

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ ТА БІЗНЕС-АДМІНІСТРУВАННЯ
КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ ПОВІТРЯНОГО ТРАНСПОРТУ

ДОПУСТИТИ ДО ЗАХИСТУ

Завідувач випускової кафедри

_____ О. Ареф'єва
“_____” _____ 2020 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

(ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА)

ВИПУСКНИКА ОСВІТНЬОГО СТУПЕНЯ МАГІСТР
СПЕЦІАЛЬНОСТІ 051 «ЕКОНОМІКА»
ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА «ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА»

Sobchuk

Тема: «Формування та реалізація потенціалу транспортного підприємства»

Виконавець: Собчук Оксана Юріївна

Керівник: к.е.н., доцент Сімкова Тетяна Олексіївна

Нормоконтролер: к.е.н., доцент Полоус О.В.

КИЇВ 2020

НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Факультет економіки та бізнес-адміністрування
Кафедра економіки повітряного транспорту
Спеціальність: 051 «Економіка»
Освітньо-професійна програма: «Економіка підприємства»

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувач випускової кафедри
_____ О. Ареш'єва
« ____ » _____ 2020 р.

ЗАВДАННЯ
на виконання кваліфікаційної роботи
Собчук Оксани Юріївни
(П.І.Б. випусника)

1. Тема роботи «Формування та реалізація потенціалу транспортного підприємства» затверджена наказом ректора від 12.11.2020 р. № 2274/ст.
2. Термін виконання роботи: з 05.10.2020 р. по 31.12.2020 р.
3. Вихідні дані роботи: Плани, звіти, фінансова звітність, законодавчі та нормативні акти, статистичні дані, наукові та методичні праці вітчизняних та зарубіжних вчених, електронні інформаційні джерела.
4. Зміст пояснювальної записки: Вступ. Теоретичні та методичні основи формування та реалізації потенціалу транспортних підприємств. Дослідження формування потенціалу Товариства з обмеженою відповідальністю «Гранд Логістик». Розробка та обґрунтування заходів формування та реалізації потенціалу транспортних підприємств. Висновки. Додатки.
5. Перелік обов'язкового ілюстративного матеріалу: Чинники, що визначають необхідність у нових підходах до формування та реалізації потенціалу транспортних підприємств. Концептуальна схема формування потенціалу транспортного підприємства. Формування збалансованості потенціалу транспортного підприємства (потенціологічний підхід). Формування збалансованості потенціалу транспортного підприємства (процесно-функціональний підхід). Декомпозиція потенційних можливостей транспортних підприємств за функціональними елементами. Взаємозв'язок основних понять в процесі формування конкурентного потенціалу підприємства. Структура конкурентного середовища транспортного підприємства. Вплив підвищення ефективності використання виробничих і трудових ресурсів на діяльність ТОВ «Гранд Логістик».

6. Календарний план-графік

№ пор.	Завдання	Термін виконання	Підпис керівника
1.	Видача завдання	05.10.2020	
2.	Дослідити теоретичні та методичні основи формування та реалізації потенціалу транспортних підприємств	06.10.2020- 18.10.2020	
3.	Провести аналіз формування потенціалу Товариства з обмеженою відповідальністю «Гранд Логістик»	19.10.2020- 08.11.2020	
4.	Розробити та обґрунтувати заходи формування та реалізації потенціалу транспортних підприємств	09.11.2020- 29.11.2020	
5.	Написання вступу та висновків	30.11.2020- 02.12.2020	
6.	Оформлення пояснювальної записки, графічного матеріалу, підготовка доповіді, передзахист	03.12.2020- 06.12.2020	
7.	Проходження нормоконтролю, перевірка на плагіат, оформлення документів до захисту, рецензування роботи, подання роботи на кафедрі	07.12.2020- 13.12.2020	

7. Дата видачі завдання: “ ___ ” _____ 20__ р.

Керівник кваліфікаційної роботи _____ Сімкова Т.О.
(підпис керівника) (П.І.Б.)

Завдання прийняв до виконання _____ Собчук О.Ю.
(підпис випускника)(П.І.Б.)

РЕФЕРАТ

Пояснювальна записка до кваліфікаційної роботи «Формування та реалізація потенціалу транспортного підприємства»: 127 с., 17 рис., 19 табл., 70 використаних джерел, 3 додатки.

ПОТЕНЦІАЛ, ТРАНСПОРТНІ ПІДПРИЄМСТВА, ФОРМУВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ, РЕАЛІЗАЦІЯ ПОТЕНЦІАЛУ.

Об'єктом дослідження є процеси формування та реалізації потенціалу транспортного підприємства в умовах економіки знань, а предметом дослідження є теоретичні основи та методичний апарат формування потенціалу транспортних підприємств, а також практичні рекомендації щодо його реалізації на засадах потенціалогічного та процесно-функціонального підходу.

Метою кваліфікаційної роботи є розробка теоретико-методичних засад і практичних рекомендацій щодо формування та реалізації потенціалу транспортних підприємств, результатом використання яких є формування збалансованого потенціалу, що забезпечує розвиток транспортних підприємств.

Методи дослідження. Теоретико-методичною базою дослідження є загальнонаукові й спеціальні методи пізнання. У процесі дослідження були використані такі методи: методи формальної та діалектичної логіки, методи системного аналізу і синтезу; діалектичний та абстрактно-логічний методи; методи наукової абстракції, індукції та дедукції; методи економічного аналізу (групування, порівняння, середніх і відносних величин, рядів динаміки, деталізації, коефіцієнтний аналіз); методи експертних оцінок, економіко-математичного; методи декомпозиції й аналізу; графічний метод.

Наукова новизна отриманих результатів полягає у вирішенні важливої науково-прикладної проблеми – підвищення ефективності функціонування транспортних підприємств шляхом збалансованого та соціально-відповідального використання їх потенційних можливостей, а саме:

- запропоновано науково-методичний підхід до забезпечення збалансованості потенціалу підприємства, який ґрунтується на комплексній

узгодженості між складовими та елементами кожної складової потенціалу в процесі його формування й реалізації, що є ключовим чинником ефективного розвитку потенціалу транспортного підприємства та важливою умовою виконання потенціалом своєї ролі щодо досягнення підприємством мети функціонування та реалізації місії;

- декомпозицію потенційних можливостей транспортних підприємств на основі системного підходу за рахунок виокремлення таких складових: виробничо-технологічна, маркетингова, трудова, фінансова, управлінська, та здійснено їх логічно обґрунтовану трирівневу деталізацію. Запропонована структура потенційних можливостей включає інноваційну, інформаційну, знаннєву та екологічну складові, що в умовах розвитку сучасного суспільства є запорукою успішної реалізації стратегії розвитку підприємства, мінімізації ризиків як операційної, так і фінансової та інвестиційної діяльності;

- визначено, що ключовим чинником збалансованості потенціалу є відповідність між потенційними можливостями підприємства та поставленими цілями розвитку. Запропоновано виділяти між елементну та внутрішньо елементну збалансованість потенціалу транспортного підприємства та обґрунтовано два підходи до визначення показників збалансованості: процесний та потенціологічний.

Рекомендації щодо використання результатів - теоретико-методичні положення й практичні рекомендації щодо формування та реалізації потенціалу транспортних підприємств дозволяють вирішити важливу науково-прикладну проблему – підвищення ефективності функціонування транспортних підприємств шляхом збалансованого та соціально-відповідального використання їх потенційних можливостей.

Галузь застосування і ступінь впровадження матеріалів кваліфікаційної роботи – матеріали кваліфікаційної роботи можуть використовуватись на вітчизняних транспортних підприємствах.

ЗМІСТ

ВСТУП	7
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ПОТЕНЦІАЛУ ТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ	13
1.1. Сутність та економічний зміст потенціалу транспортного підприємства	13
1.2. Особливості формування та реалізації потенціалу транспортних підприємств.....	23
1.3. Методичні підходи до економічної оцінки потенціалу транспортних підприємств	32
1.4. Об'єктивна необхідність у нових підходах до управління потенціалом транспортних підприємств в умовах економіки знань.....	40
Висновок до першого розділу.....	48
РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ ФОРМУВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ТОВАРИСТВА З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «ГРАНД ЛОГІСТИК»	50
2.1. Загальна характеристика підприємства ТОВ «Гранд Логістик».....	50
2.2. Аналіз обсягів і структури перевезень ТОВ «Гранд Логістик».....	56
2.3. Економічна оцінка потенціалу ТОВ «Гранд Логістик»	58
2.4. Аналіз фінансово-економічних результатів діяльності підприємства	71
Висновок до другого розділу	79
РОЗДІЛ 3. РОЗРОБКА ТА ОБГРУНТУВАННЯ ЗАХОДІВ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ПОТЕНЦІАЛУ ТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ	81
3.1. Умови ефективного формування та реалізації потенціалу транспортних підприємств	81
3.2. Економічне обґрунтування заходів реалізації потенціалу ТОВ «Гранд Логістик».....	90
3.3. Ефективність реалізації та перспективи розвитку потенціалу транспортних підприємств	104
Висновок до третього розділу.....	112
ВИСНОВКИ	114
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	117
ДОДАТКИ	126

ВСТУП

Актуальність теми. За умов подальшого розгортання кризових явищ в економіці, непередбачуваності динаміки суспільних процесів ефективна діяльність транспортних підприємств, їх здатність до адаптації є ключовим чинником забезпечення стабільності функціонування й формування передумов поступального розвитку як транспортної галузі, так і економіки України в цілому. Зважаючи на те, що внутрішнім джерелом розвитку підприємства є його потенціал, саме тому системні та комплексні дослідження закономірностей функціонування, механізмів розвитку, чинників формування та механізмів реалізації потенціалу транспортних підприємств, усвідомлення їх результатів та застосування на практиці є необхідною умовою ефективної діяльності всього транспортно-дорожнього комплексу держави.

Актуалізують питання дослідження проблем управління потенціалом підприємств на сучасному етапі розвитку економіки трансформація суспільних відносин, формування економіки знань, ознаками якої є: зміна цивілізаційних цінностей, зростання суспільної свідомості, посилення ролі людини в управлінні та виробництві благ, перетворення знань та інформації на ключовий ресурс виробництва та чинник розвитку, усвідомлення екологічної загрози, що вийшла на планетарний рівень, необхідність безперервного інноваційного розвитку. Зазначене свідчить про зростання значення факторів гуманізаційного спрямування як в діяльності підприємств, так і в середовищі, що їх оточує, та необхідність кардинальної зміни логіки й принципів формування та реалізації їхнього потенціалу.

Особливого значення генерування нових підходів щодо формування та реалізації потенціалу набуває для транспортних підприємств, оскільки їх діяльність пов'язана зі значною небезпекою, високим рівнем забруднення 5 навколишнього середовища. Крім того, наслідки їх функціонування стосуються не тільки безпосередніх учасників перевізного процесу, а й усіх економічних суб'єктів. Водночас європейська спрямованість інтеграційних процесів формує

додаткові вимоги до транспортних підприємств щодо обов'язкового дотримання соціальних стандартів, принципів екологічнобезпечної діяльності.

Поняття «потенціал» є фундаментальною характеристикою будь-якої системи. Його дослідженню приділяється значна увага науковців. Викладення теорії потенціалу та концепцій його формування, дослідження питань ефективної реалізації потенціалу економічних систем різних рівнів здійснено в наукових працях О.В. Ареф'євої, І.А. Ачкасова, М.Б. Афанасьєва, Л.В. Балабанової, О.Ф. Балацького, Б.Є. Бачевського, Г.В. Білоконенко, В.Г. Бикової, Е.А. Божко, П.Ю. Буряка, К.Г. Воблого, А.Е. Воронкової, Ю.Ф. Вроди, В.Н. Гавви, І.М. Герасименко, А.П. Гречан, І.В. Гречиної, А.В. Гриньова, І.З. Должанського, І.В. Заблодської, Т.О. Загорної, А.О. Задої, С.О. Іщук, Г.І. Капіноса, І.М. Карапейчика, Ю.В. Кіндзерського, В.О.Козловського, Н.С. Краснокутської, Є.В. Лапіна, Р.В. Мажинського, І.О. Максименко, О.І. Маслак, Н.Г. Метеленко, К.М. Нужного, І.П. Отенко, І.А. Пастушкової, Є.В. Попова, І.В. Причепа, Т.А. Пушкар, О.І. Олексюка, В.М. Ращупкіної, О. О. Решетняк, І.М. Репіної, А.Л. Сабадирьової, С.М. Судомир, О. О Удалих, О.С. Федоніна, В.Г. Федорової, О.І. Шаманської, Є.А. Яцури та інших.

Проблематика ефективного функціонування транспортних підприємств та формування їх потенціалу висвітлена в працях А.В. Базилюк, Л.О. Бакаєва, М.Н. Бідняка, Н.М. Бондар, В.М. Бондаренка, Н.І. Богомолової, С.М. Боняр, Б.В. Буркінського, В.В. Віннікова, Т.А. Воркут, В. П. Гудкової, В.М. Гурнака, В.Л. Диканя, В.В. Жихаревої, В.М. Загорулька, Л.Г. Зайончика, С.В. Ільченка, В. П. Ільчука, О.М. Кібік, В.Г. Коби, Н.М. Колесникової, В.І. Котелянця, О.М. Котлубая, Ю.Ф. Кулаєва, Г.Ю. Кучерук, О.М. Ложачевської, М.В. Макаренка, А.М. Новікової, П.І. Підлісного, І.С. Пипенко, М.Т. Примачова, І.П. Садловської, Є.М. Сича, В.Г. Шинкаренка, В.І. Щелкунова та інших.

Віддаючи належне результатам їхніх досліджень, слід зазначити, що низка проблем управління потенціалом транспортних підприємств, пов'язаних із швидкими темпами змін зовнішнього середовища, забезпеченням умов його повноцінної реалізації, залишається не достатньо вивченою. Необхідність

подальших досліджень механізмів функціонування підприємства як складної соціально-економічної системи, специфіки формування та реалізації потенціалу транспортних підприємств, неоднозначність поглядів щодо категоріально-понятійного апарату визначає актуальність, необхідність та своєчасність даного дослідження.

Актуальність і недостатня дослідженість цієї проблеми вітчизняної економіки зумовили вибір теми кваліфікаційної роботи.

Метою кваліфікаційної роботи є розробка теоретико-методичних засад і практичних рекомендацій щодо формування та реалізації потенціалу транспортних підприємств, результатом використання яких є формування збалансованого потенціалу, що забезпечує розвиток транспортних підприємств.

Для досягнення визначеної мети поставлено та вирішено наступні завдання:

- розкрито економічну сутність та зміст «потенціалу транспортного підприємства»;
- обґрунтовані концептуальні положення щодо системного формування потенціалу підприємства шляхом послідовного поєднання ресурсів;
- визначені методичні підходи для економічної оцінки потенціалу транспортних підприємств;
- узагальнено чинники, які визначають необхідність у нових підходах до формування та управління потенціалом транспортних підприємств, та систематизовано їх за групами на напрямки впливу;
- досліджено формування потенціалу транспортного підприємства ТОВ «Гранд Логістик»;
- проведено економічну оцінку обсягів і структури перевезень та потенціалу ТОВ «Гранд Логістик»;
- проаналізовано фінансово-економічні результати діяльності підприємства;
- визначені умови ефективного формування та реалізації потенціалу транспортних підприємств;

- обґрунтовано заходи реалізації потенціалу ТОВ «Гранд Логістик»;
- запропоновані напрями ефективності реалізації та визначені перспективи розвитку потенціалу транспортних підприємств.

Об'єктом дослідження є процеси формування та реалізації потенціалу транспортного підприємства в умовах економіки знань.

Предметом дослідження є теоретичні основи та методичний апарат формування потенціалу транспортних підприємств, а також практичні рекомендації щодо його реалізації на засадах потенціалогічного та процесно-функціонального підходу.

Методи дослідження. Теоретико-методичною базою дослідження є загальнонаукові й спеціальні методи пізнання. Основу дослідження процесів формування та реалізації потенціалу підприємств склав системний підхід. У процесі дослідження були використані такі методи: методи формальної та діалектичної логіки, методи системного аналізу і синтезу - для критичного аналізу положень вітчизняних та зарубіжних науковців, які досліджували питання потенціології; діалектичний та абстрактно-логічний методи - для вивчення еволюції теоретичних підходів, узагальнення логіки наукових досліджень і поглиблення науково-теоретичних засад забезпечення ефективного формування та реалізації потенціалу транспортних підприємств; методи наукової абстракції, індукції та дедукції - при визначенні економічної сутності понять, що з'ясовують роль і пояснюють специфіку формування та реалізації потенціалу транспортних підприємств; методи економічного аналізу (групування, порівняння, середніх і відносних величин, рядів динаміки, деталізації, коефіцієнтний аналіз) - для кількісної оцінки складових потенціалу транспортних підприємств; методи експертних оцінок, економіко-математичного моделювання - для визначення інтегральних показників, прогнозування потенційних можливостей підприємств; методи декомпозиції й аналізу ієрархій - для обґрунтування структурних складових потенційних можливостей та їх вагомості; графічний метод - для візуалізації результатів дослідження.

Інформаційною базою дослідження стали законодавчі та нормативні акти України, що регламентують господарську діяльність, офіційні матеріали Державного комітету статистики України, звітність транспортних підприємств, вітчизняні та зарубіжні джерела наукової та технічної інформації (статті, монографії, звіти з досліджень, доповіді, тези, збірники наукових праць і наукові журнали), періодичні видання і щорічники профільних організацій, публічні звіти підприємств.

Наукова новизна отриманих результатів на основі проведених досліджень обґрунтовано теоретико-методичні положення й практичні рекомендації щодо формування та реалізації потенціалу транспортних підприємств, що дозволяють вирішити важливу науково-прикладну проблему – підвищення ефективності функціонування транспортних підприємств шляхом збалансованого та соціально-відповідального використання їх потенційних можливостей, а саме:

- запропоновано науково-методичний підхід до забезпечення збалансованості потенціалу підприємства, який ґрунтується на комплексній узгодженості між складовими та елементами кожної складової потенціалу в процесі його формування й реалізації, що є ключовим чинником ефективного розвитку потенціалу транспортного підприємства та важливою умовою виконання потенціалом своєї ролі щодо досягнення підприємством мети функціонування та реалізації місії;

- декомпозицію потенційних можливостей транспортних підприємств на основі системного підходу за рахунок виокремлення таких складових: виробничо-технологічна, маркетингова, трудова, фінансова, управлінська, та здійснено їх логічно обґрунтовану трирівневу деталізацію. Запропонована структура потенційних можливостей включає інноваційну, інформаційну, знаннєву та екологічну складові, що в умовах розвитку сучасного суспільства є запорукою успішної реалізації стратегії розвитку підприємства, мінімізації ризиків як операційної, так і фінансової та інвестиційної діяльності;

- визначено, що ключовим чинником збалансованості потенціалу є відповідність між потенційними можливостями підприємства та поставленими

цілями розвитку. Запропоновано виділяти між елементну та внутрішньо елементну збалансованість потенціалу транспортного підприємства та обґрунтовано два підходи до визначення показників збалансованості: процесний та потенціологічний.

Розроблені в кваліфікаційній роботі теоретико-методичні положення й практичні рекомендації щодо формування та реалізації потенціалу підприємств можуть бути використані на вітчизняних транспортних підприємствах.

Кваліфікаційна робота є самостійно виконаною, завершеною роботою.

Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел з 70 найменувань, поданих на 9 сторінках, 3 додатки.

Основний текст кваліфікаційної роботи викладено на 127 сторінках комп'ютерного тексту. Робота містить 19 таблиці і 17 рисунків.

Sobchuk

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ПОТЕНЦІАЛУ ТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ

1.1. Сутність та економічний зміст потенціалу транспортного підприємства

В економічній науці категорія «потенціал» є однією з базових, фундаментальних та багатоаспектних категорій, що характерні для систем різних рівнів. Оскільки усі системи в економіці є за свою природою соціально-економічними, саме тому потенціал таких систем за внутрішньою природою, механізмами виникнення та формами прояву суттєво відрізняється від потенціалу інших систем (фізичних, механічних, біологічних тощо). В найбільш загальному розумінні потенціал в економіці розглядається як можливість економічного суб'єкта здійснювати діяльність та забезпечувати її максимальний результат.

Уявлення науковців-економістів про потенціал підприємства змінювались з часом, в різні періоди часу категоріальна сутність потенціалу була представлена в теоретико-методологічних розробках багатоаспектних економічних проблем.

На рівні підприємства потенціал як економічну категорію розглядають з різних точок зору, ґрунтуючись на ресурсній концепції (як сукупність ресурсів та зв'язків між ними), функціональній концепції (як сукупність функцій, які забезпечують реалізацію здібностей і можливостей), ресурсноцільовій концепції (як сукупність ресурсів та здібностей щодо досягнення певних результатів, цілей) та інших концепціях [14,25].

Сучасні теоретичні підходи науковців до визначення сутності категорії потенціал підприємства були систематизовані автором шляхом виокремлення трьох груп поглядів:

- ресурсної (потенціал – це сукупність необхідних для функціонування або розвитку системи різних видів ресурсів);
- результативної (потенціал – це система матеріальних і трудових факторів, що забезпечують досягнення поставлених цілей);
- потенціологічної (потенціал – це властивість, що визначає здатність досягати цілей).

Групування визначень потенціалу наведено на рис. 1.1.

Досліджуючи економічний потенціал підприємства з позиції системного аналізу вітчизняні науковці виділяють такі найсуттєвіші його характеристики:

- складність, динамічність та ієрархічність [28,42].
- синергійність [4,42].
- тісні взаємозв'язки між складовими економічного потенціалу [28,42].



Рис. 1.1. Групування наукових поглядів на визначення категорії «потенціал»

Можна виділити характеристики потенціалу підприємства, через які виражається якість даної економічної системи, зокрема:

- цілісність, що знаходить своє відображення через складноцілісну, гнучку систему, здатну до самовідтворення, до сприйняття, до забезпечення та до саморозвитку;

- важкоструктурованість, що означає наявність значної кількості компонентів, які мають власні складові та елементи таких складових з наявною підпорядкованістю (ієрархією), при цьому без штучно виділених переваг у такій системі;

- динамічність, що забезпечує відповідне реагування та зміну його складових під впливом чинників зовнішнього і внутрішнього середовища.

Системне уявлення науковців про потенціал не є гомогенним, погляди вчених розрізняються в частині цільової спрямованості потенціалу як системи (рис.1.2).



Рис. 1.2. Сутність наукових підходів до формування потенціалу як системи

Саме тому автором запропоновано класифікувати системні характеристики потенціалу залежно від прояву їх в часі [32]. Усі характеристики потенціалу підприємства на основі темпологічного підходу згруповано у три групи: статичні, динамічні та синтетичні (рис.1.3).

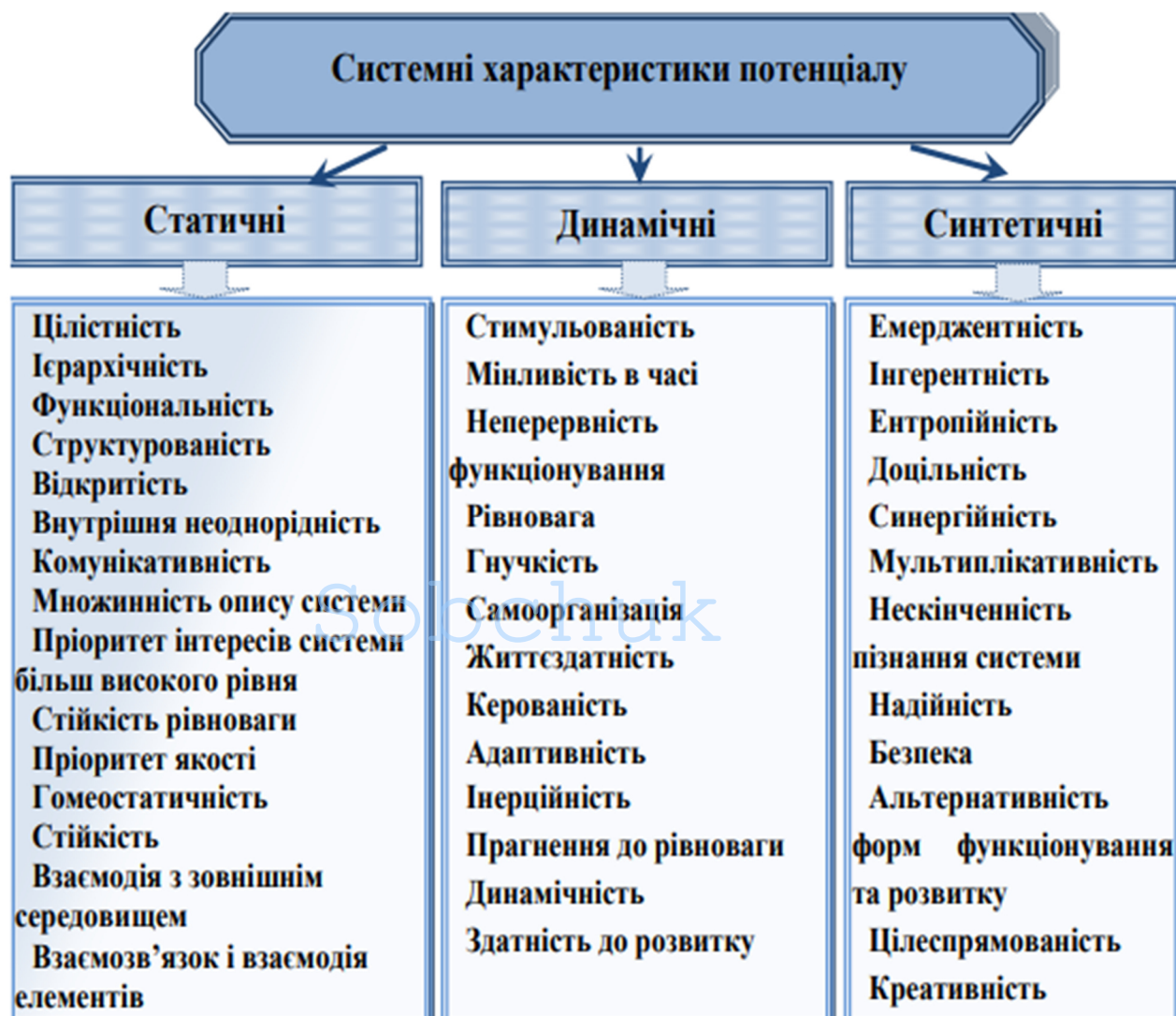


Рис. 1.3. Угрупування системних характеристик потенціалу

До статичних характеристик віднесено ті, що визначають особливості конкретного стану потенціалу у будь-який фіксований момент часу.

До динамічних характеристик потенціалу віднесено ті, що проявляються лише в процесі його функціонування. Це ті зміни у стані потенціалу та оточуючого середовища, які відбуваються між моментами спостереження

статичних властивостей. Визначити динамічні властивості можна тільки спостерігаючи за системою в часі (в динаміці).

До синтетичних характеристик віднесено інтегральні властивості, які хоча й визначаються статичними та динамічними властивостями, однак сутністю яких є взаємодія потенціалу з оточуючим зовнішнім середовищем і які проявляються саме у взаємодії систем з навколишнім середовищем. Синтетичні властивості визначають цілісність системи у найзагальнішому розумінні.

З точки зору управління потенціалом економічних систем найважливіше значення має прояв тих його характеристик, які забезпечують розвиток, тобто в першу чергу динамічних та синтетичних характеристик.

Системне врахування зазначених характеристик в процесі управління потенціалом сприяє забезпеченню необхідних темпів та визначених напрямів розвитку.

Наукові дослідження потенціалу транспортних підприємств здійснювались широким колом науковців, які вивчали потенціал окремих видів транспорту, транспортної інфраструктури, транспортно-дорожнього комплексу в цілому. Історично такі дослідження здійснювались з початком розвитку транспорту, як окремої галузі економіки. Предметом досліджень були: механізми функціонування, чинники ефективності, структура, технологічні та організаційні питання ефективної експлуатації транспортних підприємств, взаємодія видів транспорту тощо.

В.Г. Коба брав участь у вдосконаленні методичного підходу до формування набору фінансових, економічних, технічних показників для оцінки інвестиційного потенціалу підприємств галузі внутрішнього водного транспорту з урахуванням специфіки їх діяльності [48].

Власний підхід до оцінки транзитного потенціалу України розроблено О.М. Котлубаєм. Автором проаналізовано вплив транспортної інфраструктури на конкурентне положення товарів на світових ринках, визначені міжнародні норми регулювання вантажних перевезень, процеси спрощення організаційних процедур в морській торгівлі, викладені концептуальні положення національних

правил здійснення вантажних перевезень різними видами транспорту в світовій торгівлі [50].

На думку Г.Ю. Кучерук управління потенціалом може здійснюватись в декілька етапів: формування, використання і розвиток. Автори стверджують, що управління розвитком потенціалу авіапідприємств має бути стратегічним з використанням сукупності заходів, що будуть визначати стан діяльності підприємства, а також втілювати проекти для підвищення конкурентоспроможності, створення стійких переваг та досягнення цілей розвитку [53].

Перспективи реалізації інвестиційного потенціалу вітчизняних автотранспортних підприємств досліджують А.В. Базилюк, В.В. Гордієнко. Авторами розроблена оригінальна модель інтегрального оцінювання інвестиційного потенціалу АТП. Використання запропонованого порядку вибору інвестиційної стратегії АТП спрямовано на підвищення ефективності менеджменту і дійсно може слугувати основою для прийняття рішень у сфері залучення та використання інвестиційних ресурсів в АТП, визначення ключових фінансових інструментів підвищення можливостей реалізації інвестиційного потенціалу АТП [10].

Як визначають Н.М. Бондар та Д.О. Бобровник, «трудовий потенціал компанії – це один з найбільш важливих її ресурсів для досягнення поставлених цілей та головної мети». Автори впевнені, що керівники транспортних компаній повинні закладати в корпоративну культуру основні фактори формування трудового потенціалу транспортних фірм, в тому числі і справедливу оплату праці [20].

Під час визначення структури потенціалу підприємства І.П. Садловська розрізняє ресурсний, функціональний та змішаний підходи. Автор вважає, що з точки зору оцінювання величини потенціалу базовим є ресурсний підхід, оскільки саме він дозволяє сформулювати систему показників для оцінювання та аналізу діяльності підприємства. Автором детально досліджена структуризація потенціалу підприємства в науковій економічній літературі та визначено, що для

забезпечення ефективного управління підприємством актуальним залишається обґрунтування структури економічного потенціалу підприємства, яка б найповніше задовольняла визначеним менеджментом підприємства критеріям [63].

Об'єктом досліджень Т.А. Воркут виступають процеси перевезення вантажів автомобільним транспортом. Разом з групою авторів було розроблено методику визначення допустимих відхилень часу вивезення (ввезення) вантажів між пунктами відправлення та призначення із застосуванням транспортної технології, яка передбачає використання суміщених циклів перевезень (розвізних маршрутів), в умовах ризику та невизначеності і механізму реалізації даної методики в організаціях постачальників послуг з перевезення вантажів. Розробки Т.А. Воркут є помітним внеском у вдосконалення виробничо-технологічного потенціалу автотранспортних підприємств [24,25].

А.М. Новікова далі продовжує дослідження і для створення сприятливих умов життя у містах доводить необхідність стимулювати розвиток громадського пасажирського транспорту, провести його реформування шляхом переходу на адресні дотації, створювати крупні автопарки, обладнані автобусами великої та особливо великої місткості, розвивати електротранспорт, створювати перехоплюючі парковки на кінцевих станціях метро, впроваджувати інтелектуальні транспортні системи. Слід зазначити, що автор пропонує оригінальні методики для визначення реальних обсягів перевезення автобусами та їх прогнозу двома методами: за транспортною рухомістю населення та за продуктивністю роботи парку автобусів, що отримали ліцензійні картки; для розрахунку перевезень пасажирів легковими автомобілями двома методами: за активним парком легкових автомобілів та за обсягом витрат палива легковими автомобілями [57].

Проблеми збалансування соціально-економічних потреб сфери пасажироперевезень досліджуються в працях В.П. Гудкової. Для вирішення складної задачі задоволення полярних пріоритетів держави, населення, перевізників та зацікавлених сторін і врахування кількісно невимірюваних

чинників за допомогою методу аналізу ієрархій побудовано «ієрархію пріоритетів квазісервісного врівноваження сфери пасажироперевезень» [36]. Крім того, автор наголошує на необхідності соціалізації діяльності підприємств пасажирського транспорту, для чого розроблено детерміновані факторні моделі грошових надходжень і компенсацій та передбачено оцінювання вартості вигід споживача [36].

Поняття ресурсного потенціалу є предметом досліджень В.М. Бондаренка. Автор доводить, що від наявності конкурентних переваг регіону та їх ефективного поєднання залежить сталий розвиток регіону, який зумовлений наявністю і особливостями сукупного ресурсного потенціалу в складі природного, виробничого, трудового, фінансового, інфраструктурного, інвестиційного, інноваційного, соціального, ринкового та зовнішньоекономічного [21].

Основні напрямки щодо формування організаційно-економічної стабільності на транспортних підприємствах запропоновано М.Н. Бідняком. Автором встановлено, що управління організаційно-економічною стабільністю на транспортних підприємствах – це комплекс взаємодоповнюваних дій, спрямованих на досягнення бажаного результату та набуття підприємством необхідного стану; це сукупність принципів, методів, засобів, функцій та управлінських рішень, необхідних для забезпечення організаційно-економічної стабільності підприємства [19].

Група авторів на чолі з В.Г. Шинкаренком удосконалили поняття «потенціал підприємства», під яким пропонують розуміти «узагальнюючу динамічну характеристику внутрішніх ресурсів підприємства та зусиль щодо їх оптимального використання для досягнення встановлених цілей». Автори наголошують на тому, підприємство має спроможність знаходити приховані або перерозподіляти наявні зусилля сфери використання ресурсів шляхом їх перетворення та (або) внаслідок саморозвитку з урахуванням зовнішніх обмежувальних чинників [69].

Грунтовні дослідження в сфері потенціалу автотранспортних підприємств продовжила І.С. Пипенко, а саме: уточнено складові потенціалу автотранспортного підприємства за сукупністю ознак: залежно від здатності підприємства здійснювати пошук/перерозподіл зусиль використання ресурсів, області їх виникнення та сфери використання; визначено сукупність зв'язків серед елементів потенціалу, їх сутнісну характеристику для підприємства автомобільного транспорту [61].

Є.М. Сич, Н.В. Іванова ґрунтовно розглянули сутність поняття потенціалу та особливості формування потенціалу транспортного підприємства. Авторами надано рекомендації щодо оцінки та ефективності використання потенціалу транспортних підприємств [64].

Крім того, Є.М. Сич разом з групою авторів розробили методика оцінювання інноваційного й інвестиційного потенціалу транспортних підприємств, що обслуговують туристів, побудували структуру механізму інноваційно-інвестиційного управління розвитком даних підприємств, для чого було розроблено вартісно-часову модель впливу основних організаційно-економічних факторів перевезень на кінцеві комплексні показники роботи транспортних і туристичних підприємств [64].

На думку О.М. Кібік, найважливішою передумовою розвитку транспортного підприємства є його соціально-економічний потенціал. Погодимось, що «у разі, коли транспортне підприємство як соціально-економічна система не приділяє значної уваги соціальному розвитку, у найближчій перспективі воно може потрапити у кризовий стан, що призведе до негативних наслідків, зокрема до саморуйнування» [45].

Загальнотеоретичну модель формування потенціалу підприємства побудовано в працях О.В. Ареф'євої та досліджені різні види потенціалу: фінансового, інноваційного, виробничого, трудового, господарського, позикового [4,5,6,7]. О.В. Ареф'євою разом з іншими авторами було досліджено і розкрито такі питання:

- наукові підходи до формування потенціалу підприємства, чинники та принципи, які обумовлюють розвиток його елементів;
- основні інтереси стейкхолдерів в організаційному забезпеченні стратегічного управління фінансовим потенціалом промислових підприємств;
- основні чинники, що впливають на розвиток інноваційного потенціалу, та методи вирішення деяких проблем в інноваційному розвитку сфери послуг;
- основні проблеми роботи з кадрами та проблеми оцінки вартості трудового потенціалу підприємства, методика оцінки вартості кадрового потенціалу підприємства споживчої кооперації та ефективності управління кадровим потенціалом;
- вплив конкурентоспроможності господарського потенціалу як складової потенціалу підприємства на підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства в цілому;
- сутність позикового потенціалу та фактори, які впливають на його формування, науково-теоретичні та методичні підходи до логістичного управління позиковим потенціалом підприємств, до визначення визначальних елементів і рівня позикового потенціалу підприємств.

Таким чином, дослідження праць вчених транспортної галузі дозволило виявити, що існує певний доробок щодо формування та оцінки окремих видів потенціалу, потенціалу підприємств різних видів транспорту та транспортних підприємств загалом.

Віддаючи належне науковим здобуткам вчених, втім слід зазначити, що недостатньо дослідженими залишаються питання механізмів формування та ефективної реалізації потенціалу транспортних підприємств в умовах економіки знань, тобто посилення інтелектуалізації діяльності, її інформатизації, зростання ролі особистості. Відсутність ґрунтовних наукових праць, присвячених проблемі формування та реалізації потенціалу транспортних підприємств, які відповідали б сучасним економічним умовам господарювання, об'єктивно вимагає розв'язання значної кількості науковометодичних, організаційних та економічних завдань.

1.2. Особливості формування та реалізації потенціалу транспортних підприємств

Особливості формування та реалізації потенціалу транспортних підприємств визначаються, перш за все, особливостями транспорту та його продукції.

Транспортний сектор відіграє важливу роль у функціонуванні та розвитку економіки України, забезпечує зв'язок виробництва і споживання. Розвиток транспорту, з одного боку, є каталізатором розвитку економіки, з іншого – залежить від рівня її розвитку. Підвищені вимоги до стану вітчизняної транспортної галузі висуває також інтеграція економіки України в європейську та світову економіку, що означає інтенсифікацію міжнародних зв'язків та зростання обсягів торгівлі.

Транспорт, як одна з базових галузей економіки, що покликана задовольнити потреби населення та суспільного виробництва в перевезеннях, забезпечує рух матеріальних ресурсів від первинного джерела до кінцевого споживача. Транспорт є засобом забезпечення територіальних зв'язків, чинником, що визначає ефективність розвитку і розміщення продуктивних сил у різних регіонах країни. Транспорт у розвинених країнах все більше перетворюється в органічну складову частину складної виробничотранспортної системи, що охоплює всю економіку, суттєво підвищуючи її ефективність [12,24]. Функція транспорту загального користування полягає у продовженні процесу виробництва у сфері обігу. При цьому вироблений продукт встановленої номенклатури і якості повинен бути у повному обсязі та своєчасно доставлений споживачеві. Тобто транспорт – ланка, яка поєднує виробництво і споживання. Тому йому належить важлива роль у прискоренні процесу відтворення.

В сучасному розумінні транспорт є не лише продовженням процесу виробництва або засобом забезпечення соціальних потреб населення, а також є галуззю, що надає широкий спектр спеціалізованих послуг. В умовах

загострення конкуренції на ринках товарів і послуг окрім мінімізації витрат більшого значення набуває мінімізація часу доставки товарів споживачу. З огляду на зазначене, роль транспорту в сучасній економіці зростає.

Транспорт має інфраструктурний характер, оскільки є загальною умовою матеріального виробництва. Він здатний активно впливати на процес розширеного виробництва шляхом збільшення чи зменшення маси готової продукції, палива і сировини, що знаходяться в процесі обігу. В цьому відношенні вплив транспорту на матеріальне виробництво аналогічний впливу географічного середовища, корисних копалин, трудових та інших природних ресурсів і може розглядатися як загальна умова виробництва [9,12,47].

Двоїста роль транспорту полягає в тому, що, з одного боку, він належить до матеріального виробництва, оскільки здійснюючи перевезення, продовжує виробничий процес, а з іншого боку – належить до сфери послуг, оскільки надає транспортні послуги організаціям і населенню. У міжнародних економічних відносинах роль транспорту визначається ще й тим, що на відміну від окремих експортно-орієнтованих сировинних галузей економіки, які мають обмежені ресурси, транспорт здатний відновлювати свій експортний потенціал [13,58]. Транспорт здійснює вплив на економіку країни в цілому та регіонів. Аналізуючи проведений огляд наукової літератури слід відмітити, що дослідники стверджують, що віднесення транспортних робіт до допоміжних неправомірне. Відмічаючи виключно важливе значення транспортних засобів, дослідники звертають увагу на те, що нерідко транспорт визначає не тільки темп виконання виробничого процесу, а і його програму.

Одна з головних особливостей діяльності транспортних підприємств – залежність їх виробничої діяльності від вантажовідправників та вантажоотримувачів, які визначають обсяги, напрям та рівномірність перевезень, а також ступінь використання технічних засобів транспорту.

Своєрідність виробництва та реалізації продукції на транспорті, що виражається в поєднанні процесу виробництва та споживання, вимагає пропорційного розвитку транспорту відносно інших галузей і створення

оптимальних резервів транспортних потужностей відповідно до потреб економіки у перевезеннях за видами продукції та районами країни, а також забезпечення високої ефективності використання технічних засобів транспорту [412].

Специфічні особливості транспорту доцільно згрупувати наступним чином:

- група техніко-технологічних особливостей транспорту включає підвищену енергоємність транспортного процесу, залежність від природногеографічних факторів, необхідність врахування швидкості руху транспортних засобів, нестационарний характер завантаження транспорту;

- група економічних особливостей транспорту включає виконання ним одночасно двох функцій (знарядь праці та предметів праці), в чому і проявляється специфічність продукції транспорту, а саме наявність корисного ефекту транспорту у формі переміщення, одночасне створення і споживання продукції транспорту, неможливість резервування транспортної продукції;

- група організаційних особливостей транспорту включає здатність до переміщення рухомого складу й просторову розосередженість, лінійний та точковий тип розміщення, кооперування різних видів транспорту, наявність ймовірно невизначених факторів, складність планування і контролю роботи транспортних засобів.

У наукових працях дослідники використовують терміни «транспортний потенціал» і «потенціал транспорту (транспортного підприємства)». Між цими поняттями є, з одного боку, принципова відмінність, а з іншого – взаємозв'язок, які слід ідентифікувати.

Поняття «потенціал транспорту» визначає сукупний потенціал транспортних підприємств, транспортної галузі в цілому. Поняття «транспортний потенціал» означає максимальні потенційні провізні можливості транспортного підприємства за умови оптимального використання транспортних ресурсів. Поняття «потенціал транспортного підприємства» є більш широким, ніж його «транспортний потенціал». Транспортний потенціал держави

формується з транспортних потенціалів підприємств як транспортної галузі, так і інших галузей економіки.

Враховуючи вигідне географічне положення України важливим завданням є визначення поняття «транзитний потенціал» та його взаємозв'язку з іншими дефініціями. Автор визначає транзитний потенціал, як складову сукупного потенціалу держави, яка формує можливості та умови забезпечення транзитних перевезень для суб'єктів економічних відносин різних рівнів. В певних складових (рухомий склад, необхідний кадровий потенціал, потенціал інфраструктури тощо) транспортний потенціал, потенціал транспорту, транзитний потенціал співпадають (рис.1.4).

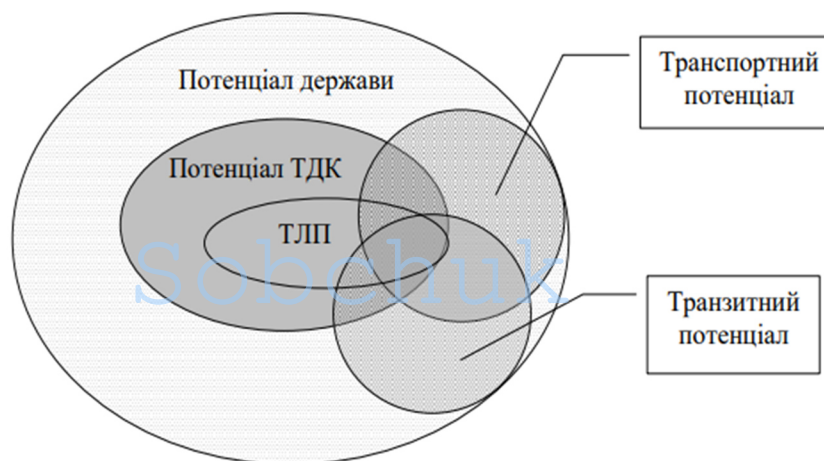


Рис. 1.4. Взаємозв'язок понять щодо транспортного потенціалу

У деяких наукових працях транспортний потенціал характеризують наявною кількістю транспортних ресурсів в перерахунку на енергетичні одиниці та обсягом транспортної роботи, що може бути виконаний при нормативному використанні транспортних ресурсів підприємства за певний час [41,68].

В наукових дослідженнях вітчизняних дослідників, з якими лише частково погоджується автор, фундаментальну роль в оцінці транспортного потенціалу закріплюють за сукупною кількістю ресурсів, що формують транспортний потенціал, та їх співвідношенням в натуральній формі. Тобто поряд з кількісною оцінкою величини потенціалу існує й завдання визначення структури

транспортного потенціалу. Однак, неврахування цільових характеристик діяльності унеможливує оцінювання потенціалу транспортного підприємства, а дозволяє оцінити лише його ресурсний стан. В цьому сенсі використання терміну «транспортний потенціал» є певним мовним кліше.

З метою досягнення ефективності використання транспортних ресурсів, будь-яке підприємство намагається максимізувати обсяг транспортної роботи в розрахунку на одиницю транспортного ресурсу у спосіб, що не суперечить чинному законодавству. Досягнення ефективного використання транспортних ресурсів сприятиме досягненню цілей підприємства (максимізації прибутку, забезпечення ринкової частки ринку транспортних послуг тощо).

Зважаючи на значний вплив ресурсів на формування транспортного потенціалу, необхідно визначити сутність та особливості ресурсів, що використовуються при здійсненні транспортної роботи.

На відміну від сировини, яка як ресурс трансформується у продукцію безпосередньо при використанні ресурсів у процесі виробництва, то транспортні ресурси характеризуються тим, що їх можна багаторазово використовувати у транспортному процесі [35].

Транспортні ресурси як потенційний фактор виробництва складають основу транспортного потенціалу, використання якого можливо протягом певного періоду часу. Транспортні ресурси – це ресурси, що використовуються транспортними підприємствами і транспортними підрозділами в транспортному процесі та процесах, що його забезпечують. Перетворення транспортних ресурсів забезпечує зміну місця розташування вантажу (разом з транспортним засобом та водієм) внаслідок транспортування. Тому з огляду на важливість транспорту у виробничо-збутовій діяльності підприємства транспортні ресурси доцільно виокремити із групи матеріальних ресурсів.

Логічно стверджувати, що транспортні ресурси – це частина людських, матеріальних, нематеріальних, технологічних, фінансових та інформаційних ресурсів, що використовується в транспортному процесі.

Людські ресурси, як складова транспортних ресурсів включають персонал транспортних підприємств та інших підприємств, що здійснюють та забезпечують транспортний процес.

Матеріальні ресурси, що застосовуються у транспортному процесі, включають: просторові ресурси (будівлі і споруди, зокрема, шляхи та шляхову інфраструктура, які використовуються для виробничої та технічної експлуатації транспортних засобів); технічні ресурси (транспортні та вантажно-розвантажувальні засоби, пристрої для зважування вантажу, обладнання для ремонту та технічного обслуговування технічних засобів, що використовуються у транспортному процесі); матеріальні цінності (запаси пального та інших експлуатаційних матеріалів, запасні частини тощо).

Нематеріальні ресурси включають наявні програмні продукти, що використовуються для організації процесу перевезень, оптимізації маршрутів, тобто забезпечення безперервності та ефективності ланцюга доставки. До технологічних ресурсів відносять технології транспортування, організації процесу доставки вантажів, технічного обслуговування тощо.

До транспортних ресурсів також відноситься частина фінансових ресурсів (власні та позичкові кошти), що використовуються для забезпечення транспортного процесу, та інформаційні ресурси, які функціонують в системі внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства і відносяться до управління транспортним процесом.

Поняття «транспортні ресурси» має синергетичний зміст, що формується спільним використанням різноманітних ресурсів транспортнодорожнього комплексу та транспорту інших підприємств, і який означає, що ефект їх спільної взаємодії перевищує суму ефектів, що створюється кожним видом транспорту окремо [7].

Важливим аспектом функціонування транспортних ресурсів за умов ринкової економіки є те, що вони є об'єктом ринкових відносин і набувають форми товару, тобто є предметом трудових відносин, купівлі-продажу, оренди, лізингу тощо. На наш погляд, транспортні ресурси характеризуються

вичерпністю, обмеженістю, витратністю, негативним впливом на навколишнє середовище в процесі використання.

Вичерпність транспортних ресурсів реалізується через невідтворюваність, нецілісність, зменшуваність. Невідтворюваність транспортних ресурсів полягає, перш за все, у невідтворюваності конструкційних та експлуатаційних матеріалів (значну частину матеріалів, з яких виготовлений транспортний засіб, при утилізації важко використовувати повторно, не відтворюється при використанні пального і сировина, з якої воно виготовлене тощо).

Нецілісність характеризується тим, що в процесі використання транспортні ресурси зношуються, тобто відбувається їх амортизація.

Зменшуваність транспортних ресурсів проявляється при передачі рухомого складу, інших матеріальних ресурсів від одного власника до іншого, а також при звільненні кваліфікованого персоналу.

Обмеженість транспортних ресурсів характеризується наявністю певних меж обсягів тих ресурсів, що є їх складовою. Витратність транспортних ресурсів виявляється в тому, що в процесі використання вони протягом певного періоду витрачаються, а на підтримання їх у придатному для роботи стані необхідні додаткові ресурси.

За результатами досліджень [65] та автора встановлено, що транспортним ресурсам притаманні властивості критичності, відповідальності, ефективності, цільової єдності, глобальності.

Критичність як властивість транспортного ресурсу означає те, що без нього певний процес буде неможливий (логістичний ланцюг не буде функціонувати).

Відповідність виявляється в тому, що транспортні ресурси забезпечують реалізацію потреб підприємств, громадян, суспільства у перевезенні вантажів та пасажирів.

Ефективність як властивість транспортних ресурсів означає отримання соціально-економічного ефекту внаслідок його використання.

Цільова єдність виявляється в тому, що транспортні ресурси в процесі використання (як компонент транспортно-логістичної системи) підпорядковані досягненню певної мети, визначеної стратегією функціонування підприємства.

Глобальність транспортних ресурсів виявляється, як можливість максимізації кількості споживачів (юридичних і фізичних осіб), яким доступне використання цього ресурсу, що особливо притаманне для епохи глобалізації.

Таким чином, серед особливостей продукції транспорту, які обумовлюють процеси формування та реалізації потенціалу транспортних підприємств, слід виділити наступні: підвищена енергоємність транспортного процесу, залежність від природно-географічних факторів, формування корисного ефекту транспорту в інших галузях, нематеріальний характер транспортної продукції (полягає у зміні просторового положення перевезених товарів); на транспорті процес виробництва і процес споживання продукції не розділені в часі (продукція транспорту споживається як корисний ефект, а не річ); транспортну продукцію не можна накопичити про запас (підвищення попиту на перевезення потребують використання додаткових провізних можливостей); у процесі роботи транспорту не створюється нової продукції (навпаки, цей процес супроводжується втратою фізичних обсягів вантажів); транспортна продукція викликає додаткові витрати у виробничих галузях (це призводить до розбіжності інтересів економіки в цілому і транспортної галузі); в процесі роботи транспорту не створюється нова продукція, а навпаки цей процес супроводжується втратою фізичних об'ємів вантажів тощо [11].

На формування потенціалу транспортних підприємств впливають зовнішні та внутрішні чинники. Водночас, розвиток транспорту впливає на формування ВВП і економічне зростання економіки [24].

Встановлено, що потенціал соціально-економічної системи транспорту мікрорівня формується під впливом таких зовнішніх чинників: загальний стан економіки країни, політична ситуація, правова база комерційної діяльності, стан екології, прискорення науково-технічного прогресу та його вплив на транспортну галузь економіки, доходи споживачів, податкове регулювання,

пільгове кредитування для розвитку потенціалу підприємств, попит і пропозиція на ринку транспортних послуг, транснаціональний рівень галузі, рівень спеціалізації і кооперування.

До внутрішніх чинників впливу на потенціал транспортного підприємства відносять такі: цілі і стратегію підприємства, кадрову політику, наявність рухомого складу відповідної структури, технології, організацію перевезень, якість послуг, фінансово-економічні можливості підприємства, рівень маркетингової діяльності, професійно-кваліфікаційні фактори, рівень організаційної культури, морально-етичні та соціально-психологічні фактори.

Ще однією важливою особливістю формування потенціалу транспортних підприємств є їх залежність від розвитку транспортної інфраструктури.

Транспортна інфраструктура характеризується специфічними властивостями і ознаками, що впливають із її завдань та функціональної єдності підсистем [16]:

- висока фондомісткість і капіталоємність об'єктів, тривалі терміни їх створення і тривалі терміни функціонування (звідси поширена думка про «невигідність» вкладень в транспортну інфраструктуру);

- прояв основного ефекту (у ряді випадків до 90%) функціонування інфраструктури поза її галузями – у базисних галузях (це знаходить вираження у співвідношенні макроекономічних показників – частка транспорту у ВВП, як правило, не перевищує 5-8%, тоді як в капіталовкладеннях - більше 20);

- невід'ємність процесів виробництва і споживання продукції транспорту, нематеріальний її характер - звідси неможливість її накопичення, зберігання, складування, що вимагає значних резервних потужностей; значна сезонна, місячна і добова нерівномірність завантаження елементів транспортної інфраструктури;

- просторова регіональна невзаємозамінюваність об'єктів транспортної інфраструктури, тобто необхідність її всеохоплюючого розвитку;

- переважання просторово-мережевих лінійних систем транспортної інфраструктури (хоча роль «точкових» елементів (вузлів) нестримно зростає);

- інерційність (нееластичність) функціонування, пов'язана з дискретністю розвитку транспортної інфраструктури (немає жорсткого зв'язку між рівнем розвитку інфраструктури і потреби в ній), що часто веде до недооцінки необхідності нових капіталовкладень в покращення об'єктів і мереж;

- територіальна концентрація транспортної інфраструктури (часто – зі значним часовим лагом) відповідає концентрації виробництва і населення, відображаючи і певним чином визначаючи загальну географічну структуру економіки;

- можлива функціональна взаємозамінюваність елементів виробничої інфраструктури: видів транспорту, транспорту і складів, транспорту і зв'язку (кількість побутових і ділових поїздок може бути зменшена за рахунок використання добре функціонуючих систем зв'язку) тощо;

- поетапна дія на прилеглу територію (ареали або зони).

Випереджаючий розвиток транспортної інфраструктури порівняно з основним виробництвом дає високий економічний ефект.

З урахуванням особливостей потенціалу транспортних підприємств, що викликані вищезазначеними особливостями транспорту, можна стверджувати, що загалом потенціал транспортних підприємств формується й реалізується з урахуванням загальних законів функціонування соціально-економічних систем.

1.3. Методичні підходи до економічної оцінки потенціалу транспортних підприємств

Методичні підходи, які можуть бути використані для економічної оцінки потенціалу транспортних підприємств визначаються, в першу чергу, підходом до визначення та розуміння сутності категорії потенціал.

Потенціал підприємства формується як результат системної взаємодії потенційних можливостей підприємства з наміром реалізувати поставлені цілі. Підприємство може мати достатню величину капіталу, кваліфікованих співробітників, сприятливі зовнішні умови (стан ринку, ставлення кредиторів та

інвесторів, клієнтів тощо), тобто за визначенням мати високі потенційні можливості. Однак, якщо керівництво не має наміру досягати цілей підприємства, або якщо справжні особисті цілі керівників протирічать цілям підприємства, як соціально-економічної системи, то, в першому випадку – потенціал не виникає, залишається нульовим, а в другому випадку – може виникнути від’ємний потенціал, який має зворотню дію та послідовно зменшує потенційні можливості, ресурси та капітал підприємства.

Потенціал – миттєва характеристика. Найбільшої величини він набуває в момент постановки цілі. Величина потенціалу може залишитись високою за таких умов:

- сприйняття цілі усіма співробітниками підприємства та формування наміру її реалізувати. Якщо ціль лише озвучена як бажання, а потім не підкріплюється конкретним планом її досягнення, або ж у випадку, коли ціль є недосяжною, то потенціал виникає лише на одну мить – момент озвучення цілі. Тому особлива увага при формулюванні цілей підприємства має приділятися реальності їх досягнення, хоча б теоретичній;

- сприйнята ціль реалізується з відстрочкою в часі, протягом якого потенціал і залишається високим. Якщо ж підприємство відразу після сприйняття цілі починає наближатись до неї, реалізуючи свій потенціал, то величина останнього зменшується;

- накладання цілей. Підприємство одночасно формує декілька цілей, і якщо починається досягнення однієї, відбувається процес сприйняття наступної. Саме тому величина потенціалу залишається стабільно високою.

З урахуванням наведеної логіки формування потенціалу за результатами проведеного критичного аналізу існуючих методів оцінки потенціалу можна стверджувати, що вони за своїм економічним змістом в переважній більшості є оцінкою виробничо-фінансового стану, оцінкою вартості майна, рівня конкурентоздатності, ефективності, іноді – потенційних можливостей підприємства, або окремих їх складових. Водночас, комплексні методики оцінки

величини власне потенціалу підприємств, в тому числі транспортних, розроблені недостатньо.

Формуючи методичні положення щодо оцінювання потенціалу слід виокремлювати етапи власне оцінки величини потенціалу і оцінки факторів, які на неї впливають. В переважній більшості існуючі методики оцінки визначають або факторне середовище потенціалу підприємства, або окремі складові його потенційних можливостей, або ресурсну складову.

Економічну оцінку потенціалу транспортного підприємства необхідно здійснювати з урахуванням певних принципів:

- принципу точності та наукової обґрунтованості, що забезпечує об'єктивність економічної оцінки потенціалу;
- принципу порівнянності структурних компонентів потенціалу транспортного підприємства, що означає використання єдиної методології оцінювання;
- принципу часової співставності, згідно з яким складові потенціалу повинні обчислюватись на одну й ту ж саму дату, або за однакові проміжки часу, або повинні відповідним чином коригуватись;
- принцип цільової спрямованості, який означає, що оцінка та аналіз потенціалу тісно пов'язані з цілями діяльності транспортного підприємства. У випадку зміни мети суб'єкту може змінюватися й мета оцінювання.

Глибоке наукометричне дослідження методик, які науковці пропонують використовувати при проведенні оцінювання та аналізу потенціалу підприємств провела І. Гречина, на основі наведеної у [44] бази дослідження. Отримані результати свідчать про таке: у [11,24,32,52] автори акцентують увагу на необхідності використання методики SWOT-аналізу; у [54] автори акцентують увагу на аналізі зовнішнього та внутрішнього середовища організації (підприємства) з метою визначення стратегії подальшого розвитку. Комплексне дослідження позитивних і негативних факторів, які можуть вплинути на хід досягнення стратегічних цілей підприємства, визначається у [32]. На аналізі ефективності стратегії, яка реалізується на підприємстві зараз та можливості її

модифікації чи заміни з метою прискорення досягнення стратегічних цілей, наполягають автори у роботі [14].

У [48] достатньо повно систематизовано основні методи стратегічного аналізу, які використовуються при оцінці головних напрямів саморозвитку підприємства, зокрема такі: стратегічні аналітичні методи (Бостонська матриця, матриця екрану бізнесу General Electric, галузевий аналіз, аналіз стратегічних груп, аналіз вартісних ланцюжків); методи конкурентного аналізу та аналізу споживачів (аналіз «сліпих» зон, конкурентний аналіз, сегментації споживачів, аналіз споживчої цінності, аналіз функціональних можливостей і ресурсів, оцінка індивідуальних характеристик конкурентів); аналіз зовнішнього середовища (аналіз проблем, аналіз загального оточуючого середовища, аналіз сценарію, аналіз посередників); методи аналізу розвитку (аналіз кривої досвіду, аналіз вектору зростання, патентний аналіз, аналіз життєвого циклу продукції, аналіз S-кривих); методи фінансового аналізу.

Існує досить великий перелік методів оцінки потенціалу розвитку підприємства, однак вони, в переважній більшості, знаходяться в межах стратегічного та фінансового аналізу і їх цільова спрямованість значно відрізняється від потенціологічної.

Автор не погоджується з думкою, що «найоб'єктивнішим та найадекватнішим критерієм оцінки потенціалу підприємств є їх ринкова вартість» [24]. Ринкова вартість підприємства може бути показником лише, щонайбільше, потенційних можливостей.

Відомі сьогодні методи оцінки вартості майна, зазвичай, будують на таких принципах: методи оцінки постфактум (оцінка проводиться з позицій ефективності понесених витрат на створення об'єкта оцінки), поточної оцінки (ураховується тільки фактична ринкова ситуація) та апріорі оцінки (визначення майбутньої корисності від господарського використання об'єкта, тобто розміру можливого чистого потоку капіталу, отриманого інвестором від використання об'єкту оцінки).

Найчастіше всю сукупність існуючих методів визначення вартості потенціалу поділяють на ресурсну та результативну форми, в межах яких виділяють відповідно витратний і порівняльний, а також дохідний і цільовий підходи.

Концептуальна ідея ресурсної форми оцінки потенціалу підприємства полягає в тому, що потенційна продуктивність підприємства визначається кількістю і якістю наявних у його розпорядженні ресурсів.

При використанні витратного підходу визначається вартість об'єкта за сумою витрат на його створення та використання. При цьому не враховуються перспективи розвитку підприємства та можливості ефективного використання ресурсів. Витратний підхід до оцінки потенціалу (економічного потенціалу) підприємства, може бути реалізовано шляхом використання методу вартості чистих активів і методу ліквідаційної вартості, які є простими у використанні, однак не дають уявлення про якісні показники об'єкта оцінки та його потенційні можливості.

Порівняльний підхід визначає вартість шляхом зіставлення з аналогами, що вже були об'єктами ринкових угод, однак оцінка за цим методом також не враховує перспективи розвитку підприємств у майбутньому; крім того вона потребує значних витрат часу й ресурсів на аналітичний супровід.

В межах ресурсної форми оцінки економічного потенціалу підприємства можуть бути використані нормативний, бальний і індексний методи. Реалізація нормативного методу пов'язана з визначенням нормативів для порівняння з ними фактично досягнутих показників економічного потенціалу підприємства. Основний недолік методу - складність забезпечення якості та достовірності використовуваних нормативів.

Методи, що використовуються в межах результативної форми, передбачають оцінку ринкових можливостей підприємства виходячи із галузевих пропорцій економічних елементів і їх показників, дохідності різних видів діяльності, співвідношення попиту й пропозиції, наявності чи відсутності

конкуренції, змін політичних, економічних, соціальних і технологічних факторів тощо.

Дохідний підхід оцінює вартість об'єкта за величиною чистого грошового потоку результатів від його використання. Основним недоліком методу є суб'єктивізм при визначенні прогнозних показників діяльності та ставки дисконтування.

При використанні цільового підходу визначають відповідність наявного потенціалу підприємства поставленим цілям. Даний підхід дозволяє визначити рівень забезпечення пріоритетності та досягнення поставлених цілей і за своїм змістом найбільше відповідає задачам оцінки потенціалу підприємства, виходячи з його сутності.

На практиці в межах результативної форми оцінки потенціалу використовуються індикаторний і матричний методи. Основою індикаторного методу є система індикаторів, за допомогою яких здійснюється оцінка конкурентоспроможності потенціалу. В основі матричного методу оцінки економічного потенціалу лежить ідея розгляду процесів конкуренції залежно від їх динаміки в межах життєвих циклів товарів та підприємства у цілому. Їх перевагою є те, що вони дозволяють досліджувати потенціал в динаміці. Недолік даного методу полягає в складності побудови матриць та інтерпретації результатів, що не дає змоги ефективно використовувати його на практиці, а також в тому, що за визначенням він є методом оцінки конкурентоздатності, а не потенціалу підприємства.

Інтегральний метод оцінки потенціалу підприємства використовується найчастіше. Він може бути застосований і в межах ресурсного, і в межах результативного підходів. Перевагою даного методу є простота розрахунку і можливість однозначної інтерпретації результатів. Водночас до недоліків слід віднести: ігнорування оцінювання цілей підприємства, отримані інтегральні значення усереднюють та нівелюють вплив різних факторів, що не дає можливості глибоко проаналізувати і виявити резерви підвищення ефективності діяльності підприємства.

Виходячи з логіки формування потенціалу транспортного підприємства в дослідженні було визначено та систематизовано методи оцінки потенціалу за етапами його формування, серед яких виділено такі: етап формування капіталу, етап формування ресурсів, етап формування потенційних можливостей, етап формування потенціалу (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Систематизація методів, що застосовуються при оцінці потенціалу підприємства

Етап	Предмет оцінки	Методи і прийоми оцінки
Етап 1. Формування капіталу		
Фінансова складова	Вартість (величина) капіталу Фінансова стійкість Структура капіталу Достатність капіталу Ціна капіталу Ліквідність балансу Фінансові результати	Метод коефіцієнтів Метод балансових співставлень Метод середньозваженої ціни капіталу
Складова основного капіталу	Технічний стан основних засобів Фондовіддача	Метод коефіцієнтів Метод інтегрального оцінювання Експертні методи
Складова оборотного капіталу	Оборотність оборотних активів Структура оборотних активів	Метод коефіцієнтів Структурний аналіз
Етап 2. Формування ресурсів		
Кадрова складова	Рівень кваліфікації Структура за віком Продуктивність праці	Метод коефіцієнтів Структурний аналіз
Інформаційна складова	Достатність інформації Вчасність отримання інформації	Метод коефіцієнтів Експертні методи
Етап 3. Формування потенційних можливостей		
Складова зовнішнього середовища	Конкурентоздатність Конкурентні переваги Загрози і можливості Конкурентне середовище	Експертні методи Матричні методи Метод інтегрального оцінювання
Складова внутрішнього середовища	Організаційна структура Корпоративна культура Нормативно-правове забезпечення Рівень дотримання чинних норм та положень	Індексний метод Метод коефіцієнтів Матричні методи Експертні методи Метод інтегрального оцінювання
Етап 4. Формування потенціалу		
Складова станів системи	Прогнозні (потенційні) значення ключових показників діяльності	Економіко-математичні методи Методи елімінування Метод коефіцієнтів Методи моделювання
Складова цілей	Рівень досягнення цілей Рівень досяжності цілей Різниця в станах економічної системи	Експертні методи Метод коефіцієнтів Методи моделювання

Результати економічної оцінки потенціалу транспортних підприємств мають велике значення для управління підприємством. За отриманими результатами можна визначати причини неефективної діяльності, чинники розвитку та його пріоритетні напрями. Етапи проведення оцінки наведено на рис.1.5.

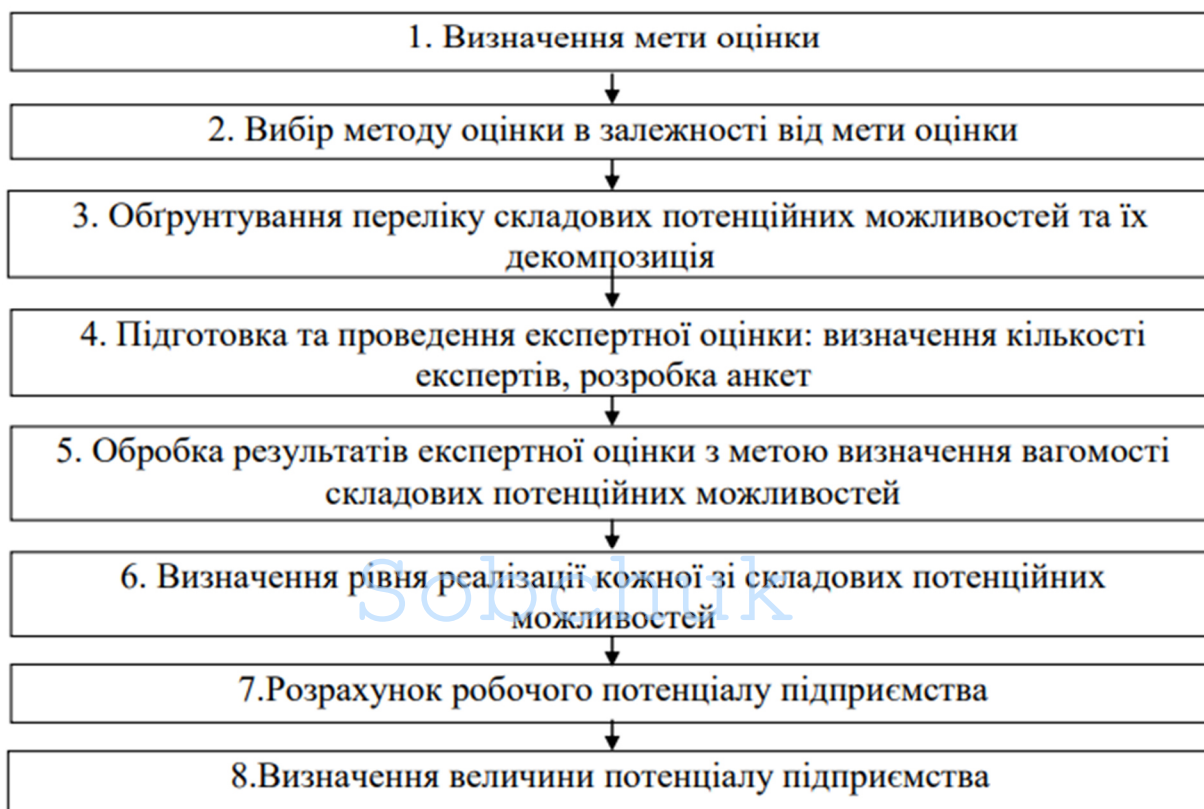


Рис. 1.5. Етапи визначення величини потенціалу транспортного підприємства

Мета оцінювання потенціалу підприємства обривається в залежності від задач і цілей управління. Оскільки оцінити потенціал можна або за зміною станів системи, або за рівнем досягнення та/або досяжності цілей, то метою оцінки може бути: визначення динаміки та можливостей розвитку окремих напрямів діяльності підприємства (за одиничними показниками або системою показників); оцінка стану підприємства за інтегральними показниками; визначення рівня досягнення цілей підприємства; оцінка можливостей зростання «робочого» потенціалу.

1.4. Об'єктивна необхідність у нових підходах до управління потенціалом транспортних підприємств в умовах економіки знань

Необхідність розробки та впровадження нових підходів до формування та реалізації потенціалу транспортних підприємств, загалом, визначається сукупністю зовнішніх та внутрішніх чинників, сьогоdnішніми реаліями життя, що свідчать про неможливість та неефективність застосування старих методів та прийомів.

Актуалізує пошук нових підходів також формування економіки знань, як основної моделі розвитку економіки постіндустріального суспільства, що змінює пріоритети розвитку потенціалу в напрямку зростання ролі особистості, трансформує цілі розвитку підприємств. Зростання ролі особистості в усіх сферах життя, інтелектуалізація, інформатизація праці зумовлює зміщення акцентів в управлінні розвитком підприємств в сторону людського чинника, що передбачає врахування інтересів і активізацію потенціалу усіх виконавців.

Як показують результати критичного аналізу, основною причиною, і, водночас, можливістю для подальшого розвитку є кризові явища в усіх сферах суспільства, величина яких досягнула граничного рівня. Глибинним першоджерелом усіх негативних явищ суспільного життя і, як наслідок, неефективної реалізації потенціалу транспортних підприємств, є невідповідність між задекларованими (або проявленими) та справжніми внутрішніми мотивами дій і вчинків усіх громадян, та керівників різних рівнів. Саме тому виникає необхідність у формуванні нової сучасної парадигми розвитку, серед передумов якої поряд з відомими (загальноприйнятими) економічними, політичними, технологічними причинами постає необхідність виокремлення групи системно-гуманізаційних чинників.

За результатами досліджень чинники, які визначають необхідність переходу до сучасної парадигми формування й реалізації потенціалу транспортних підприємств, систематизовано за групами та розподілені рівнями (табл. 1.2).

Чинники, що визначають необхідність у нових підходах до формування та реалізації потенціалу транспортних підприємств

Група чинників	Загальноекономічні чинники	Транспортні чинники
Системно-гуманізаційні	<p>Необхідність соціалізації економіки:</p> <ul style="list-style-type: none"> - зменшення добробуту населення; - збільшення кількості осіб, що потребують соціальної допомоги; - зростання безробіття; - старіння населення; - недостатній рівень соціальної захищеності населення <p>Формування економіки знань:</p> <ul style="list-style-type: none"> - зростання ролі особистості та зміна підходів до управління; - зростання клієнтоорієнтованості економіки; - зміна характеру взаємовідносин зі стейкхолдерами; - зростання впливу на імідж підприємства соціально-гуманізаційних чинників. <p>Необхідність формування свідомої особистості (громадянина):</p> <ul style="list-style-type: none"> - недостатній рівень громадянської свідомості та виховання; 	<p>Зростання рівня цін (тарифів)</p> <p>Збільшення пасажирів пільгових категорій</p> <p>Недостатнє використання екологічних технологій (далі - ТП) та їх стейкхолдерів</p> <p>Зміна ставлення керівників до підлеглих</p> <p>Необхідність формування ефективних команд</p> <p>Необхідність гуманізації праці шляхом забезпечення безпечних умов праці, режиму роботи, справедливої оплати праці, залученості в управління тощо</p> <p>Непрозорість прийняття рішень керівниками ТП</p> <p>Трансформація цілей розвитку ТП</p> <p>Зміна та усвідомлення значення соціальної відповідальності</p>
Економічні	<p>Значний обсяг транспортних витрат в економіці</p> <p>Загальноекономічна криза</p> <p>Дефіцит державного бюджету</p> <p>Нестабільність валютного курсу</p> <p>Нестабільність податкового, митного та господарського законодавства</p> <p>Надмірна регламентація окремих процедур та звітності</p> <p>Глобалізація економічних процесів</p> <p>Незадовільний інвестиційний клімат</p>	<p>Недосконалість транспортних тарифів</p> <p>Недостатність інвестиційних ресурсів для розвитку транспорту</p> <p>Кризовий фінансовий стан ТП</p> <p>Нераціональна структура витрат ТП</p>
Технологічні	<p>Невідповідність технічного стану та рівня розвитку шляхів сполучень (автодоріг, залізничних колій, водних шляхів)</p> <p>Необхідність забезпечення розвитку мультимодальних логістичних центрів та складської інфраструктури</p> <p>Динамізм розвитку інновацій</p> <p>Розвиток хмарних технологій та їх використання в усіх сферах життя</p>	<p>Наявні нові технології транспорту та логістики</p> <p>Фізична та моральна зношеність рухомого складу та перевантажувального обладнання</p> <p>Необхідність впровадження технологічних, технічних, організаційних, інформаційних інновацій в діяльність ТП</p>
Політичні	<p>Непрозорість процедур прийняття рішень щодо управління державним та комунальним майном</p> <p>Суперечливість законодавчих актів</p> <p>Високий рівень корупції</p> <p>Загально політична криза</p> <p>Порушення принципу справедливості і рівності перед законом</p>	<p>Використання адмінресурсу для реалізації власних цілей керівників ТП</p> <p>Відсутність виваженої громадянської позиції працівників ТП, як членів суспільства</p>

Потенціал соціально-економічних систем на відміну від фізичних, технічних чи біологічних систем, має специфічні особливості виникнення, формування та реалізації, які визначаються наявністю людського чинника. На теоретичному рівні встановлено, що потенціал підприємства має дуальний характер, оскільки проявляється одночасно як статична та динамічна величина. Як статична величина потенціал визначається певною сукупністю складових елементів. Як динамічна величина потенціал є джерелом розвитку економічної системи, його енергетичною складовою.

Механізм функціонування підприємства включає взаємодію капіталу: основного, оборотного, людського. Відкритим залишається питання про причину дії, імпульс до напряму розвитку, темпи зростання підприємства. На нашу думку, першопричина, імпульс до розвитку знаходиться в нематеріальній, трансцендентальній площині, і визначається намірами людей, в першу чергу осіб, що приймають рішення.

З урахуванням зазначеного, а також виходячи з логіки системної динаміки, в дослідженні обґрунтовано концепт проявлення потенціалу транспортного підприємства як джерела його розвитку, який передбачає дворівневу ідентифікацію чинників формування потенціалу за принципом трансцендентальності, за якою через незадоволеність економічних, соціальних, особистісних потреб окремих співробітників та підприємства в цілому виникає протиріччя між фактичним і бажаним станом соціально-економічної системи. Як наслідок, відбувається акумуляція потенційної енергії системи (у вигляді бажання змін) та формується намір менеджменту підприємства реалізувати ефективний процес змін.

Передумови до проявлення потенціалу формуються на двох рівнях: трансцендентальному та логічному.

На трансцендентальному рівні формуються імпульси, наміри, бажання щодо змін стану соціально-економічної системи. Формування елементів саме даного рівня є першопричиною (вихідної точкою) процесу проявлення потенціалу. На логічному рівні формуються потенційні можливості, що

включають ресурси та наявні умови (зовнішні і внутрішні) щодо формування та реалізації потенціалу.

Протиріччя, що викликають імпульс до формування потенціалу транспортного підприємства і формують цілі підприємства, виникають щодо: невідповідності фактичного стану розвитку транспортного підприємства сучасним вимогам щодо технологій перевезення, якості, безпеки, комфортності, цінової доступності; невідповідності логістичних технологій, що використовуються, сучасним, в тому числі екологічним вимогам; невідповідності наявного та бажаного рівня добробуту власників (прибутковості підприємства); невідповідності фактичного рівня технічного обслуговування транспортних засобів, діагностичних і ремонтних послуг сучасним вимогам; невідповідності працівників вимогам щодо їх кваліфікації, а також невідповідності фактичного рівня оплати праці очікуваному тощо.

В першу чергу намір управляючої підсистеми до змін, в сукупності з наявними потенційними можливостями системи, формує її потенційну силу, тобто фактичну спроможність досягати цілі. Робота цієї потенційної сили, яка реалізується в процесі змін, створює нову якість системи і зменшує її початкову потенційну енергію, оскільки в процесі досягнення цілей зменшується протиріччя між фактичним і бажаним станом соціально-економічної системи. Саме в цьому проявляється енергетична природа потенціалу.

Тобто, потенціал як динамічна величина – це властивість соціально-економічної системи, а не сама система. Максимальну величину потенціалу має в момент постановки нової цілі, коли різниця між бажаним та фактичним станом системи найбільша. В процесі досягнення мети, тобто реалізації потенціалу, його величина зменшується і за умови повної реалізації цілей (тобто реалізації потенціалу) стає рівною нулю, аж до моменту постановки нової цілі. Таким чином, ми наголошуємо на трансцендентальності походження потенціалу, на тому, що механізм його проявлення «запускається» виключно в процесі постановки цілей, усвідомлення бажань та потреб розвитку та намірів їх реалізовувати. Проста наявність певного переліку ресурсів та умов

їх використання не формує потенціал, а створює лише певні ресурсні можливості. Таким чином, потенціал – внутрішня властивість системи, а ресурсні можливості – зовнішня.

За авторським визначенням потенціал транспортного підприємства – це інтегральна властивість підприємства, яка визначає здатність забезпечувати задоволення потреби суспільства в транспортному обслуговуванні, є наслідком системної взаємодії сукупності ресурсів підприємства та умов його функціонування, яка проявляється внаслідок активації потенційних можливостей транспортного підприємства наміром менеджменту до здійснення змін, а реалізується – шляхом послідовного досягнення поставлених цілей, що в цілому забезпечує розвиток підприємства. В межах статичного підходу до визначення змісту категорії «потенціал» обґрунтовано концептуальні положення щодо його послідовного формування (рис.1.6).

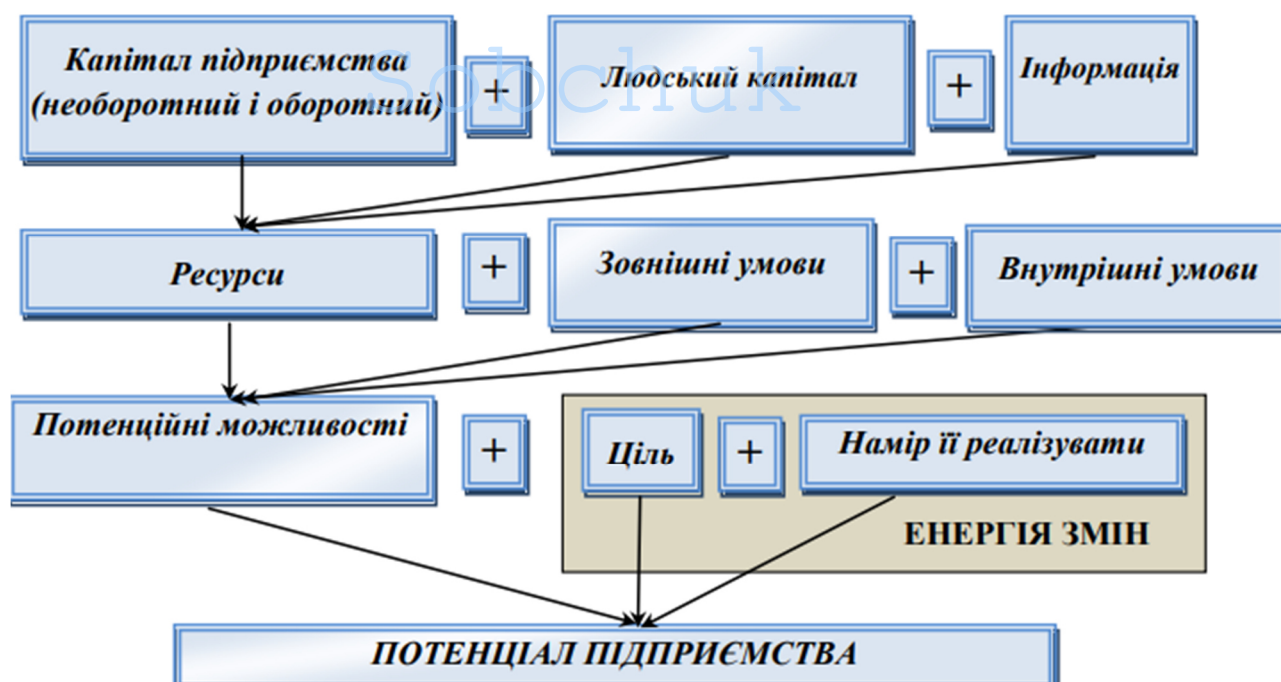


Рис. 1.6. Концептуальна схема формування потенціалу транспортного підприємства

За даним підходом процес формування потенціалу підприємства на усіх етапах включає дію чинників, що пов'язані з діяльністю людини та підвищенням

її ролі у створенні цінності в епоху економіки знань. Основний і оборотний капітал підприємства під дією людини (її професійних знань, умінь, особистісних якостей) з урахуванням наявної інформації створюють ресурси підприємства. Останні, в свою чергу, під впливом зовнішніх та внутрішніх умов формують наявні потенційні можливості. Потенційні можливості можуть трансформуватись у потенціал підприємства виключно під дією сприйнятих цілей. Якщо наявні потенційні можливості використовуються для досягнення поставлених цілей – формується додатний потенціал, якщо наявні потенційні можливості не використовуються, або використовуються всупереч цілям підприємства – формується від’ємний потенціал, що зменшує ресурси і капітал підприємства.

Детальніше необхідно зупинитись на аспекті сприйняття цілей. Мова йде про те, що цілі підприємства, просто сформульовані керівництвом або усно, або на папері мають низьку ймовірність ефективної реалізації, доки вони не будуть зрозумілими, усвідомленими, сприйнятими як власні усіма членами колективу. Сприйняття цілей забезпечує максимальну віддачу, продуктивність кожного виконавця у процесі їх досягнення. На сприйняття цілей потрібен час. Цей процес включає роз’яснювальну роботу, наведення обґрунтованих наслідків реалізації цілей, узгодження цілей усіх зацікавлених сторін, використання ефективної системи мотивації за досягнення відповідних результатів діяльності, формування відповідної позиції кожного співробітника та чіткого наміру досягнути визначених цілей. Деякі дослідники називають цей процес рефреймінгом організації.

Слід звернути увагу, що наведена концептуальна схема формування потенціалу розглядає моментні характеристики підприємства. Тому, наприклад, такий вид ресурсів як інвестиційні в даній схемі трансформується в основний і оборотний капітал (в частині уже залучених ресурсів), а також в умови формування потенційних можливостей (в частині потенційної здатності підприємства залучити додаткові ресурси).

До внутрішніх умов, що формують потенційні можливості підприємства віднесено організаційна структура підприємства, системи мотивації, що використовуються, рівень організаційної культури підприємства, рівень його інвестиційної привабливості, конкурентоздатності, імідж тощо. До зовнішніх умов – конкурентне середовище, інвестиційний клімат, податкове законодавство, нормативно-правове забезпечення діяльності, політична ситуація тощо. Потенційні можливості трансформуються у потенціал підприємства виключно за умови постановки досяжних цілей, сприйняття цілей усіма членами колективу та формування наміру їх досягати. Таким чином, потенціал визначено як потенційні можливості підприємства, активовані до реалізації усвідомленим наміром досягнути сприйняті цілі.

За результатами досліджень уточнено взаємозв'язок між процесами управління підприємством і процесами формування та реалізації його потенціалу (рис.1.7).

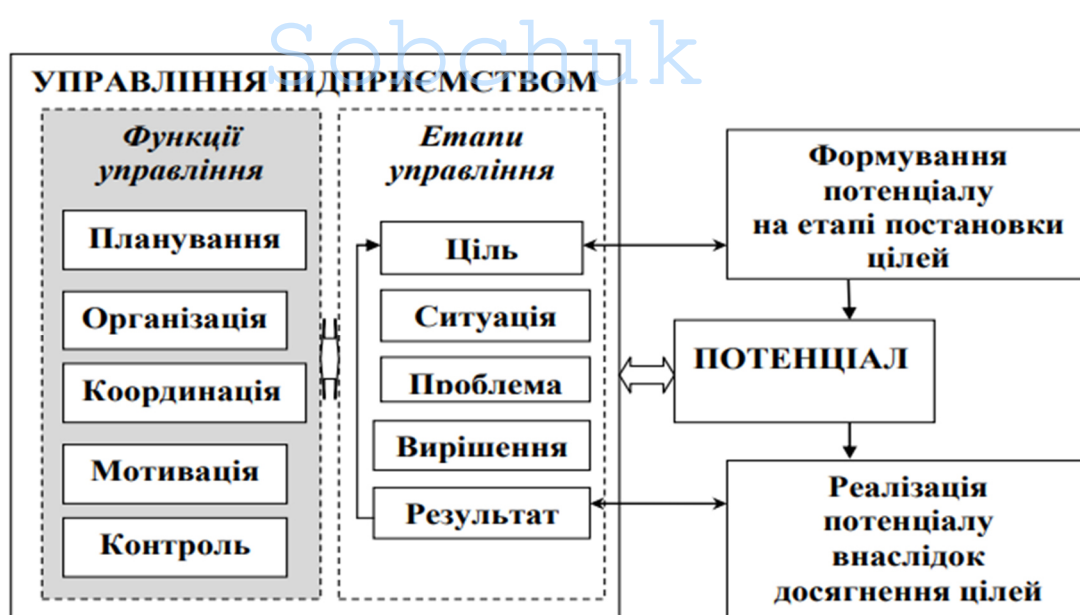


Рис. 1.7. Взаємозв'язок між процесами управління підприємством і процесами формування та реалізації його потенціалу

Управління транспортним підприємством здійснюється шляхом реалізації чотирьох основних функцій: планування, організація, мотивація, контроль. Ефективній реалізації даних функцій сприяє координаційна функція, яка

забезпечує системний взаємозв'язок між базовими функціями. Процес управління, як процес реалізації функцій, здійснюється в певній послідовності та для досягнення певної мети діяльності підприємства. Базовим етапом, який визначає весь подальший процес управління підприємством є етап постановки цілей.

Мета соціально-економічної системи в умовах економіки знань – це забезпечення найбільш сприятливих умов для відтворення базового елемента системи – людини. План повинен забезпечити узгодження цілей підсистем різного рівня та їх досягнення у встановлені терміни. У практиці управління це забезпечується через декомпозицію мети системи на підцілі та їх доведення до підсистем нижчих рівнів ієрархії. І, як було визначено вище, саме на цьому етапі відбувається формування потенціалу, величина якого залежить від рівня цілі. Тому оптимізація процесу формування цілей є дуже важливою. Ціль повинна бути реальною, досяжною, забезпеченою ресурсами, кількісно вимірюною, мати конкретний термін реалізації тощо.

Насамкінець, підсумовуючи, слід зазначити, що управлінський вплив в першу чергу має бути спрямований на підприємство (як носія потенціалу), а не на його потенціал (оскільки це лише властивість соціально-економічної системи, яка характеризує різницю в потенційно можливих її станах). При цьому головною задачею управління підприємством слід вважати не забезпечення зростання потенціалу, а забезпечення максимально ефективної реалізації його потенціалу.

Висновок до першого розділу

Відповідно до поставленої мети у першому розділі отримані такі наукові та практичні результати.

1. Встановлено, що потенціал є властивістю підприємства, що забезпечує його розвиток, і запропоновано «потенціал транспортного підприємства» трактувати як інтегральну властивість підприємства, яка визначає здатність забезпечувати задоволення потреби суспільства в транспортному обслуговуванні, є наслідком системної взаємодії сукупності ресурсів підприємства та умов його функціонування, яка проявляється внаслідок активації потенційних можливостей транспортного підприємства наміром менеджменту до здійснення змін, а реалізується – шляхом послідовного досягнення поставлених цілей, що в цілому забезпечує розвиток підприємства. Доведено, що формування та реалізація потенціалу транспортних підприємств мають свої особливості, пов'язані з просторовомережовим характером розташування її об'єктів, що обумовлює тісний взаємозв'язок з територією, розміщенням виробництва та системою розселення населення, властивостями транспортної продукції.

2. Обґрунтовані концептуальні положення щодо системного формування потенціалу підприємства шляхом послідовного поєднання ресурсів (а саме основного і оборотного капіталу, людського капіталу та інформації), зовнішніх і внутрішніх умов функціонування підприємства (які разом з ресурсами формують потенційні можливості). Потенційні можливості перетворюються в потенціал завдяки сприйняттю поставлених цілей та активації намірів щодо їх досягнення. Обґрунтовано, що оскільки потенціал інтегрує в собі енергетичні властивості наміру менеджменту (а саме напрям, час впливу, силу впливу), то він також є енергетичною характеристикою і може набувати як додатних, так і від'ємних значень.

3. Доведено, що методичні підходи, які можуть бути використані для економічної оцінки потенціалу транспортних підприємств в першу чергу визначаються підходом до визначення та розуміння сутності категорії потенціал.

4. Визначено проблемні питання щодо оцінки потенціалу підприємства, які виникають через відсутність однозначного тлумачення категорії «потенціал», зокрема стосовно методу оцінювання (інтегральний показник чи система показників, перелік показників, одиниці їх виміру, підходи та принципи оцінювання). За результатами проведеного критичного аналізу існуючих методів оцінки потенціалу встановлено, що вони за свої економічним змістом в переважній більшості є оцінкою виробничофінансового стану, оцінкою вартості майна, рівня конкурентоздатності, ефективності, в кращому випадку – потенційних можливостей підприємства, або окремих їх складових. Водночас, комплексних методик оцінки величини власне потенціалу підприємств, в тому числі транспортних, немає.

5. За результатами досліджень було визначено чинники, які визначають необхідність у нових підходах до формування та управління потенціалом транспортних підприємств, та систематизовано їх за групами на напрямки впливу. Поряд з економічними, екологічними, технологічними, політичними виділено групу системно-гуманізаційних чинників, до яких віднесено: екологічні, соціальні протиріччя, протиріччя між проголошеними і реалізованими (втіленими) намірами, між справжніми і проголошеними мотивами та намірами. Як показали результати критичного аналізу, основною причиною, спонукальним мотивом і, водночас, можливістю для подальшого розвитку є кризові явища в усіх сферах суспільства, величина яких досягнула граничного рівня. Глибинним першоджерелом усіх негативних явищ суспільного життя і, як наслідок, неефективної реалізації потенціалу транспортних підприємств, є невідповідність між задекларованими (або проявленими) та справжніми внутрішніми мотивами дій і вчинків осіб, що приймають рішення на усіх рівнях управління.

РОЗДІЛ 2

ДОСЛІДЖЕННЯ ФОРМУВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ТОВАРИСТВА З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «ГРАНД ЛОГІСТИК»

2.1. Загальна характеристика підприємства ТОВ «Гранд Логістик»

Товариство з обмеженою відповідальністю «Гранд Логістик» представлена на ринку логістичних послуг з 2009р. За час своєї діяльності, компанія Гранд Логістик активно працює з низкою логістичних проектів в м. Київ і Дніпропетровськ надаючи своїм клієнтам повний спектр складських та транспортних послуг.

Одним з основних напрямків діяльності ТОВ «Гранд Логістик» є надання послуг: вантажоперевезення по Україні (автоперевезення), транспортна логістика, доставка вантажів по Україні і країнам СНД, міжнародні вантажні перевезення.

Компанія Гранд Логістик, пропонує повний комплекс логістичних послуг з транспортування в країни «ближнього» зарубіжжя, Білорусь, Росію, Казахстан, Польщу, а так же імпорт з цих країн.

ТОВ «Гранд Логістик» забезпечує доставку вантажів, понад 30 автомобілів щодня по території України сучасним автопарком, що відповідає стандарту вантажоперевезень з об'ємом від 8 до 120 куб.м. і вантажопідйомністю від 2 до 22 тонн.

ТОВ «Гранд Логістик» виконує поставки в: АТБ, Варус, Метро, Фудмаркет, Караван, Епіцентр, Нова Лінія, Амстор, Фоззі, ДЦ Україна, Сільпо, Олді.

Основні принципи роботи:

- орієнтація на довгострокове співробітництво з кожним клієнтом;
- персоналізований підхід до кожного клієнта;
- обробка запитів клієнтів в мінімальні терміни;

- надання актуальної інформації по вантажах клієнта, які знаходяться в процесі перевезення;
- дотримання обумовлених термінів доставки;
- гнучка цінова політика.

Протягом всього процесу автоперевезення постійно контролюється пересування вантажу по шляху проходження, забезпечуючи цим безпеку, своєчасність і оперативність перевезень. Замовники завжди можуть отримати повну інформацію про місцезнаходження вантажу про плановані дати завантаження, відправки і прибуття в пункт призначення.

Основний обсяг, в структурі вантажоперевезень становлять довгострокові контракти з партнерами:

«Ес Сі Ей Хайджин Україна» (ТМ Зева, Лібрес, Ліберо)

«Сен-Гобен Будівельна Продукція Україна» тепло- і звукоізоляція ISOVER, будівельна хімія.

«АДЕР УКРАЇНА» - виробництво полімерної тари, (пляшки, каністри, кришки).

«Всеукраїнський Виробничий Альянс» - виробництво санітарно-гігієнічної продукції, товарів для дому та догляду за тілом.

«Гранд Дистриб'юшн» - дистриб'юторська компанія (ТМ Кімберлі Кларк, Юнілівер, Ніжній Дотик) усі регіони України.

«Кнауф Інслулейшн Україна» - теплоізоляційні і гіпсові будівельні матеріали.

У своїй роботі Компанія Grand Logistic використовує спеціалізовану складську техніку провідних світових виробників, що забезпечує оптимальне технологічне і технічне обслуговування товарних потоків. Основні послуги в сфері складської логістики:

1. Комплекс логістичних послуг;
2. Складські послуги;
3. Складська логістика;
4. Відповідальне зберігання вантажів;

5. Упаковка, перепакування товарів;
6. Оренда складу;
7. Тимчасове зберігання вантажів;
8. Автоматизація складу, Управління складом, Розумний склад, WMS;
9. Оренда спецтехніки.

До базових логістичних послуг послуг відносяться:

1. Приймання на склад моно палет, збірних палет і коробів.
2. Механічна і / або ручна вивантаження продукції.
3. Ідентифікація прийнятої продукції, визначення статусу, виявлення і сортування шлюбу
4. Розміщення прийнятої продукції в місця зберігання, для бракованої продукції та продукції з зміненими властивостями, розміщення в спеціальні зони шлюбу і карантину.
5. Маркування продукції етикетками.
6. Організація місць зберігання з урахуванням товарних груп, специфіки властивостей і статусу товару.
7. Отборка замовлень з урахуванням ABC аналізу продукції, а так само вага габаритних характеристик і інших властивостей товару.
8. Формування комплектів і наборів
9. Перепакування продукції, стикеровка, примотки, формування промо-наборів.

Обслуговування клієнтів відбувається на складах класу «А», що дає можливість забезпечити не тільки збереження і пожежну безпеку товару, а так само підтримку температурного режиму зберігання продукції.

Складські комплекси на яких компанія Grand Logistic обслуговує своїх клієнтів, обладнані зручними транспортними розв'язками і під'їзними шляхами, на території складських комплексів є достатня кількість паркувальних місць для великогабаритного і великотоннажного транспорту.

Автоматизацію складських процесів здійснює система управління складом Qguar WMS Pro, що забезпечує:

1. Виконання стандартних принципів FIFO, FEFO і LIFO, для обліку термінів придатності, серій, партій та інших ідентифікаційних ознак продукції.

2. Проведення планової та циклічної інвентаризації в заданий момент часу з подальшим формуванням аналітичних звітів, картки руху товару в суворій відповідності з номерами Заявок Замовника. Проведення циклічної інвентаризації за заданими характеристиками (дата придатності, партія і ін.).

3. Ведення обліку по складах основного зберігання, зберігання браку, зберігання маркетингових матеріалів та інших ТМЦ з використанням адресації складських місць.

4. Облік руху рекламної продукції, оборотної тари і витратних і допоміжних матеріалів для обробки товару.

5. Підбірка замовлень і розміщення товару в місця зберігання здійснюється радіо-терміналами MOTOROLA MC 9000.

6. Формування аналітичних звітів для звірки, за період білінгу в узгодженому із Замовником форматі

7. Безліч форматів інтерфейсу між WMS і обліковою системою Клієнта. Стандартний інтерфейс на базі ftp. Обмін даними проводиться в автоматичному режимі з дотриманням заданих Замовником параметрів.

8. Реалізацію електронного документообігу.

Компанія Гранд Логістик це живий функціонуючий організм, який здатний реалізовувати комплексні логістичні рішення і логістичні послуги на своїх складах класу «А» в містах Київ сел. Щасливе, Дніпропетровськ, так само ми пропонуємо реалізацію проектів на складі замовника і на орендованих складах в тому числі.

Сьогодні послуга відповідальне зберігання є самим динамічно розвиваються сегментом в області зберігання товарів. Склади, на яких надається послуга відповідальне зберігання, оснащуються найновішим обладнанням за останніми тенденціями складської галузі, саме це гарантує найвищий рівень зберігання товарів.

Основною перевагою договору відповідального зберігання є:

Повна гарантія цілісності вантажу;

Повна гарантія безпеки вантажу;

Відсутність витрат на утримання складського персоналу;

Відсутність витрат на утримання складського приміщення;

Висока якість і швидкість обробки і відвантаження товарів.

Компанія Гранд Логістик має в своєму арсеналі необхідну вантажно-розвантажувальну техніку для будь-яких негабаритних вантажів, склади мають всі санітарні умови для зберігання будь-яких товарів. У логістичних центрах розроблена система вентиляції, яка підтримує необхідний мікроклімат. Складський персонал за договором відстежує, терміни придатності товарів.

Гранд Логістик може забезпечити повний комплекс логістичних послуг і грамотно управляти не тільки зберіганням, а й доставкою вантажів. Тому тимчасове зберігання вантажів і транспортні послуги за договорами відповідального зберігання - оптимальне вибір для компанії.

1. Відповідальне зберігання товарів
2. Навантажувально-розвантажувальні роботи;
3. Відповідальне зберігання вантажу;
4. Тимчасове зберігання вантажів;
5. Сортування і формування вантажів;
6. Необхідна обробка (упаковка, маркування, поклейка, палетування);
7. Компресирование, зважування вантажу;
8. Фактичний облік руху товарів на складі і надання замовнику звітності;
9. Упаковка, перепакування товарів (co-packing, копакінг Київ)

Компанія «Гранд Логістик» надає повний комплекс послуг з перепакування, серед яких найбільшим попитом користуються послуги:

- формування метро-юнітів і групових упаковок;
- формування подарункових наборів і сувенірів;
- формування промоупаковки (вкладення листівок, купонів, наклейка стікера)
- упаковка в термоусадочну плівку;

- упаковка в поліетиленові пакети;
- послуги з передпродажної підготовки товару відповідно до вимог українського законодавства (маркування, стікереніє);
- послуги з виготовлення термоетикеток по макету замовника;

Всі операції з перепакування продукції здійснюються спеціально навченим персоналом на підставі вимог замовника, розроблених внутрішніх процедур, із суворим дотриманням встановлених стандартів і правил.

Компанія Гранд Логістик є 3PL оператором, що означає надання комплексу логістичних послуг від доставки і адресного зберігання до управління замовленнями і відстеження руху товарів. У функції 3PL-провайдера входить організація і управління перевезеннями, облік і управління запасами, підготовка імпоротно-експортної і фрахтової документації, складське зберігання, обробка вантажу, доставка кінцевому споживачу.

При замовленні послуги 3PL у ТОВ «Гранд Логістик» надається повний перелік логістичних послуг:

- перевезення – доставлення вантажу (товару) від виробника на склад і зі складу споживачу (клієнту), тобто всю відповідальність вантажоперевезення бере на себе компанія;
- зберігання вантажу на складах класу А;
- планування всього обсягу робіт від доставки, зберігання вантажу і до його реалізації;
- повне ведення всієї правової (юридичної), аналітичної і інформаційної документації, що стосуються транспортування, складування і доведення продукції до кінцевого споживача.

У своїй роботі, компанія Гранд Логістик, використовує прості і зрозумілі принципи, на яких побудовані взаємини з клієнтами. Логістичне обслуговування або послуги відповідального зберігання розраховуються з урахуванням товарної специфіки клієнта та специфіки його бізнесу. Вартість логістичних послуг включає приймання, зберігання, обробку товару на складі і відвантаження товару зі складу з використанням приміщення, техніки, обладнання та персоналу нашої

компанії. Такий підхід, дозволяє нашим клієнтам контролювати основні логістичні показники.

2.2. Аналіз обсягів і структури перевезень ТОВ «Гранд Логістик»

Показники ТОВ «Гранд Логістик» за обсягами перевезень, вантажообігом та пасажирообігом за останні 3 роки наведені у таблиці 2.1.

Обсяг перевезень - це кількість перевезених або запланованих до перевезення вантажів та пасажирів. Вантажообіг - економічний показник роботи транспорту, що дорівнює добутку ваги перевезеного за певний час вантажу на відстань перевезення; це виконана або запланована до виконання транспортна робота, витрачена на виконання перевезення вантажів.

Пасажирообіг - це виконана або запланована до виконання транспортна робота по перевезенню пасажирів.

Sobchuk

Таблиця 2.1

Показники обсягів перевезень, вантажообіг та пасажирообіг
ТОВ «Гранд Логістик» за 2017-2019 рр.

Показники	Роки			Відхилення	
	2017	2018	2019	2018/ 2017	2019/ 2017
Обсяг вантажних перевезень, тис.т.	13255,1	20740,3	28358,8	1,56	2,14
Вантажообіг, тис. ткм	263504,5	398560,4	450685,3	1,51	1,71
Кількість перевезених пасажирів, тис. чол.	80,3	85,6	94,5	1,06	1,18
Пасажирообіг, тис. ткм	156,4	241,1	312,3	1,54	1,99

Як свідчать дані табл. 2.1, обсяг вантажних перевезень в ці роки зростав щорічно, збільшившись в 2019 році порівняно з 2017 роком в 2,14 разів.

Динаміка зміни вантажообігу підприємства у період з 2017 по 2019 роки наведена на рис. 2.1.

Проведений аналіз вантажообігу підприємства за 2017-2019рр. показав, що він за аналізований період щорічно підвищувався, що свідчить про зростання обсягів перевезення вантажів за рахунок збільшення автопарку підприємства та підтримання його у працездатному стані та підвищення попиту на автомобільні вантажні перевезення. В цілому за цуй період вантажообіг зріс в 1,71 рази.

Аналіз пасажирообігу підприємства показав, що кількість перевезень пасажирів протягом останніх трьох років комфортабельними автобусами ТОВ «Гранд Логістик» збільшувався в 1,18 рази, що свідчить про позитивну динаміку перевезень та бажання споживачів отримувати якісні послуги. При тому пасажирообіг збільшився за цей період у 2 рази.

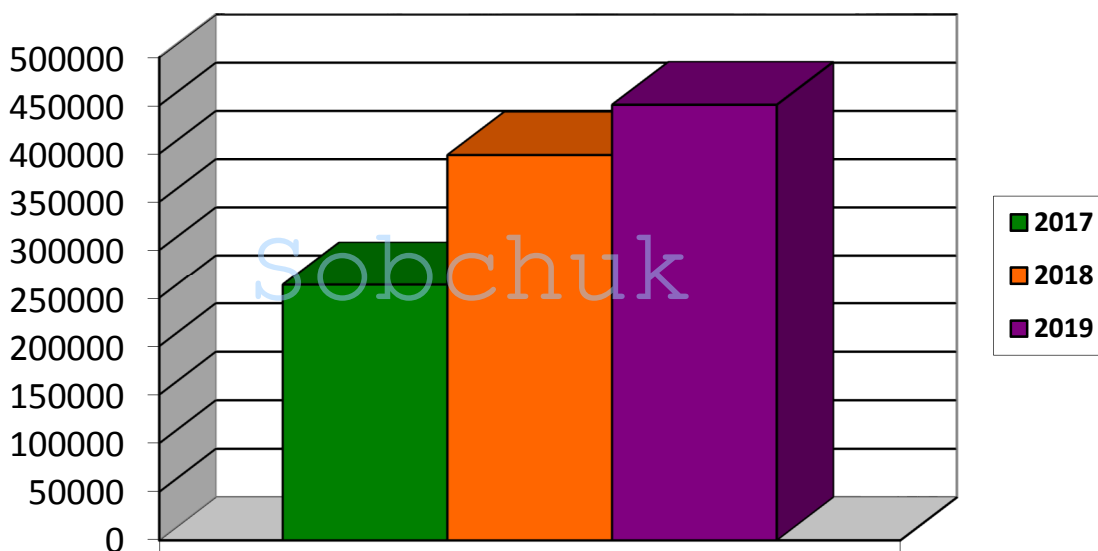


Рис. 2.1. Вантажообіг ТОВ «Гранд Логістик» за 2017-2019рр.

Динаміка зміни пасажирообігу підприємства у період з 2017 по 2019 роки наведена на рис. 2.2.

Як показали розрахунки структури перевезень ТОВ «Гранд Логістик» за 2017-2019 рр. протягом усього періоду 99,9% всього обсягу перевезень припадає на вантажні перевезення, а лише 0,1% складають питому вагу пасажирські перевезення.

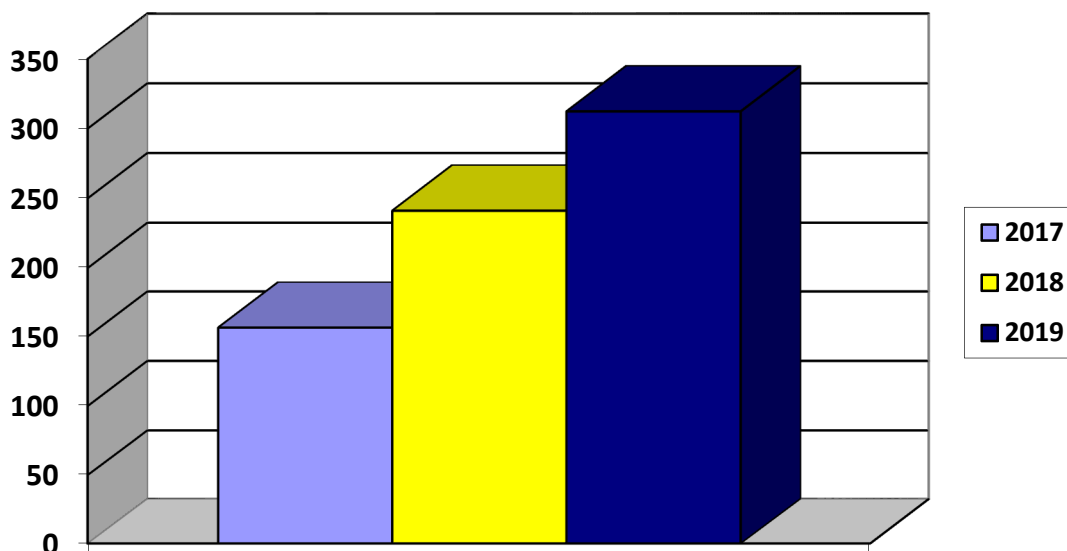


Рис. 2.2. Пасажи́рообі́г ТОВ «Гранд Логістик» за 2017-2019 рр.

Проведене дослідження обсягів і структури перевезень ТОВ «Гранд Логістик» у 2017-2019 роках показав, що обсяги перевезень вантажу та пасажирів збільшуються, що впливає на підвищення вантажообігу та пасажирообігу підприємства.

2.3. Економічна оцінка потенціалу ТОВ «Гранд Логістик»

Останнім часом в бізнесі і науці поширена думка, що найважливішим ресурсом підприємства є його працівники, які цілеспрямовано використовують усі інші ресурси для виробництва продукції. Від забезпеченості підприємства трудовими ресурсами та ефективності їх використання залежить обсяг і своєчасність виконання всіх робіт, ефективність використання обладнання, машин, механізмів і як результат - обсяг виробництва продукції, її собівартість, прибуток і ряд інших економічних показників. Результати діяльності підприємства повністю залежать від кількісного і якісного складу колективу, від вкладу кожного в спільну справу. Тому необхідно провести аналіз використання трудових ресурсів на підприємстві.

Основним показником чисельності працівників є їх спискова кількість, яка визначається, як правило, на певну дату. До спискового складу працівників входять всі постійні та тимчасові працівники, які прийняті на роботу терміном на один день і більше. До спискового складу працівників не включаються працівники, які залучаються для виконання випадкових разових робіт.

Кількість працівників, якісний склад та професійне навчання за 2019 рік ТОВ «Гранд Логістик» наведено у додатку В.

На початок 2017 року на підприємстві працювало 292 чоловік. До кінця року вибуло 2 чол., а прийнято на роботу 6 чол., тому на кінець року кількість працівників становила 296 чол.

На початок 2018 року на підприємстві працювало 296 чоловік. До кінця року вибуло 3 чол., а прийнято на роботу 9 чол., тому на кінець року кількість працівників становила 302 чол.

На початок 2019 року на підприємстві працювало 302 чоловік. До кінця року вибуло 3 чол., а прийнято на роботу 8 чол., тому на кінець року кількість працівників становила 307 чол.

Таким чином, кількість працівників на підприємстві з початку 2017 року до кінця 2019 року збільшилась в 1,05 разів.

Основними показниками, що визначають рух працівників на підприємстві є:

1. Коефіцієнт вибуття працівників.

$$2017 \text{ р.} - K_{\text{в. пр.}} = 2/292=0,006;$$

$$2018 \text{ р.} - K_{\text{в. пр.}} = 3/296=0,010;$$

$$2019 \text{ р.} - K_{\text{в. пр.}} = 3/302=0,009.$$

2. Коефіцієнт надходження працівників.

$$2017 \text{ р.} - K_{\text{н. пр.}} = 6/296=0,020;$$

$$2018 \text{ р.} - K_{\text{н. пр.}} = 9/302=0,029;$$

$$2019 \text{ р.} - K_{\text{н. пр.}} = 8/307=0,026.$$

3. Загальний оборот чисельності працівників.

$$2017 \text{ р.} - 3 = (6 - 2+292)/292 = 1,014;$$

$$2018 \text{ р.} - 3 = (9 - 3 + 296) / 296 = 1,020;$$

$$2019 \text{ р.} - 3 = (8 - 3 + 302) / 302 = 1,016.$$

Отже, згідно наведених обрахунків, найменша плинність кадрів спостерігалася в 2017 р. Кількість працівників, прийнятих на роботу – незначна, бо коефіцієнти надходження працівників дуже маленькі. Згідно отриманих даних, для автотранспортного підприємства є кращим, коли загальний оборот чисельності працівників наближається до одиниці або дорівнює їй.

Аналіз руху працівників ТОВ «Гранд Логістик» у 2017-2019 роках наведений на рис. 2.3.

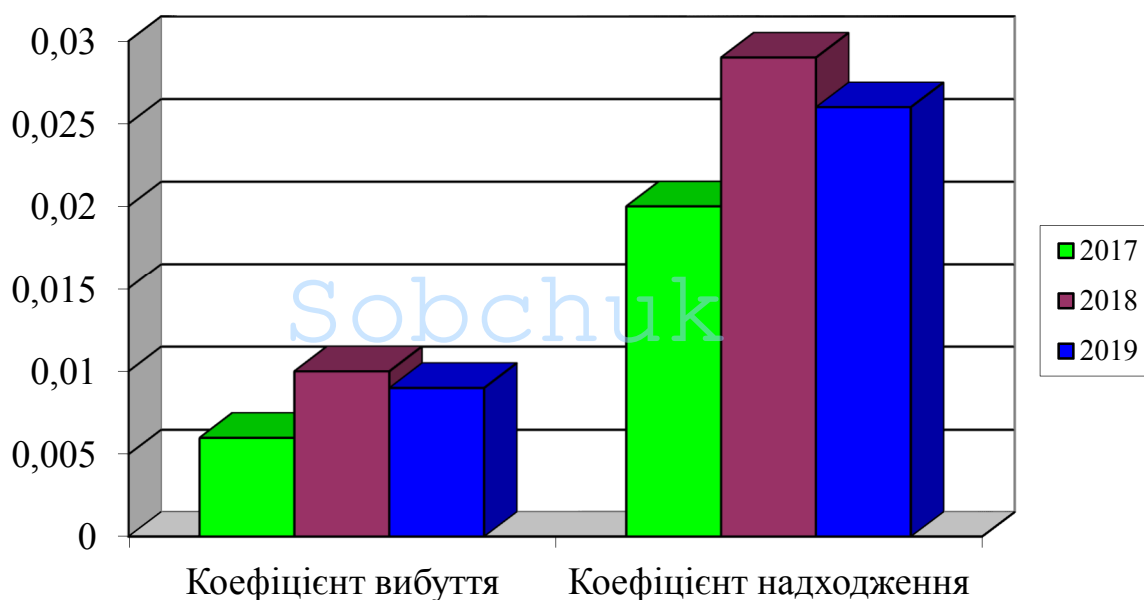


Рис. 2.3. Плинність працівників 2017 – 2019 рр.

Продуктивність праці визначає ступінь плідності, здатності конкретної робочої сили виробляти споживчу вартість або виконувати корисну роботу. Продуктивність праці показує співвідношення між витратами робочого часу та кількістю виробленої продукції. Чим більше вироблено продукції за одиницю робочого часу або чим менше витрачається робочого часу на виробництво одиниці продукції, тим вища продуктивність праці, тим праця є більш плідною і економічною.

Продуктивність праці (Пп) підприємства – це обсяг продукції, виробленої в розрахунку на одну середньоспискову особу на рік.

$$Pn = \frac{D}{Ч} \quad (2.1)$$

Де Пп – продуктивність праці, грн.;

Д – виручка від реалізації, грн.;

Ч - середньоспискова чисельність працівників, осіб.

2017р. Пп = 16253/296 = 54,91;

2018р. Пп = 19418/302 = 64,30;

2019р. Пп = 19642/307 = 63,98.

Аналіз показників продуктивності праці ТОВ «Гранд Логістик» наведений у табл. 2.2 та рис. 2.4.

Sobchuk

Таблиця 2.2

Аналіз продуктивності праці ТОВ «Гранд Логістик»
за 2017-2019 роки

Показники	Роки			Відхилення	
	2017	2018	2019	2018/ 2017	2019/ 2017
Доходи (виручка) від реалізації продукції, тис. грн.	19503	23302	23571	1,19	1,21
Кількість працівників, чол.	296	302	307	1,02	1,04
Продуктивність праці	54,91	64,30	63,98	1,17	1,16

Як видно з таблиці 2.2 чисельність працівників підприємства має тенденцію до збільшення. Джерелами інформації для аналізу служать дані табельного обліку і відділу кадрів.

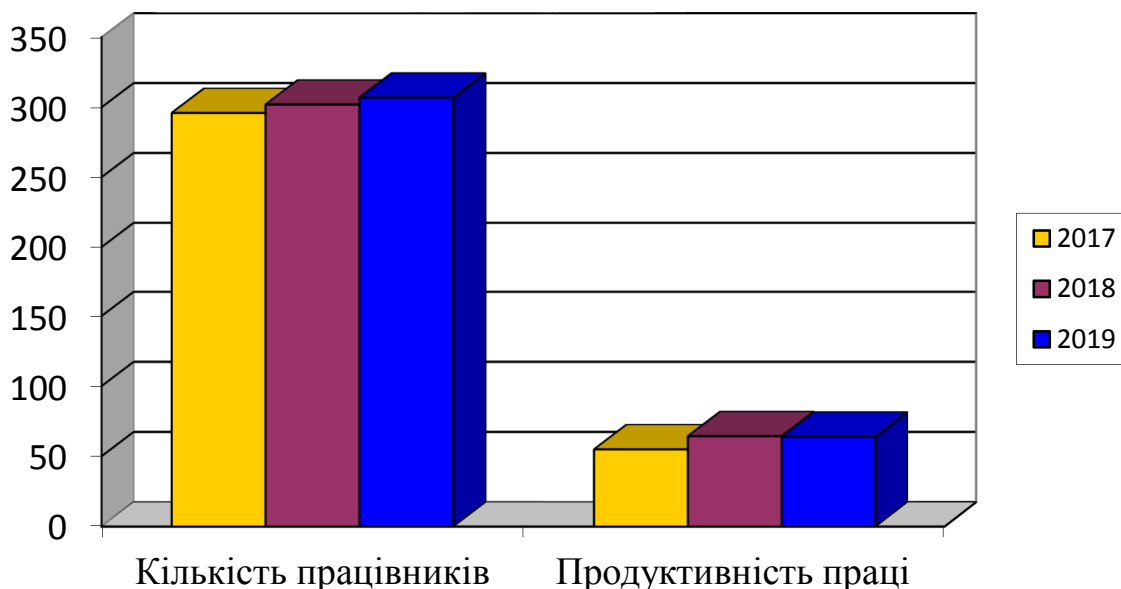


Рис. 2.4. Динаміка продуктивності праці ТОВ «Гранд Логістик» за 2017-2019 роки

Спостерігається зміна чисельності персоналу і динаміка продуктивності праці в грошовому вираженні. Зміни в кількості працівників відбувається через розширення присутності підприємства на ринку транспортних перевезень, збуту запасних частин, відкриття в 2018 році станції технічного обслуговування, а в 2019 році відділу автостраховання.

Проведений аналіз використання трудових ресурсів показав, що можна в цілому дати позитивну оцінку ефективності їх використання, але при цьому слід обов'язково звернути увагу на те, що у підприємства є наявність резервів підвищення їх використання.

Розрахуємо та проаналізуємо показники оцінки стану основних засобів для автотранспортного підприємства ТОВ «Гранд Логістик» на підставі даних балансу та звіту про фінансові результати за 2017-2019 рр., що розміщені в додатках А, Б.

Стан основних виробничих фондів підприємства формується в процесі всієї його виробничо-господарської діяльності. Тому оцінку фінансового стану можна об'єктивно здійснити не через один, нехай найважливіший, показник, а тільки за допомогою комплексу, системи показників.

Оцінка стану основних виробничих фондів ТОВ «Гранд Логістик» характеризується наступними коефіцієнтами.

1. Коефіцієнт зносу основних засобів характеризує частку вартості основних засобів, списану на витрати в попередніх періодах:

$$K_{\text{зн.}} = \text{Знос}_{\text{о.з.}} / \text{Оз}_{\text{перв.}} \quad (2.2)$$

де $\text{Знос}_{\text{о.з.}}$ – величина зносу основних засобів. тис. грн;

$\text{Оз}_{\text{перв.}}$ – величина основних засобів по первісній вартості, тис.грн.:

$$K_{\text{зн.}} 2017 = 28/477,6 = 0,06$$

$$K_{\text{зн.}} 2018 = 188/1255,8 = 0,15$$

$$K_{\text{зн.}} 2019 = 329,4/1819,7 = 0,18$$

2. Коефіцієнт придатності основних засобів – коефіцієнт рівний відношенню залишкової вартості до їх повної первісної вартості:

$$K_{\text{п.о.з.}} 2017 = 449,6/477,6 = 0,94$$

$$K_{\text{п.о.з.}} 2018 = 1067,8/1255,8 = 0,85$$

$$K_{\text{п.о.з.}} 2019 = 1490,3/1819,7 = 0,82$$

3. Коефіцієнт оновлення основних засобів ($K_{\text{он}}$) характеризує інтенсивність уведення в дію нових основних фондів. Він показує частку введених основних фондів за визначений період у загальній вартості основних фондів на кінець звітного періоду. Обчислюється діленням вартості введених за звітний рік нових основних засобів, на загальну вартість на кінець року.

$$K_{\text{он}} = \frac{\text{ОФ}_o}{\text{ОФ}_k} \quad (2.3)$$

де ОФ_o – вартість введених основних фондів за звітний рік;

ОФ_k – загальна вартість основних виробничих фондів на кінець року.

$$K_{\text{он}} 2017 = 67,4 / 499,6 = 0,134;$$

$$K_{\text{он}} 2018 = 154,3/ 1067,8 = 0,144;$$

$$\text{Кон } 2019 = 223,5 / 1490,3 = 0,150.$$

4. Коефіцієнт вибуття основних засобів характеризує рівень інтенсивності вибуття основних фондів зі сфери виробництва і вираховується діленням вартості основних засобів, які вибули, на всю їх вартість на початок року:

$$K_{\text{виб}} = \frac{OF_{\text{в}}}{OF_{\text{п}}} \quad (2.4)$$

де $OF_{\text{в}}$ — вартість основних фондів, які вибули;

$OF_{\text{п}}$ — вартість основних виробничих фондів на початок періоду.

$$K_{\text{виб}} 2017 = 44,9 / 477,6 = 0,094;$$

$$K_{\text{виб}} 2018 = 106,8 / 1255,8 = 0,085;$$

$$K_{\text{виб}} 2019 = 149,1 / 1819,7 = 0,082 .$$

Отримані дані зведемо у табл. 2.3 та зобразимо на рис. 2.5.

Sobchuk

Таблиця 2.3

Показники стану основних виробничих фондів ТОВ «Гранд Логістик»
2017-2019рр.

Показники	Роки			Відхилення	
	2017	2018	2019	2018/ 2017	2019/ 2017
Первісна вартість основних виробничих фондів	477,6	1255,8	1819,7	2,63	1,45
Залишкова вартість основних виробничих фондів	499,6	1067,8	1490,3	2,14	2,98
Коефіцієнт зносу основних засобів	0,06	0,15	0,18	2,5	3
Коефіцієнт придатності	0,94	0,85	0,82	0,9	0,87
Коефіцієнт оновлення	0,134	0,144	0,150	1,07	1,12
Коефіцієнт вибуття	0,094	0,086	0,083	0,91	0,88

Оцінка показників майнового стану ТОВ «Гранд Логістик» показав, що коефіцієнт зносу основних засобів постійно зростає, що є небажаним для підприємства. Він показує, що основні засоби підприємства спрацьовані на 0,18 у 2019р., вони зумовлюються необхідністю застосування застарілих технологічних процесів, що призводить до неконкурентоспроможності підприємства.

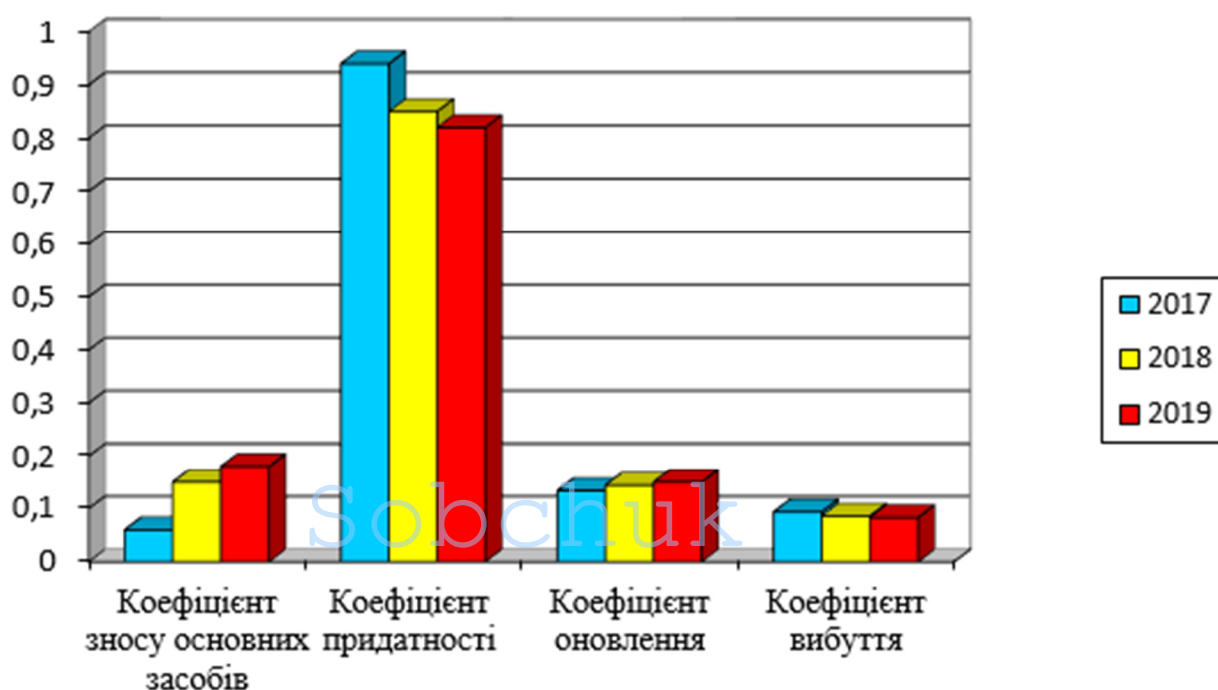


Рис. 2.5. Показники стану основних виробничих фондів ТОВ «Гранд Логістик» 2017-2019рр.

Коефіцієнт придатності основних засобів скорочується, проте не відповідає встановленому нормативному значенню ($<0,5$). Що нижчий коефіцієнт зносу (вищий коефіцієнт придатності), то ліпшим є технічний стан основних фондів. Спрацьовані (застарілі) основні засоби зумовлюють необхідність застосування застарілих технологічних процесів, що призводить до неконкурентоспроможності продукції підприємства.

До основних показників ефективності використання основних виробничих фондів відносяться фондівіддача, фондомісткість, фондорентабельність.

1. Фондовіддача основних фондів характеризує ефективність використання основних фондів, відображає суму чистого доходу (виручки) від реалізації на одну гривню основних фондів.

$$\Phi_{\text{в}} = \frac{\text{ЧД}}{\text{ОФс}} \quad (2.5)$$

де ЧД – чистий дохід від реалізації продукції, робіт послуг, тис. грн.

ОФс – середньорічна вартість основних виробничих фондів.

$$\Phi_{\text{в}2017} = 16253/477,6 = 34,03;$$

$$\Phi_{\text{в}2018} = 19418/1255,8 = 15,46;$$

$$\Phi_{\text{в}2019} = 19642/1819,7 = 10,79.$$

2. Фондомісткість характеризує рівень забезпеченості підприємства основними засобами і визначається як відношення середньорічної вартості основних фондів до чистого доходу (виручки) від реалізації.

Sobchuk

$$\Phi_{\text{м}} = \frac{\text{ОФс}}{\text{ЧД}} \quad (2.6)$$

$$\Phi_{\text{м}2017} = 477,6/16253 = 0,029;$$

$$\Phi_{\text{м}2018} = 1255,8/19418 = 0,065;$$

$$\Phi_{\text{м}2019} = 1819,7/19642 = 0,092.$$

7. Фондорентабельність визначається як відношення прибутку підприємства до середньорічної вартості основних фондів.

$$\Phi_{\text{оз}} = \frac{\text{П}}{\text{ОФс}} \quad (2.7)$$

де П – чистий прибуток підприємства.

$$\Phi_{\text{р}2017} = 39/477,6 = 8,16\%;$$

$$\Phi_{\text{р}2018} = 128/1255,8 = 10,19\%;$$

$$\text{Фр}_{2019} = 228/1819,7 = 12,53\%$$

Аналіз показників ефективності використання підприємством основних засобів наведений у табл. 2.4.

Таблиця 2.4

Показники ефективності використання основних виробничих фондів ТОВ «Гранд Логістик» за 2017-2019 рр.

Показники	Роки			Відхилення	
	2017	2018	2019	2018/ 2017	2019/ 2017
Доходи (виручка) від реалізації продукції, тис. грн.	16253	19418	19642	1,19	1,01
Середньорічна вартість основних виробничих фондів, тис. грн.	477,6	1255,8	1819,7	2,63	3,81
Фондовіддача	34,03	15,46	10,79	0,45	0,69
Фондомісткість	0,029	0,065	0,092	2,24	1,42
Чистий прибуток (збиток)	39,00	128,00	228,00	3,28	5,85
Фондорентабельність, %	8,16	10,19	12,53	1,25	1,53

Проведений аналіз ефективності використання основних виробничих фондів підприємства свідчить про зниження ефективності використання основних виробничих фондів підприємства у 2017-2019 роках, зниження забезпечення підприємства основними виробничими фондами.

Оборотні засоби – частина засобів виробництва у вигляді певної сукупності предметів праці, елементи яких цілком споживаються у кожному виробничому процесі (циклі) і переносять свою вартість на вартість продукції, що виробляється (на вартість платних послуг).

1. Оборотність коштів в розрахунках, оборотів (K_{op}) – визначається, як відношення чистого доходу до середнього залишку оборотних коштів. Коефіцієнт обертання мобільних коштів (обігових коштів) показує скільки

обертів здійснили обігові кошти підприємства за рік. Оптимальний рівень більше 18.

$$K_{op} (2017) = 16253 / 451,2 = 36,02;$$

$$K_{op} (2018) = 19418 / 489,4 = 39,67;$$

$$K_{op} (2019) = 19642 / 480,7 = 40,86.$$

2. Оборотність коштів в розрахунках, днів (D_{op}) – середній час обороту обігових коштів дорівнює відношенню кількості днів в періоді до коефіцієнта обертання обігових коштів. Оптимальне значення менше 20 днів.

$$D_{op} (2017) = 360 / 36,02 = 10;$$

$$D_{op} (2018) = 360 / 39,67 = 9,07;$$

$$D_{op} (2019) = 360 / 40,86 = 8,81.$$

3. Оборотність виробничих запасів, оборотів (K_{oz}) – визначається відношенням собівартості реалізованої продукції до суми середніх виробничих запасів. Коефіцієнт обертання виробничих запасів показує скільки обертів здійснили виробничі запаси підприємства за рік. Оптимальний рівень більше 8 оборотів.

$$K_{oz} (2017) = 8528 / 20,5 = 416;$$

$$K_{oz} (2018) = 11980 / 30,8 = 389;$$

$$K_{oz} (2019) = 12105 / 38,3 = 316.$$

4. Оборотність виробничих запасів, днів (D_{oz}) – обчислюється відношенням кількості днів в році до показнику оборотності виробничих запасів, оборотів. Коефіцієнт обертання виробничих запасів показує скільки обертів здійснили виробничі запаси підприємства за рік. Оптимальний рівень менше 45 днів.

$$D_{oz} (2017) = 360 / 416 = 0,86;$$

$$D_{oz} (2018) = 360 / 389 = 0,93;$$

$$D_{oz} (2019) = 360 / 316 = 1,14.$$

5. Тривалість операційного циклу ($T_{ц}$) визначається як сума показників оборотності коштів у розрахунках, днів та оборотності виробничих запасів, днів. Оптимальний рівень менше 60 днів.

$$T_{ц} (2017) = 12,22 + 0,86 = 13,08;$$

$$T_{ц} (2018) = 11,52 + 0,93 = 12,45;$$

$$T_{ц} (2019) = 11,26 + 1,14 = 12,4.$$

6. Оборотність оборотних засобів, оборотів ($Ko_{оз}$) – відношення виручки від реалізації послуг до середньої суми оборотних активів. Цей показник характеризує суму доходу (виручки), яку підприємство отримує від реалізації продукції на кожну гривню, що вкладена в оборотні активи підприємства. Оптимальний рівень більше 7 оборотів.

$$Ko_{оз}(2017) = 16253 / 551,7 = 29,46;$$

$$Ko_{оз}(2018) = 19418 / 621,4 = 31,25;$$

$$Ko_{оз}(2019) = 19642 / 614,3 = 31,97.$$

7. Оборотність оборотних засобів, днів ($D_{оз}$) – середній час обороту оборотних засобів дорівнює відношенню кількості днів в періоді до коефіцієнта оборотності оборотних засобів. Оптимальне значення менше 52 днів.

$$D_{оз} (2017) = 360 / 29,46 = 12,22;$$

$$D_{оз} (2018) = 360 / 31,25 = 11,52;$$

$$D_{оз} (2019) = 360 / 31,97 = 11,26.$$

8. Оборотність власного капіталу, оборотів ($Ko_{вк}$) – відношення виручки від реалізації продукції, послуг до середньої суми власного капіталу. Цей показник характеризує суму доходу (виручки), яку підприємство отримує від реалізації продукції на кожну гривню, що вкладена в активи підприємства. Оптимальний рівень більше 8 оборотів.

$$Ko_{вк}(2017) = 16253 / 250,1 = 64,98;$$

$$Ko_{вк}(2018) = 19418 / 378,1 = 51,36;$$

$$Ko_{вк}(2019) = 19642 / 606,1 = 32,41.$$

9. Оборотність активів, обороти (Ko_a) – визначається відношенням суми виручки від реалізації, послуг до суми активів підприємства. Значення цього коефіцієнту свідчить про кількість оборотів, яку здійснили за рік активи підприємства. Оптимальний рівень більше 5 оборотів.

$$Ko_a(2017) = 16253 / 1001,3 = 16,23;$$

$$Ko_a(2018) = 19418 / 1689,2 = 11,49;$$

$$K_{0a}(2019) = 19642 / 2104,6 = 9,33.$$

В табл. 2.5 наведено результати розрахунку показників використання оборотних засобів ТОВ «Гранд Логістик».

Таблиця 2.5

Основні показники використання оборотних засобів
ТОВ «Гранд Логістик»

Показник	2017р.	2018р.	2019р.	Оптимальний рівень
1. Оборотність коштів в розрахунках(обороті)	36,02	39,67	40,86	Більше 18
2. Оборотність коштів в розрахунках (дні)	10	9,07	8,81	Менше 20
3. Оборотність виробничих запасів (обороті)	416	389	316	Більше 8
4. Оборотність виробничих запасів (дні)	0,86	0,93	1,14	Менше 45
5. Тривалість операційного циклу (дні)	13,08	12,45	12,4	Менше 60
6. Оборотність оборотних засобів (обороті)	29,46	31,25	31,97	Більше 7
7. Оборотність оборотних засобів (дні)	12,22	11,52	11,26	Менше 52
8. Оборотність власного капіталу (оборотів)	64,98	51,36	32,41	Більше 8
9. Оборотність капіталу (активів) (оборотів)	16,23	11,49	9,33	Більше 5

Аналіз показників використання оборотних засобів свідчить, що оборотність коштів в розрахунках в оборотах ТОВ «Гранд Логістик» знаходиться вище оптимального значення; оборотність коштів в розрахунках в днях менше 20 днів, що є оптимальним значенням, що свідить про нормальну роботу підприємства; оборотність виробничих запасів значно перевищує оптимальні нрми, що відзначає успішну роботу підприємства; тривалість

операційного циклу знаходиться у допустимих (менше 60 днів), що є позитивним для підприємства; оборотність оборотних засобів в оборотах єдиний показники, що не відповідає нормативному значенню і потребує ретельного аналізу фахівцями підприємства; оборотність власного капіталу відповідає нормі.. Аналіз показників використання оборотних засобів підприємства свідчить про відповідність показників встановленим нормам та успішну роботу підприємства зокрема.

2.4. Аналіз фінансово-економічних результатів діяльності підприємства

Рівень ефективності господарської діяльності будь-якого підприємства визначають фінансові результати, отримані внаслідок цієї діяльності.

Проведемо аналіз фінансово-економічних результатів діяльності ТОВ «Гранд Логістик», використовуючи дані фінансової звітності. Аналіз доходів ТОВ «Гранд Логістик» 2017-2019р. наведений у табл. 2.6, рис. 2.6.

Таблиця 2.6

Аналіз доходів ТОВ «Гранд Логістик» 2017-2019р., тис. грн.

Показники	Роки			Відхилення	
	2017	2018	2019	2018/ 2017	2019/ 2017
Дохід (виручка) від реалізації продукції послуг	19503	23302	23571	1,19	1,21
Чистий дохід (виручка) від реалізації послуг	16253	19418	19642	1,19	1,21
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	8528	11980	12105	1,40	1,42
Разом витрати	16202	19258	19357	1,18	1,19

Аналіз доходів ТОВ «Гранд Логістик» за останні роки показує тенденцію до збільшення у 2018 році порівняно з 2017 роком дохід зріс на 19%, а в 2019 році порівняно з 2018 роком на 1,3%, що свідчить про успішну господарську діяльність підприємства.

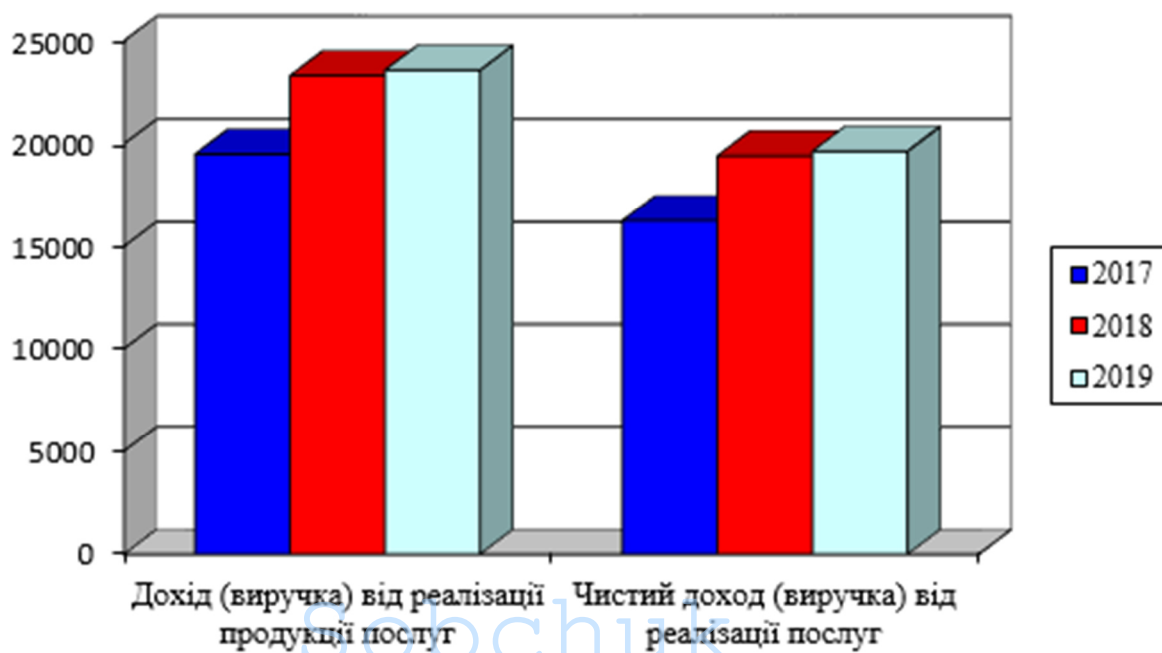


Рис. 2.6. Динаміка доходів ТОВ «Гранд Логістик» за 2017-2019 рр.

Структуру витрат ТОВ «Гранд Логістик» за 2017-2019 рр показано в табл. 2.7.

Таблиця 2.7

Аналіз витрат ТОВ «Гранд Логістик» за 2017-2019 рр., тис. грн.

Показники	Роки			Відхилення	
	2017	2018	2019	2018/ 2017	2019/ 2018
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	8528	11980	12105	1,40	1,42
Інші операційні витрати	7674	7278	7252	9,52	9,43
Разом витрати	16202	19258	19357	1,18	1,19

Аналіз витрат підприємства у період з 2017 по 2019 роки наведений на рис.

2.7.

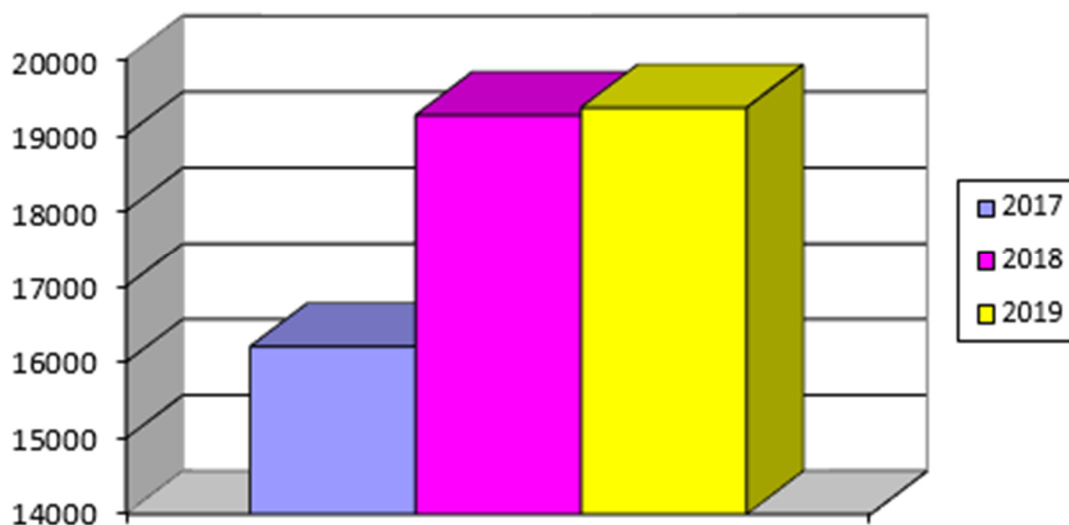


Рис. 2.7. Аналіз витрат ТОВ «Гранд Логістик»

Як видно з проведеного аналізу витрат та собівартості послуг ТОВ «Гранд Логістик» у 2018 році порівняно з 2017 роком витрати збільшились на 18,9% у 2019 році порівняно з 2018 роком витрати підвищились на 19,5%. Зростання витрат спричинено запровадженням нових послуг пов'язаних з відкриттям станції технічного обслуговування та автостраховання, що призвело до збільшення доходів підприємства та відповідно зростання витрат. Також в цьому відіграє не останнє значення інфляційні процеси, які викликають подорожчання на запасні частини та пального - призводять до збільшення витрат.

Проведемо аналіз операційних витрат підприємства за 2017-2019 роки (табл. 2.8).

Проведений аналіз витрат за елементами показав, що матеріальні витрати зменшуються у період з 2019 по 2017 рік на 1,7%, витрати на оплату праці у 2019 році порівняно з 2017 роком зросли на 12,2% за аналізований період, підвищуються відрахування на соціальні заходи на 25%. Амортизація скорочується на 75,6% за 2017-2019 рр. Інші операційні витрати зменшуються на 3,6% за 2017-2019 рр.

Аналіз витрат ТОВ «Гранд Логістик» по елементам витрат
за 2017-2019 рр.

Показники	Роки					
	2017		2018		2019	
	Тис. грн.	%	Тис. грн.	%	Тис. грн.	%
Матеріальні затрати	959,3	12,5	975,3	13,4	943	13,0
Витрати на оплату праці	2095	27,3	2082	28,6	2350	32,4
Відрахування на соціальні заходи	667,6	8,7	771,5	10,6	834	11,5
Амортизація	951,6	12,4	458,5	6,3	232	3,2
Інші операційні витрати	3000	39,1	2991	41,1	2894	39,9
Разом	7674	100,0	7278	100,0	7252	100,0

Виходячи з наявних доходів і витрат прибуток ТОВ «Гранд Логістик» має склад, показаний в табл. 2.9, рис. 2.8.

Таблиця 2.9

Прибуток ТОВ «Гранд Логістик» за 2017-2019 рр., тис. грн.

Показники	Роки			Відхилення	
	2017	2018	2019	2018/ 2017	2019/ 2017
Фінансовий результат до оподаткування	51	160	285	3,14	5,58
Податок на прибуток	12	32	57	2,67	4,75
Чистий прибуток (збиток)	39	128	228	3,28	5,84

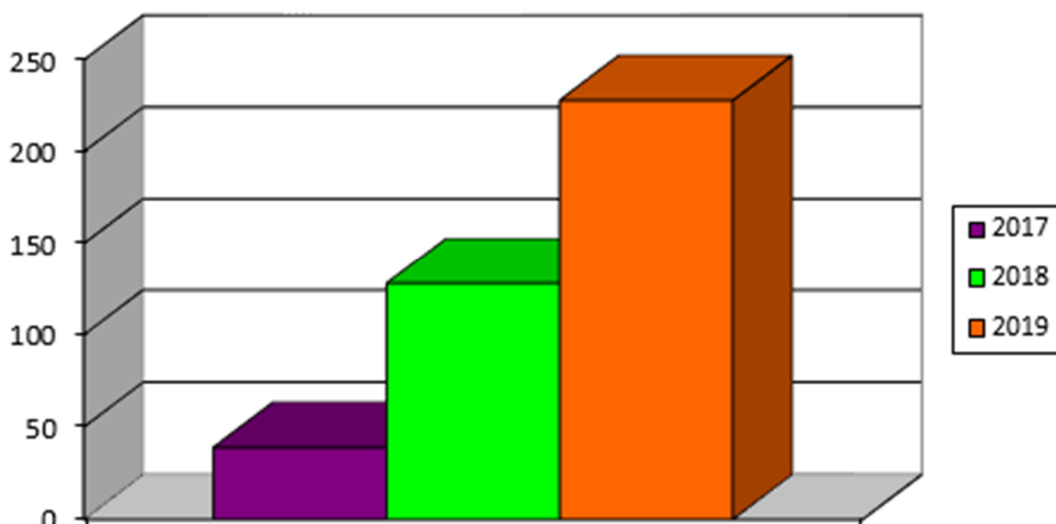


Рис. 2.8. Динаміка зміни прибутку ТОВ «Гранд Логістик»

У 2018 році порівняно з 2017 роком прибуток підприємства збільшився на 89 тис. грн., у 2019 році порівняно з 2018 роком - на 1,78%. Динаміка прибутку підприємства у період з 2017 по 2019 роки свідчить про ефективну виробничу і господарську діяльність підприємства.

Незважаючи на те, що прибуток характеризує економічний ефект, отриманий в результаті діяльності підприємства, всі аспекти проведення його виробничої і господарської роботи за допомогою прибутку оцінити неможливо. Тому при аналізі виробничо-господарської та фінансової діяльності підприємства застосовують систему відносних показників рентабельності.

Рентабельність – це відносний показник ефективності роботи підприємства, котрий у загальній формі обчислюється як відношення прибутку до витрат (ресурсів). Рентабельність має кілька модифікованих форм залежно від того, які саме прибуток і ресурси використовуються в розрахунках.

Передусім виокремлюють рентабельність інвестованих ресурсів (капіталу) і рентабельність продукції. Рентабельність інвестованих ресурсів (капіталу) обчислюється в кількох модифікаціях: рентабельність активів, рентабельність власного капіталу. Проведемо аналіз показників рентабельності ТОВ «Гранд Логістик» (табл. 2.10).

1. Рентабельність активів характеризує ефективність використання всього наявного майна ТОВ «Гранд Логістик» та обчислюється за формулою:

$$P_a = \frac{\Pi_{з(ч)}}{K_a} \cdot 100 \quad (2.8)$$

де $\Pi_{з(ч)}$ - загальний (чистий) прибуток за звітний період;

K_a - середня сума активів за балансом.

Обчислюючи цей показник, виходять із загального (до оподаткування), так і з чистого (після оподаткування) прибутку.

За даними фінансового звіту отримаємо такі дані:

$$P_a \text{ 2017} = (39/1001,3) \cdot 100 = 3,89$$

$$P_a \text{ 2018} = (128/1689,2) \cdot 100 = 7,58$$

$$P_a \text{ 2019} = (228/2104,6) \cdot 100 = 10,83$$

2. Рентабельність власного капіталу ($P_{вк}$) відображає ефективність використання активів, створених за рахунок власних коштів:

$$P_{вк} = \frac{\Pi_ч}{K_г} \cdot 100, \quad (2.9)$$

де $\Pi_ч$ - чистий прибуток;

$K_г$ - власний капітал.

За даними фінансового звіту:

$$P_{вк} \text{ 2017} = (39/250,1) \cdot 100 = 15,59$$

$$P_{вк} \text{ 2018} = (128/378,1) \cdot 100 = 33,85$$

$$P_{вк} \text{ 2019} = (228/606,1) \cdot 100 = 37,62$$

3. Рентабельність основних засобів - відношення чистого прибутку до основних засобів:

$$P_{o.3} 2017 = 39/449,6 * 100 = 8,67$$

$$P_{o.3} 2018 = 128/1067,8 * 100 = 11,99$$

$$P_{o.3} 2019 = 228/1490,3 * 100 = 15,3$$

4. Рентабельність продукції — економічна категорія, що характеризує ефективність реалізації продукції (товарів, робіт та послуг). Визначається як відношення чистого прибутку від реалізації до собівартості продукції:

$$P_{п.} 2017 = 39/8528 * 100 = 0,46$$

$$P_{п.} 2018 = 128/11980 * 100 = 1,07$$

$$P_{п.} 2019 = 228/12105 * 100 = 1,88$$

5. Рентабельність основної діяльності розраховуємо, розділивши показник прибутку від реалізації зі звіту про прибутки та збитки на величину витрат на виробництво продукції:

$$P_{од} 2017 = 39/16202 * 100 = 0,24$$

$$P_{од} 2018 = 128/19258 * 100 = 0,66$$

$$P_{од} 2019 = 228/19357 * 100 = 1,18$$

Таблиця 2.10

Показники рентабельності ТОВ «Гранд Логістик» 2017-2019 рр., %

№ п/п	Показники	Роки		
		2017	2018	2019
1	2	3	4	5
1.	Рентабельність майна (активів)	3,89	7,58	10,83
	-в % до попереднього року;	-	194,8	142,9
	-в % до базового року;	100,0	194,8	278,4
2.	Рентабельність власного капіталу	15,59	33,85	37,62
	-в % до попереднього року;	-	217,1	111,1
	-в % до базового року;	100,0	217,1	241,3
3.	Рентабельність основних засобів	8,67	11,99	15,30

1	2	3	4	5
	-в % до попереднього року;	-	138,3	127,6
	-в % до базового року;	100,0	138,3	176,4
4.	Рентабельність продукції	0,46	1,07	1,88
	-в % до попереднього року;	-	232,6	175,7
	-в % до базового року;	100,0	232,6	408,7
5.	Рентабельність основної діяльності	0,24	0,66	1,18
	-в % до попереднього року;	-	275,0	178,8
	-в % до базового року;	100,0	275,0	491,7

Показники рентабельності показують загальну прибутковість підприємства, яка залежить від ефективного управління активами. Можна зробити висновок, що рентабельність активів протягом останніх трьох років зростала. Рентабельність власного капіталу показала, що кожна гривня власного капіталу приносить прибутку 15,59 у 2017 році, 33,85 у 2018 році та 37,62 у 2019 році. Рентабельність основних засобів показала, що на кожен гривню їх вартості припадає чистого прибутку 8,67 у 2017 році, 11,99 у 2018 році та 15,3 у 2019 році. Рентабельність продукції показує відсоток прибутку, який розподіляється на одиницю виробу. На ТОВ «Гранд Логістик» показник рентабельності послуг зріс у 2018 і 2019 році в порівнянні з 2017 роком; це було обумовлено зниженням собівартості одиниці продукції і зростанням прибутку підприємства. Рентабельність основної діяльності показує, що віддача затрачених коштів складала 0,46 у 2017 році, 1,07 у 2018 році та 1,88 у 2019 році. Проведений аналіз свідчить про стабільне підвищення показників рентабельності послуг підприємства, що свідчить про ефективну його роботу і стабільне функціонування.

Висновок до другого розділу

У другому розділі досліджується формування потенціалу Товариства з обмеженою відповідальністю «Гранд Логістик»:

1. Одним з основних напрямків діяльності підприємства є надання послуг: вантажоперевезення по Україні (автоперевезення), транспортна логістика, доставка вантажів по Україні і країнам СНД, міжнародні вантажні перевезення.

2. Проведений аналіз вантажообігу підприємства за 2017-2019рр. показав, що він за аналізований період щорічно підвищувався, що свідчить про зростання обсягів перевезення вантажів за рахунок збільшення автопарку підприємства та підтримання його у працездатному стані та підвищення попиту на автомобільні вантажні перевезення. В цілому за цуй період вантажообіг зріс в 1,71 рази. Аналіз пасажирообігу підприємства показав, що кількість перевезень пасажирів протягом останніх трьох років комфортабельними автобусами ТОВ «Гранд Логістик» збільшувався в 1,18 рази, що свідчить про позитивну динаміку перевезень та бажання споживачів отримувати якісні послуги. При тому пасажирообіг збільшився за цей період у 2 рази.

3. Проведений аналіз ефективності використання основних виробничих засобів підприємства свідчить про зниження ефективності використання основних виробничих засобів підприємства у 2017-2019 роках, зниження забезпечення підприємства основними виробничими фондами.

4. Аналіз показників використання оборотних засобів свідчить, що оборотність коштів в розрахунках в оборотах ТОВ «Гранд Логістик» знаходиться вище оптимального значення; оборотність коштів в розрахунках в днях менше 20 днів, що є оптимальним значенням, що свідить про нормальну роботу підприємства; оборотність виробничих запасів значно перевищує оптимальні нрми, що відзначає успішну роботу підприємства; тривалість операційного циклу знаходиться у допустимих (менше 60 днів), що є позитивним для підприємства; оборотність оборотних засобів в оборотах єдиний показники,

що не відповідає нормативному значенню і потребує ретельного аналізу фахівцями підприємства; оборотність власного капіталу відповідає нормі.. Аналіз показників використання оборотних засобів підприємства свідчить про відповідність показників встановленим нормам та успішну роботу підприємства зокрема.

5. Спостерігається зміна чисельності персоналу і динаміка продуктивності праці в грошовому вираженні. Зміни в кількості працівників відбувається через розширення присутності підприємства на ринку транспортних перевезень, збуту запасних частин, відкриття в 2018 році станції технічного обслуговування, а в 2019 році відділу автостраховання.

6. Проведений аналіз використання трудових ресурсів показав, що можна в цілому дати позитивну оцінку ефективності їх використання, але при цьому слід обов'язково звернути увагу на те, що у підприємства є наявність резервів підвищення їх використання.

7. Як видно з проведено аналізу витрат та собівартості послуг ТОВ «Гранд Логістик» у 2018 році порівняно з 2017 роком витрати збільшилися на 18,9% у 2019 році порівняно з 2018 роком витрати підвищилися на 19,5%. Зростання витрат спричинено запровадженням нових послуг пов'язаних з відкриттям станції технічного обслуговування та автостраховання, що призвело до збільшення доходів підприємства та відповідно зростання витрат. Також в цьому відіграє не останнє значення інфляційні процеси, які викликають подорожчання на запасні частини та пального - призводять до збільшення витрат.

8. У 2018 році порівняно з 2017 роком прибуток підприємства збільшився на 89 тис. грн., у 2019 році порівняно з 2018 роком - на 1,78%. Динаміка прибутку підприємства у період з 2017 по 2019 роки свідчить про ефективну виробничу і господарську діяльність підприємства.

9. Проведений аналіз рентабельності свідчить про стабільне підвищення показників рентабельності послуг підприємства, що свідчить про ефективну його роботу і стабільне функціонування.

РОЗДІЛ 3

РОЗРОБКА ТА ОБГРУНТУВАННЯ ЗАХОДІВ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ПОТЕНЦІАЛУ ТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ

3.1. Умови ефективного формування та реалізації потенціалу транспортних підприємств

Ключовим чинником забезпечення ефективного формування та реалізації потенціалу транспортного підприємства та важливою умовою досягнення підприємством мети функціонування та реалізації його місії є забезпечення збалансованості складових потенціалу. Збалансованість визначає власне можливість підприємства досягати мети діяльності, оскільки різний рівень розвитку окремих складових потенційних можливостей ускладнює, або навіть взагалі унеможлиблює, процес ефективного функціонування підприємства.

Збалансованість функціональних складових потенційних можливостей транспортних підприємств є ключовим чинником забезпечення їх конкурентоздатності. Збалансованість потенціалу транспортного підприємства слід розглядати комплексно, узгоджуючи її з етапами та складовими процесу формування потенціалу, які визначено у першому розділі.

Комплексної збалансованості потенціалу підприємства можна досягти за умови її забезпечення на усіх рівнях формування потенціалу, що є змістом потенціологічного підходу до збалансованості потенціалу. Ключовим чинником збалансованості потенціалу є відповідність між потенційними можливостями підприємства та поставленими цілями розвитку. Збалансованість потенціалу, сформована відповідно до даної схеми, включає міжелементну та внутрішньо елементну збалансованість (табл. 3.1).

Для забезпечення ефективного формування капіталу та ресурсів підприємства, як складових потенційних можливостей, на практиці можна

використовувати процесно-функціональний підхід до збалансованості (табл. 3.2).

Таблиця 3.1

Формування збалансованості потенціалу транспортного підприємства
(потенціологічний підхід)

Балансуючі чинники		Результат досягнення збалансованості	
Основний капітал	↔	Оборотний капітал	Раціональне використання ресурсів
Структура необоротних активів		Структура оборотних активів	
Потреба в капіталі	↔	Джерела фінансових ресурсів	Забезпеченість фінансовими ресурсами
Структура потенційних джерел фінансування		Структура капіталу	
Капітал підприємства (основний і оборотний)	↔	Людський капітал	Ефективність діяльності
Структура капіталу		Структура людського капіталу	
Ресурси	↔	Зовнішні умови функціонування	Адаптація підприємства
Потенційні можливості	↔	Поставлені цілі	Рівень реалізації потенціалу (досягнення цілей)
Структура та рівень розвитку потенційних можливостей		Структура цілей	
Цілі підприємства	↔	Намір їх реалізувати	Досягнення цілей

Досягнення збалансованості потенціалу підприємства – складний процес, який повинен включати певні етапи:

1) формування реальних цілей, які з одного боку – забезпечать необхідний вектор та темп розвитку, а з іншого - матимуть реальну можливість бути досягнутими з урахуванням наявних потенційних можливостей;

2) забезпечення гармонізації цілей, яка включає узгодження пріоритетів різних цілей підприємства та узгодженість цілей з позицій усіх стейхолдерів;

3) забезпечення збалансованості цілей та ресурсів для їх досягнення;

4) забезпечення збалансованості цілей з умовами (зовнішніми та внутрішніми) функціонування підприємства;

5) визначення ключових факторів успіху підприємства, які забезпечать реалізацію цілей;

6) забезпечення внутрішньо елементної збалансованості складових потенціалу.

Таблиця 3.2

Формування збалансованості потенціалу транспортного підприємства
(процесно-функціональний підхід)

Балансуючі чинники		Результат досягнення збалансованості
Попит на перевезення	План перевезень	Забезпечення збалансованого розвитку
Заплановані обсяги	Фактичні обсяги перевезень	Досягнення запланованих показників
Ресурси підприємства (рухомий склад, кадри, фінанси)	Ресурси підприємства (рухомий склад, кадри, фінанси)	Рентабельність
Витрати	Доходи	Цільовий прибуток
Сума постійних витрат	Сума змінних витрати	Прибуток
Зовнішні умови	Адекватні рішення	Рівень адаптації
Потенційні можливості	Рівень розвитку кожної зі складових	Збалансованість розвитку складових потенційних можливостей Ефективність діяльності
Види робіт	Рівень кваліфікації виконавця	Ефективність діяльності
Потреба у фінансових ресурсах	Наявність фінансових ресурсів	Ліквідність Платоспроможність
Дебіторська заборгованість	Кредиторська заборгованість	Платоспроможність

Ефективність процесу збалансування потенціалу транспортного підприємства істотно залежить від рівня організації та координації цього процесу з боку керівництва підприємства, а також гнучкості в разі потреби пристосовуватись до змін умов функціонування.

Досягнення збалансованості для транспортного підприємства означає можливість синергії, яка виникає завдяки комплексному раціональному використанню наявних ресурсів. Збалансованість забезпечує синергетичний ефект, оскільки усі складові потенціалу знаходяться у складному взаємозв'язку і взаємодії. Зміна величини однієї складової викликає автоматичні зміни в інших складових, рівень яких залежить від тісноти зв'язку, кореляції, взаємовпливу.

Для підприємств транспорту на основі системного підходу за функціональною ознакою автором було здійснено трирівневу декомпозицію потенційних можливостей. На першому рівні виокремлено групи виробничо-технологічних, маркетингових, трудових, фінансових, управлінських можливостей, які пов'язані з набором основних стратегій діяльності транспортного підприємства, на другому – кожна така група, виходячи з напрямів реалізації відповідних стратегій, конкретизована сукупністю можливостей (інноваційних, інформаційних, знанневих, екологічних, логістичних, тощо), які на третьому рівні деталізуються можливостями застосування певних засобів їх реалізації (логістики постачання, провізними спроможностями, технологіями перевезень, тощо).

В таблиці 3.3 наведено запропоновану автором трирівневу декомпозицію зазначених видів потенційних можливостей.

Запропоновані складові потенційних можливостей враховують інноваційну, інформаційну, знанневу та екологічну компоненту, що в умовах розвитку сучасного суспільства є запорукою успішної реалізації стратегії підприємства, мінімізації ризиків як операційної, так і фінансової та інвестиційної діяльності. Слід зазначити, що виділені складові потенційних можливостей другого рівня декомпозиції можна розширювати, оскільки,

наприклад, такі складові, як інноваційна, інформаційна, фінансова, присутні в усіх елементах другого рівня.

Таблиця 3.3

Декомпозиція потенційних можливостей транспортних підприємств за функціональними елементами

Потенційні можливості підприємства транспорту			
1-й рівень декомпозиції	2-й рівень декомпозиції	3-й рівень декомпозиції (окремі складові)	
1	2	3	
Виробничо-технологічні	Технічні	Потенційні можливості транспортних засобів	
		Потенційні можливості перевантажувального обладнання	
	Технологічні	Потенційні можливості існуючих технологій транспортування	
		Потенційні можливості нових технологій транспортування	
	Виробничі	Потенційні можливості організації технічного обслуговування транспорту	
		Потенційні можливості забезпечуючих виробничих служб	
	Ресурсні	Потенційні можливості матеріальних запасів за видами	
	Екологічні	Екологічні	Технічна складова (нааявність рухомого складу, що відповідає екологічним вимогам, природоохоронного та екологічно адаптованого обладнання)
			Технологічна складова (ресурсозберігаючі технології, рециклінг відходів, екологічна утилізація)
			Споживча складова (екологічний імідж, екологічна продукція)
			Фінансова складова
	Інноваційні	Інноваційні	Потенційні можливості впровадження інноваційних технологій перевезень та логістики
Потенційні можливості надання інноваційної послуги			
Логістичні	Логістичні	Потенційні можливості логістики постачання	
		Потенційні можливості альтернативних постачальників	
		Потенційні можливості внутрішньогосподарської логістики	
Маркетингові	Товарні	Цінові потенційні можливості	
	Ринкові	Потенційні можливості якості транспортної послуги	
		Потенційні можливості конкурентних переваг	
	Збутові	Потенційні можливості платоспроможності клієнтів	
		Потенційні можливості постійних клієнтів	
	Комунікаційні	Потенційні можливості збутових мереж	
Інноваційні	Потенційні можливості іміджу підприємства		
		Потенційні можливості технологій просування послуги	

1	2	3
Трудові	Кадрові	Потенційні можливості структури персоналу (професійної, кваліфікаційної, вікової)
		Потенційні можливості оплати праці
		Потенційні можливості психологічного клімату
		Потенційні можливості особистості керівника
		Потенційні можливості особистості працівників
	Знаннєві	Потенційні можливості професійних знань
		Потенційні можливості загальних знань
		Потенційні можливості екологічних знань
		Потенційні можливості використання знань
	Інноваційні	Потенційні можливості інноваційних знань та мислення
Творчі	Потенційні можливості креативного мислення	
	Потенційні можливості цілей розвитку особистості	
Фінансові	Інвестиційні	Потенційні можливості інвестиційної привабливості підприємства
	Потенційні можливості прибутковості	Потенційні можливості реалізації послуг
		Потенційні можливості величини та структури витрат
	Кредитні	Потенційні можливості кредитоспроможності підприємства
		Потенційні можливості товарного кредитування
Інноваційні	Потенційні можливості інноваційних методів фінансування	
Потенційні можливості управління	Оргструктури	Потенційні можливості раціонального закріплення функцій
		Потенційні можливості стилю управління
	Мотиваційні	Потенційні можливості цілей розвитку підприємства
		Потенційні можливості матеріальних мотиваційних інструментів
		Потенційні можливості нематеріальних видів мотивації
	Інформаційні	Потенційні можливості інформаційної системи
		Потенційні можливості повноти інформації
Інноваційні	Потенційні можливості інноваційних методів управління	

Особливістю трактування структури потенціалу транспортного підприємства є твердження про те, що забезпечення динамічного розвитку підприємства можливе лише за умови синхронного збалансованого формування та реалізації усіх складових його потенціалу.

Потенційні можливості підприємства в системному поєднанні з цілями та наміром їх досягати формують його потенціал, який під дією законів

функціонування ринку (конкуренції тощо) та впливом факторів внутрішнього і зовнішнього середовища реалізується в конкурентних перевагах підприємства. Наявність конкурентних переваг у підприємства – це факт, що вже здійснився, це реалізовані можливості підприємства. З погляду філософії, щоб можливість стала дійсністю, необхідні два фактори: дія конкретного закону і наявність відповідних умов [26].

Необхідною умовою розвитку конкурентних переваг підприємства є достатність його конкурентного потенціалу. В процесі досліджень автором визначено динамічні взаємозв'язки між поняттями конкурентний потенціал, фактори конкурентоздатності, конкурентна перевага, схема яких наведена на рис. 3.1.

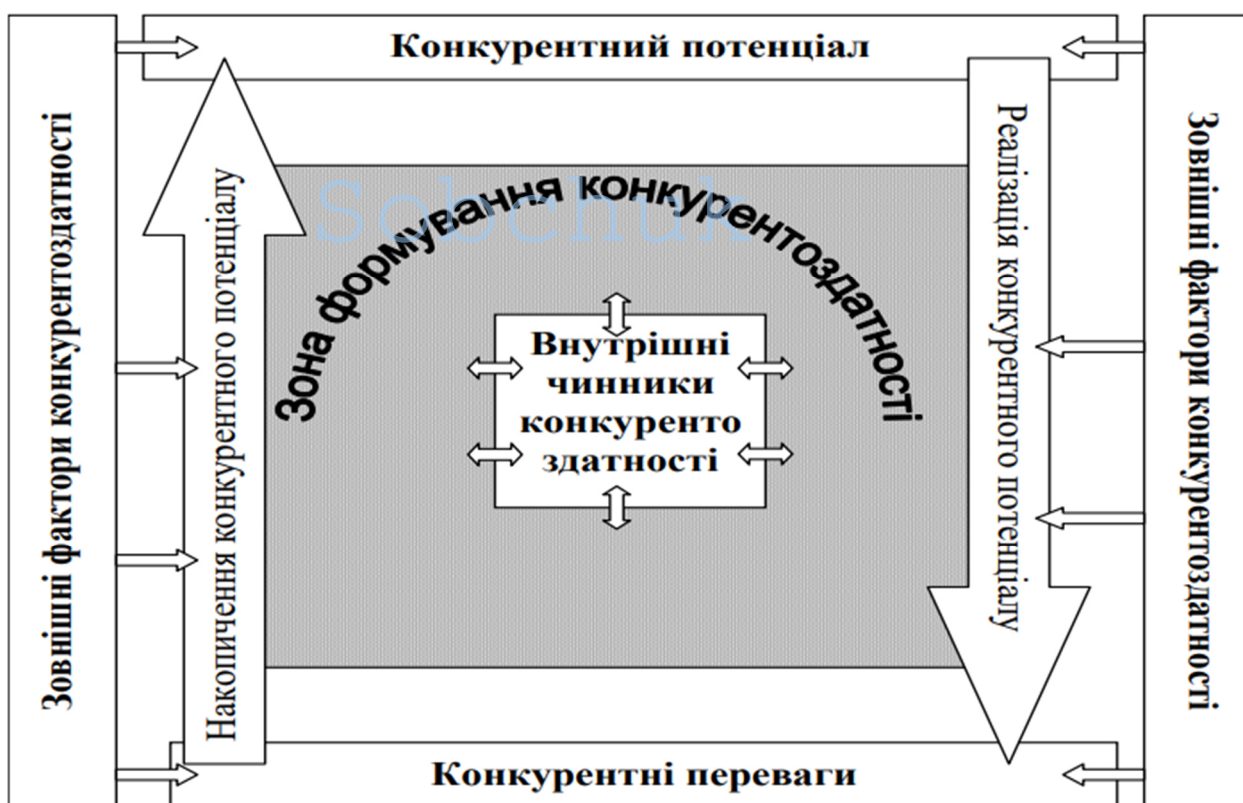


Рис. 3.1. Взаємозв'язок основних понять в процесі формування конкурентного потенціалу підприємства

Тобто, під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів на основі конкурентного потенціалу формуються конкурентні переваги транспортного

підприємства, які визначають рівень його конкурентоздатності. В свою чергу сформовані конкурентні переваги забезпечують процес накопичення конкурентного потенціалу. Системна взаємодія визначених елементів процесу формування конкурентоздатності підприємства характеризує стан та можливості транспортного підприємства щодо створення, зміцнення та розвитку власних конкурентних переваг. Крім того, її усвідомлення є запорукою ефективного стратегічного управління підприємством.

Однією з ключових умов зовнішнього середовища, яка впливає на формування конкурентних переваг транспортного підприємства та, в подальшому, на ефективність реалізації його потенціалу є сприятливе конкурентне середовище.

Конкурентне середовище транспортного підприємства зазнає істотного впливу економічних, соціальних, геополітичних, міжнародних чинників зовнішнього оточення. Посилення або ослаблення позиції транспортного підприємства на ринку відбувається в результаті зміни ринкової ситуації, існуючих бар'єрів входу і виходу, формування або втрати конкурентних переваг, впливу інших факторів.

Структуровані автором складові конкурентного середовища транспортного підприємства наведені на рис. 3.2.

Транспортні підприємства в процесі вивчення конкурентного середовища стикаються з труднощами методологічного характеру, оскільки не зважаючи на достатню кількість літератури щодо аналізу діяльності конкурентів, конкретних методичних рекомендацій, які можна було б застосувати на практиці, недостатньо.

Методологія дослідження конкурентного середовища, повинна ґрунтуватися на базових принципах функціонування ринку: динамічності, конкуренції, економічної свободи суб'єктів ринку, економічної ефективності і свободи ціноутворення.

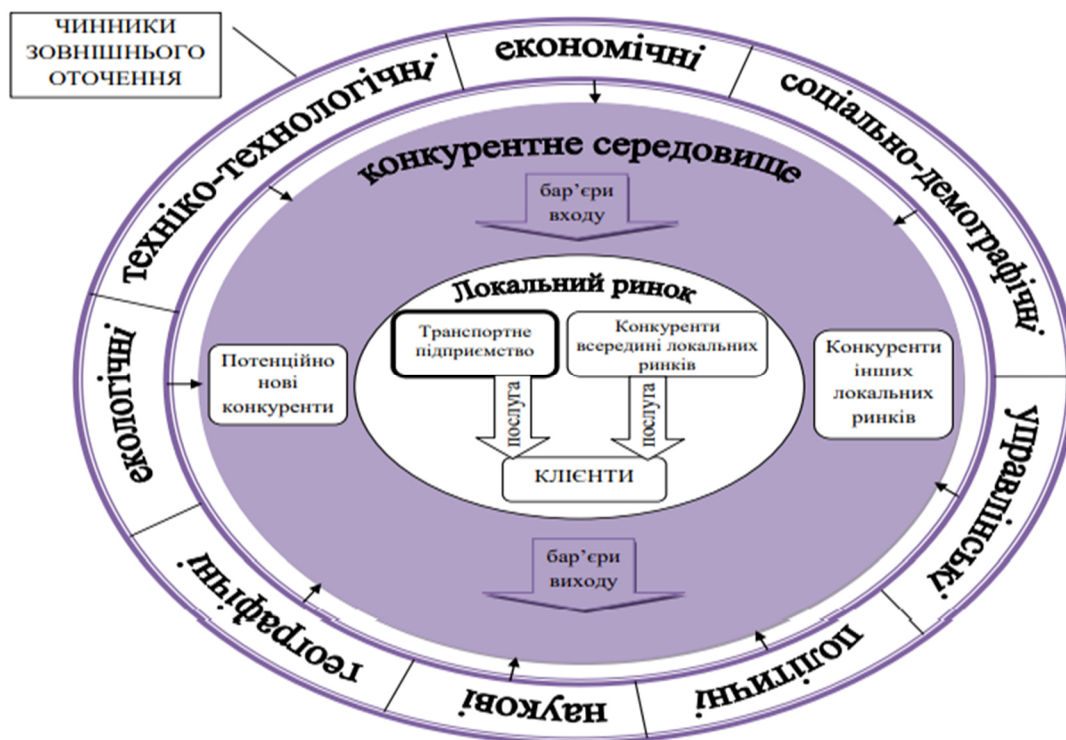


Рис. 3.2. Структура конкурентного середовища транспортного підприємства

Принцип динамічності передбачає визначення тенденцій розвитку ринку, проведення глибокого аналізу динаміки та інтенсивності розвитку ринку.

Основою принципу конкуренції є твердження про те, що конкуренція є рушійною силою ринку. Змагальність на ринку не дозволяє окремому суб'єкту підприємницької діяльності впливати на ринкову ситуацію одноосібно.

Принцип економічної свободи суб'єктів ринку означає, що кожен учасник ринку є незалежним від інших і вільним щодо вибору законних і добросовісних форм і методів конкурентної боротьби. Водночас, для забезпечення економічної свободи усіх суб'єктів ринку, кожен учасник повинен здійснювати свою діяльність в межах діючих норм і правил.

Принцип економічної ефективності означає, що головною задачею фінансового управління для кожного суб'єкта ринку є забезпечення економічної ефективності його діяльності.

Принцип свободи ціноутворення - ціни на ринку складаються під впливом попиту та пропозиції, завдяки чому відбувається ринкове регулювання цін і, як наслідок, доходів підприємств.

Оскільки основною метою дослідження конкурентного середовища транспортного підприємства є визначення стану ринку на певний момент і прогнозування тенденцій його подальшого розвитку, для досягнення зазначеної мети необхідно:

- дослідити і оцінити загальну економічну ситуацію на конкретному ринку, визначити його тип;
- виявити ключові фактори, що визначають характер взаємовідносин на ринку, його структуру та тенденції розвитку;
- визначити кількісні та якісні характеристики співвідношення попиту і пропозиції;
- спрогнозувати тенденції розвитку ринку.

3.2. Економічне обґрунтування заходів реалізації потенціалу ТОВ «Гранд Логістик»

Підвищення ефективності використання основних фондів і виробничих потужностей означає збільшення обсягів виробництва продукції (послуг), підвищення віддачі виробничого потенціалу, зниження собівартості продукції (послуг), ріст рентабельності виробництва.

Ефективне функціонування основних фондів і виробничих потужностей залежить від того, наскільки повно реалізують екстенсивні і інтенсивні фактори поліпшення їх використання.

Ефективне використання (за часом) передбачає збільшення часу роботи діючого обладнання за календарний період. Найбільш важливими напрямками збільшення часу роботи обладнання є: скорочення і ліквідація простроїв обладнання шляхом підвищення якості ремонтного обслуговування, своєчасного забезпечення основного виробництва робочою силою, матеріалами, паливом,

скорочення цілоденних простоїв обладнання, підвищення коефіцієнта змінності його роботи.

Інтенсивне (за потужністю) поліпшення використання основних фондів передбачає підвищення ступеня завантаженості обладнання за одиницю робочого часу. Підвищення інтенсивного обладнання завантаження може бути досягнуто при модернізації діючих машин і механізмів, встановлення оптимального режиму їх роботи. Робота при оптимальному режимі технологічного процесу забезпечує збільшення надання послуг без зміни складу основних фондів без збільшення чисельності робітників і при зниженні витрат матеріальних ресурсів на одиницю продукції.

Економічне обґрунтування заходів поліпшення використання основних виробничих фондів ТОВ «Гранд Логістик»:

1. Визначаємо загальний приріст обсягу виробництва продукції (послуг) за рахунок поліпшення використання основних фондів:

$$\Delta O_{пл} = (O\Phi_{пл} - O\Phi_{б}) \cdot \Phi_{вб} \quad (3.1)$$

де $O\Phi_{пл}$ - наявність основних фондів у плановому році (2020 рік);

$O\Phi_{б}$ – наявність основних фондів у базовому році (2019 рік);

$\Phi_{вб}$ – фондovіддача у базовому році.

$$\Delta O_{пл} = (1819,7 \cdot 1,12 - 1819,7) \cdot 12,95 = 2827,8 \text{ тис. грн.}$$

Отже, за рахунок поліпшення використання основних фондів обсяг виробництва продукції (послуг) зросте на 2827,8 тис. грн. і на плановий період складе:

$$O_{пл} = O_{б} + \Delta O_{пл} \quad (3.2)$$

де $O_{б}$ - обсяг виробленої продукції в оптових цінах підприємства (без ПДВ).

$$O_{nl} = 19642 + 2827,8 = 22469,8 \text{ тис. грн.}$$

2. Визначаємо фондівіддачу на плановий період:

$$\Phi_{вл} = \frac{O_{nl}}{P_{вл}} \quad (3.3)$$

де $P_{вл}$ – первісна вартість основних фондів у плановому періоді.

$$\Phi_{вл} = \frac{O_{nl}}{P_{вл}} = \frac{22469,8}{1819,7 \cdot 1,12} = 11,04 \text{ грн / грн}$$

3. Економію по собівартості продукції за рахунок амортизації в результаті поліпшення використання основних виробничих фондів можна визначити за залежністю:

$$E_A = (Z_A - \frac{Z_A \cdot P_A}{P_\phi}) \cdot C_T \quad (3.4)$$

Sobchuk

E_A – сума економії від зниження собівартості на плановий період за рахунок підвищення фондівіддачі;

Z_A – амортизаційні відрахування у собівартості одиниці продукції або в затратах на 1 грн. товарної продукції в базисному році;

$$Z_a = \frac{P_\phi \times 0,15}{C} \times 100\%, \quad (3.5)$$

$$Z_a = \frac{1819,7 \times 0,15}{12105} \times 100\% = 2,25\%,$$

P_A – відношення загальної суми амортизаційних витрат відрахувань в плановому році до залежної суми нарахованої амортизації в базисному році;

$$P_a = \frac{A_{пл}}{A_{б}} \times 100\% = \frac{P_\phi \times 0,15 \times 1,12}{P_\phi \times 0,15} \times 100\%, \quad (3.6)$$

$$Pa = \frac{1819,7 \times 0,15 \times 1,12}{1819,7 \times 0,15} \times 100\% = 112\%.$$

P_f – фондівіддача планового року в % фондівіддачі на базисний рік:

$$P_f = \frac{\Phi_{вн}}{\Phi_{вб}} \times 100\%, \quad (3.7)$$

$$P_f = \frac{11,04}{12,95} \times 100\% = 85,25\% ,$$

C_T – собівартість товарної продукції в базисному році.

$$E_A = (0,0225 - \frac{0,0225 \cdot 1,12}{1}) \cdot 12105 = -32,68 \text{ (тис. грн.)}.$$

Розрахований показник становить -32,68 тис. грн.. Це означає, що ми маємо збільшення собівартості продукції на 32,68 тис. грн. на плануємий період за рахунок збільшення амортизації, оскільки вартість фондів зросла на більшу величину ніж їх фондівіддача на плануємий період у порівнянні з базовим.

4. Економія капітальних вкладень, виходячи із обсягу додаткової продукції у плановому році і фондівіддачі у базисному році складає:

$$\Delta K = \frac{\Delta O_{пл}}{\Phi_{в}} \quad (3.8)$$

$$\Delta K = \frac{\Delta O_{пл}}{\Phi_{в}} = \frac{2827,8}{12,95} = 218,36 \text{ (тис. грн.)},$$

За рахунок збільшення собівартості продукції прибуток на плануємий рік зменшиться на 32,68 тис. грн., тобто становитиме 195,32 тис. грн. (19642 – 12105 - 7252 - 57 – 32,68). Балансовий прибуток на базовий рік розраховуємо як різницю між обсягом реалізованої продукції та собівартістю. Він становить 228 тис. грн. (19642 – 12105 - 7252 - 57).

5. Обчислимо рівень рентабельності у базовому році як відношення балансового прибутку від реалізації до середньорічної вартості ОФ:

$$P_{\text{б.р.}} = \frac{228}{1819,7} \times 100 \approx 12,53\%.$$

Обчислимо рівень рентабельності у плановому році :

$$P_{\text{пл.р.}} = \frac{195,32}{1819,7 \times 1,12} \times 100 \approx 9,58\%.$$

Тобто за рахунок зменшення прибутку та збільшення середньорічної вартості ОВФ рентабельність підприємства зменшиться на 2,95%

Економічне обґрунтування заходів прискорення оборотності оборотних коштів ТОВ «Гранд Логістик»:

1. Визначимо величину вивільнення оборотних коштів за рахунок скорочення тривалості одного обороту за залежністю:

$$\pm \Delta O_k = \frac{O_p}{360} (D_{op_{пл}} - D_{op_{ф}}), \quad (3.9)$$

де O_p – прибуток підприємства у базовому році;

$D_{op_{пл}}$ – оборотність коштів в розрахунках у плановому році, днів;

$D_{op_{ф}}$ – оборотність коштів в розрахунках у базовому році, днів;

$$\pm \Delta O_k = \frac{228}{360} (8,81 - 3 - 8,81) = 1900 \text{ (грн.)}.$$

Отже за рахунок скорочення тривалості одного обороту можна вивільнити оборотних коштів на суму 1900 гривень.

2. Визначаємо обсяг додаткової продукції, яку можна реалізувати за рахунок збільшення коефіцієнта оборотності на плануємий рік.

$$K_{об_{пл}} = \frac{D}{D_{op_{пл}}} \quad (3.10)$$

$$K_{об_{пл}} = \frac{D}{D_{op_{пл}}} = \frac{360}{5,81} \approx 62$$

$$O_{p_{пл}} = K_{об_{пл}} \times O_{k_{ср}} \quad (3.11)$$

$Op_{пл}$ – обсяг реалізації продукції у плановому році, тис. грн.;

$Ok_{ср}$ – середньорічні залишки оборотних коштів, тис. грн.

$$Op_{пл} = 62 \times 480,7 = 29803,7 \text{ (тис. грн.)}$$

$$\Delta O = Op_{пл} - Op_{б} \quad (3.12)$$

$$\Delta O = 29803,7 - 19642 = 10161,7 \text{ (тис. грн.)}$$

Величина вивільнення оборотних коштів іде на збільшення обсягу додаткової продукції, яку можна реалізувати за рахунок збільшення коефіцієнта оборотності на плануємий рік.

3. Розраховуємо економічний ефект за рахунок зниження матеріаломісткості продукції (послуг).

Зниження матеріаломісткості продукції за рахунок економії запасних матеріалів, палива і енергії дозволяє, з одного боку, отримати додатковий прибуток, а з другого - при тих же матеріальних ресурсах збільшити випуск продукції (послуг).

Економія собівартості продукції і додатковий прибуток за рахунок зменшення матеріальних витрат (матеріалів, палива і енергії) на одиницю продукції можуть бути розраховані за формулою:

$$E_M = \left(P_M - \frac{P_M \times H_B}{100} \right) \times O_T, \quad (3.13)$$

де E_M - економія по собівартості за рахунок скорочення норм витрат сировини, матеріалів, палива, енергії;

P_M - затрати сировини, матеріалів, палива, енергії (матеріальні витрати) в базисному періоді на одиницю продукції або на 1 грн. товарної продукції, виходячи з діючих норм витрат;

$$P_M = \frac{MB}{Op} \quad (3.14)$$

$$P_M = \frac{6900}{19642} = 0,35$$

N_B - норма матеріальних витрат, що встановлена на плануємий рік в % до норми базисного року;

O_T - обсяг випуску товарної продукції на плануємий період в натуральному виразі, або в оптових цінах підприємства

В базисному періоді матеріальні витрати дорівнювали 35 коп. на 1 грн. випущеної продукції (послуг). На плановий рік підприємство планує знизити матеріальні витрати на 3.3%. При обсязі виробництва на плануємий рік в оптових цінах підприємства 29803,7 тис. грн., економія по собівартості складає:

$$E_M = \left(0,35 - \frac{0,35 \times 96,7}{100}\right) \times 29803,7 \approx 596,1 \text{ (тис. грн.)}$$

4. Розглянемо, як впливає матеріаломісткість на рентабельність продукції.

При випуску продукції (послуг) в базисному періоді 19642 тис. грн. та прибутку в розмірі 228 тис. грн. витрати на її виробництво і реалізацію складають 12105 тис. грн., в тому числі витрати матеріалів 6900 тис. грн. Рентабельність продукції дорівнює 1,88%.

На плануємий період матеріаломісткість за рахунок зменшення на 3,3% норми витрат знизилась з 35 до 33%. Якщо припустити, що решта виробничих витрат на 1 грн. випущеної продукції залишилися на рівні базисного періоду, тоді при обсязі виробництва в 19642 тис. грн. загальна сума витрат на виробництво і реалізацію продукції становить 11862,9 тис. грн., в тому числі витрати сировини 7038 тис. грн. При цьому рентабельність продукції становить 4,15%.

Таким чином, на плануємий рік за рахунок зниження матеріаломісткості з рентабельність продукції зросла у порівнянні з базисним періодом на 2,27%.

Економічне обґрунтування заходів підвищення продуктивності праці ТОВ «Гранд Логістик»:

Фактори росту продуктивності праці - це зміна матеріально-технічних, організаційних та соціально-економічних умов, як безпосередньо у процесі виробництва, так і поза ним, під впливом яких скорочуються затрати праці на виробництво одиниці продукції, тобто підвищується рівень продуктивності праці. Форми прояву цих змін (факторів) дуже різноманітні і можуть виступати не тільки як конкретні міроприємства (наприклад, підвищення рівня механізації і автоматизації виробництва, удосконалення організації і обслуговування робочих місць, впровадження типових структур управління і т. д.), але як і глибинні процеси та явища, такі, як зміна і розвиток форм власності, удосконалення розподільних відносин, господарського механізму і т.п., що сприяють підвищенню продуктивності праці. Розрізняють фактори росту продуктивності праці народногосподарські, галузеві та внутрішньовиробничі.

1. Підвищення продуктивності праці за рахунок удосконалення технології виконання робіт

Ріст продуктивності праці відбувається за рахунок економії трудових затрат в результаті скорочення «прихованих» втрат робочого часу.

Економія трудових затрат (затрат праці) визначається за формулою:

$$\Delta TЗ = \left(1 - \frac{100 - T_{ЗВ}}{100 - T_{ПЛ}} \right) \times 100, \quad (3.15)$$

де $\Delta TЗ$ - економія трудових затрат(затрат праці), %;

$T_{ЗВ}$ і $T_{ПЛ}$ - «приховані» втрати робочого часу у звітному та плановому році, %.

З урахуванням заходів по покращанню організації праці планується скоротити "приховані" втрати робочого часу з 12 до 7%.

$$\Delta TЗ = \left(1 - \frac{100 - 12}{100 - 7} \right) \times 100 \approx 5.38\%$$

Тобто за рахунок зменшення «прихованих» втрат робочого часу у плановому році в порівнянні з базовим можна одержати економію затрат праці у розмірі 5,38%.

2. Підвищення продуктивності праці за рахунок досягнення нормативного рівня внутрізмінних простоїв обладнання у зв'язку з його технічним та організаційним обслуговуванням, а також у зв'язку з відпочинком та самообслуговуванням робітника визначається таким чином:

$$\Delta O_{B3} = \left[\frac{100}{100 - (T_{B3\phi} - T_{B3н})} - 1 \right] \times 100, \quad (3.16)$$

де ΔO_{B3} - приріст обсягу продукції у зв'язку із зменшенням внутрізмінних простоїв обладнання до нормативного рівня, %;

$T_{B3\phi}$ та $T_{B3н}$ - відповідно нормативні та фактичні внутрізмінні простои обладнання, %.

Внутрізмінні простои обладнання у зв'язку з технічним та організаційним обслуговуванням, а також у зв'язку з відпочинком та самообслуговуванням робітників складають по нормативу 18%. Фактичні внутрізмінні простои обладнання умовно приймаємо 23...35 %.

$$\Delta O_{B3} = \left(\frac{100}{100 - (23 - 18)} - 1 \right) \times 100 = 5,26 (\%),$$

Можлива відносна економія чисельності робітників за рахунок досягнення нормативного рівня внутрізмінних простоїв обладнання розраховується за формулою:

$$\Delta Ч_{B3} = Ч \times \Delta O_{B3} / (100 + \Delta O_{B3}) \quad (3.17)$$

де Ч – чисельність робітників, чол.;

$$\Delta Ч_{B3} = Ч \times \Delta O_{B3} / (100 + \Delta O_{B3}) = 307 \times 5,26 / (100 + 5,26) = 15 (\text{чол.})$$

Тобто, за рахунок досягнення нормативного рівня внутрішніх простоїв обладнання на підприємстві на плануємий рік можлива відносна економія чисельності робітників у кількості 15 чол.

3. Підвищення продуктивності праці за рахунок впровадження прогресивних систем оплати праці робітників.

Впровадження прогресивної відрядно-преміальної системи оплати праці робітників підвищує продуктивність праці на 6-8%.

Ріст продуктивності праці за рахунок збільшення охоплення робітників відрядно-преміальною системою оплати праці визначається за формулою:

$$\Delta B = (O_{\text{ПЛ}} - O_{\text{Б}}) \times P \times U_{\text{р.від.}}, \quad (3.18)$$

де $O_{\text{ПЛ}}$ та $O_{\text{Б}}$ - охоплення робітників-відрядників відрядно-преміальною системою оплати праці у плановому та базовому роках, %. Охоплення робітників відрядно-преміальною системою оплати праці у звітному році — 45 - 55%.

P - показник росту продуктивності праці при впровадженні відрядно-преміальної системи оплати праці, % (15...20 %);

$U_{\text{р.від.}}$ - питома вага робітників-відрядників у загальній чисельності робітників, %. Питома вага робітників-відрядників в загальній чисельності робітників — 70 - 75%.

$$\Delta B = (0,54 - 0,49) \times 15 \times 70 = 52,5(\%).$$

Тобто, за рахунок збільшення охоплення робітників відрядно-преміальною системою оплати праці відбудеться зростання продуктивності праці на 52,5%.

4. Вплив підвищення продуктивності праці (в темпах, що випереджують зростання заробітної плати) на зниження собівартості продукції можна визначити за такою формулою:

$$E = \left(Z_1 - \frac{Z_1 \times P_z}{P_e} \right) \times O_{mn}, \quad (3.19)$$

де Е - економія від зниження собівартості продукції за рахунок росту продуктивності праці;

Z_1 - затрати по статті «Заробітна плата з відрахуваннями на соціальні заходи» на одиницю продукції (товарної) в базисному періоді

P_3 - середньорічна (середньомісячна) заробітна плата одного в % до середньорічної (середньомісячної) заробітної плати в базисному періоді;

P_B - ріст продуктивності праці в аналізованому періоді у порівнянні з базисним періодом;

O_{TP} - випуск товарної продукції в аналізованому періоді.

Прийнявши в розрахунок, що середня зарплата у порівнянні з базисним періодом зростає на 5 %. Питома вага затрат на зарплату у складі вартості продукції (послуг) становить 25%.

Наприклад, в базисному році робота підприємства характеризувалась такими показниками (табл. 3.4).

Sobchuk

Таблиця 3.4

Показники ефективності роботи ТОВ «Гранд Логістик» у 2019 році

Показники	Значення
Випуск товарної продукції, тис. грн.	19642
Собівартість продукції, тис. грн.	12105
в т. ч. затрати по заробітній платі з відрахуваннями на соціальне страхування, тис. грн.	3026,25
Прибуток, тис. грн.	228
Основні виробничі фонди і нормовані оборотні засоби	2228,82
в т. ч. основні виробничі фонди	1819,7
Рентабельність продукції, %	1,88
Рентабельність основної діяльності, %	1,18

В аналізованому періоді за рахунок зменшення "прихованих" витрат робочого часу і скорочення внутрішніх простоїв обладнання продуктивність

праці у порівнянні з базисним періодом зросла на 5,38%, а середньорічна заробітна плата - на 5%.

$$З_1 = \frac{2350+834}{19642} = 0,15 \text{ тис. грн.}$$

Економія від собівартості за рахунок росту продуктивності праці дорівнює:

$$E = (0,15 - \frac{0,15 \times 105}{105,38}) \times 19642 = 196,42 \text{ (тис. грн.)}$$

В результаті зниження собівартості прибуток зростає з 228 до 424,42 тис. грн., а рентабельність продукції зростає з 1,88 до 2,16%.

Зміна обсягів робіт за рахунок збільшення основних виробничих фондів визначається за залежністю:

$$O_{OF} = (OB\Phi_{ПЛ} - OB\Phi_B) \Phi_B = (1819,7 \times 1,12 - 1819,7) \times 12,95 = 2827,8 \text{ (тис. грн.)}$$

Тобто, на плануємий період за рахунок збільшення основних виробничих фондів обсяг виконуваних робіт можна збільшити на 2827,8 тис. грн.

Зміна обсягів робіт за рахунок поліпшення їх використання визначається за залежністю:

$$O\phi_B = (\Phi_B - \Phi_{ПЛ}) OB\Phi_{ПЛ}, \quad (3.19)$$

де $\Phi_{ПЛ}$, Φ_B - фондівіддача відповідно на плануємий рік і у базисному році.

$OB\Phi_{ПЛ}$ - вартість основних виробничих фондів на плануємий рік;

$$O\phi_B = (12,95 - 11,04) \times 2038,06 = 3892,7 \text{ (тис. грн.)}$$

Тобто, на плануємий період за рахунок поліпшення використання основних виробничих фондів обсяг виконуваних робіт можна збільшити на 3892,7 тис. грн.

Зміна обсягів робіт за рахунок динаміки продуктивності праці визначається за залежністю:

$$O_B = (B_{ПЛ} - B_B) Ч_{ПЛ} \quad (3.20)$$

де $V_{ПЛ}$, V_B - продуктивність праці (виробіток) одного робітника відповідно на плануємий рік і у базисному році;

$Ч_{ПЛ}$ - чисельність робітників на плануємий рік.

$$O_B = (84,65 - 63,98) \times 292 = 6035,64 \text{ (тис. грн.)}$$

Отже, на плануємий період за рахунок зростання продуктивності праці обсяг виконуваних робіт можна збільшити на 6,03 млн. грн.

Зміна обсягів робіт за рахунок зміни загальної чисельності робітників визначається за залежністю:

$$O_{\text{ч}} = (Ч_{ПЛ} - Ч_B) V_B, \quad (3.21)$$

де $Ч_B$ - чисельність робітників у базисному році.

$$O_{\text{ч}} = (292 - 307) \times 63,98 = -959,70 \text{ (тис. грн.)}$$

Отже, на плануємий період за рахунок зменшення чисельності робітників обсяг виконуваних зменшиться на 0,96 млн. грн.

Вплив підвищення ефективності використання виробничих і трудових ресурсів на результати господарської діяльності підприємства наведено в табл 3.5 та 3.6.

Таблиця 3.5

Вплив факторів на зміну рівня рентабельності виробництва

№ п/п	Показники	Базисний рік (2019)	Плановий рік (2020)
1	2	3	4
1.	Прибуток, тис. грн.	228	424,42
2.	Реалізація товарної продукції, тис. грн.	19642	29803,7
3.	Середньорічна вартість основних виробничих фондів, тис. грн.	1819,7	2038,06

1	2	3	4
1.	Середньорічні залишки нормативних оборотних коштів, тис. грн.	409,1	480,7
2.	Середньорічна вартість виробничих фондів (р. 3 + р. 4), тис. грн.	2228,82	2518,76
3.	Коефіцієнт фондомісткості продукції (р. 3 / р. 2)	0,092	0,068
4.	Коефіцієнт закріплення оборотних коштів (р. 4 / р. 2)	0,021	0,016
5.	Прибуток на 1 грн. реалізованої продукції(р. 1 / р. 2), грн.	0,011	0,014
6.	Рентабельність виробництва (р. 1 / р. 5), %	10,2	16,8

Як показують розрахунки, рентабельність виробництва на плановий період складає 17,7% проти 10,2% у базисному році, тобто рівень рентабельності зріс на 6,6 пунктів.

Вплив факторів, які здійснили вплив на зміну рівня рентабельності визначається виходячи з таких розрахунків (за методом ланцюгових підстановок):

1. Збільшення долі прибутку на 1 грн. реалізованої продукції на 0,004 грн. призвело до збільшення рівня рентабельності виробництва на 6,6%.

2. Зменшення фондомісткості продукції на 0,024, тобто збільшення фондівіддачі виробничих фондів, призвело до підвищення рентабельності виробництва послуг підприємства.

3. Зниження коефіцієнту закріплення нормованих оборотних засобів, тобто прискорення їх оборотності, призвело до збільшення рентабельності.

Таким чином, загальне збільшення рентабельності виробництва послуг підприємства від вантажоперевезень складає 6,6%, що відповідає загальній зміні показників діяльності підприємства у базовому та плановому періодах.

Вплив підвищення ефективності використання виробничих і трудових ресурсів на діяльність ТОВ «Гранд Логістик»

№ п/п	Показники	Базо- вий рік	Плано- вий рік	Приріст	
				абсол.	%
1.	Обсяг реалізації продукції, тис. грн.	19642	29803,7	10161	151,7
2.	Вартість основних виробничих фондів, тис. грн.	1819,7	2038,06	218,36	111,9
3.	Фондовіддача	12,95	11,04	-1,91	85,2
4.	Чисельність працівників, чол.	307	292	-15	95,1
5.	Продуктивність праці одного робітника, тис. грн.	63,98	84,65	20,67	132,3
6.	Собівартість продукції, тис. грн.	12105	11862,9	-242,1	98
7.	Витрати на 1 грн. реалізованої продукції, грн.	0,62	0,39	-0,23	62,9
8.	Прибуток, тис. грн.	228	424,4	196,4	186,1
9.	Рівень рентабельності (стр. 8 / стр. 6), %	1,88	3,57	1,69	189,9

Проведене дослідження ефективності використання виробничих ресурсів транспортного підприємства показало, що при впровадженні заходів збільшення основних фондів, прискорення обертання оборотних засобів, зниження матеріаломісткості продукції та підвищення і нормування продуктивності праці підприємства приведе до підвищення рентабельності підприємства у 2016 році на 89,9%.

3.3. Ефективність реалізації та перспективи розвитку потенціалу транспортних підприємств

Динамічний розвиток транспортного підприємства можливий лише за умови забезпечення ефективного використання потенціалу транспортних підприємств. Наявність достатньої, обґрунтованої величини та збалансованої структури потенційних можливостей підприємства забезпечує необхідну динаміку усіх показників його діяльності. Вирішення задачі підвищення ефективності використання потенціалу транспортних підприємств сприяє зниженню величини загальних витрат транспортних підприємств, зростанню їхньої прибутковості, забезпечує достатній рівень фінансових результатів, ринкову стійкість підприємства та конкурентоздатність, стабільний і збалансований розвиток.

Сформований комплекс інструментів щодо формування та реалізації потенціалу транспортних підприємств має інтегральну дію на результати діяльності підприємств, формує синергетичний ефект, складові якого включають економічний, екологічний та соціальний ефект (табл. 3.6).

Перспективи розвитку транспортних підприємств можуть бути позитивними, а реалізація сформованого комплексу заходів досягне бажаного результату лише за умови абсолютного, неухильного, загального дотримання таких принципів (на перший погляд – зовсім не економічних) усіма зацікавленими сторонами (в першу чергу особами, що приймають рішення):

- прозорість прийняття рішень та оприлюднення їх наслідків з метою контролю з боку громадянського суспільства;
- обов'язкове дотримання законів та регламентуючих норм;
- невідворотність покарання за порушення вимог чинного законодавства;
- і, найголовніше, рівність усіх перед законом, викорінення принципів вибіркового правосуддя.

Формування ефекту від запропонованого інструментарію

Інструмент	Вид ефекту	Складові прояву ефекту
Модель гармонізації складових потенційних можливостей	економічний	Зменшення витрат на утримання надмірних ресурсів Зменшення управлінських витрат Підвищення якості планування та управління
Модель прогнозування попиту	економічний	Зменшення втрат доходів через незадоволення наявного попиту Зменшення управлінських витрат Підвищення якості планування та управління
Модель оптимізації резерву провізних можливостей		Зменшення витрат на формування резерву провізних можливостей Зменшення управлінських витрат
Впровадження систем управління знаннями (бази знань, рефреймінг організації, наставництво, навчання персоналу)	економічний	Підвищення продуктивності праці Зменшення втрат через неякісне виконання професійних обов'язків Зменшення плинності кадрів
	соціальний	Покращення психологічного клімату в колективі Забезпечення розвитку особистості (творчого, професійного, кар'єрного) Підвищення рівня соціально відповідальної діяльності бізнесу
Екологізація діяльності (сертифікація, екологістичні технології, екологічна освіта)	економічний	Зменшення штрафів за порушення норм екологічного законодавства Збільшення доходів за рахунок більш високих цін на екологічні послуги
	екологічний	Зменшення забруднення навколишнього середовища
	соціальний	Підвищення рівня соціально відповідальної діяльності бізнесу
Модель гармонізації інтересів	економічний	Зменшення соціальної напруженості в колективі
	соціальний	Зменшення плинності кадрів Підвищення рівня соціально відповідальної діяльності бізнесу
Методичні положення для оцінювання потенціалу	економічний	Підвищення якості планування та управління

Будь-які моделі, механізми, програми залишаться на папері, якщо на усіх рівнях управління соціально-економічних систем усіх рівнів, зазначені принципи, що знаходяться в межах системно-гуманізаційної парадигми, не будуть реалізовані. Їх імплементація є базовою необхідною, але, звичайно,

недостатньою умовою розвитку усіх економічних суб'єктів, і транспортних підприємств, зокрема.

І, якщо підсумувати вищезазначене, для втілення в життя усіх зазначених напрямів розвитку потенціалу транспортних підприємств необхідно усвідомлення керівництвом підприємств, галузі та держави відповідальності за розвиток транспорту та його трансформація в наміри та реальні дії.

Перспективи розвитку транспортних підприємств можливі лише за умови імплементації базових принципів системно-гуманізаційної парадигми в життя. Перспективи розвитку поза межами системно гуманізаційної парадигми відсутні, оскільки рівень диспропорцій між декларованими намірами і реальними діями досягнув критичної межі.

Для формування позитивних перспектив розвитку транспортних підприємств необхідно здійснювати діяльність в певних напрямках.

Перспективні напрями розвитку потенціалу транспортних підприємств слід розділити на декілька складових, які є невід'ємними одна від одної: внутрішню і зовнішню.

Внутрішня складова передбачає розвиток потенціалу транспортних підприємств шляхом: оновлення рухомого складу і сучасного забезпечення його технічного обслуговування, розвитку персоналу, впровадження інноваційних транспортно-логістичних технологій, розширення переліку можливих джерел фінансування, покращення інформаційного забезпечення тощо.

Зовнішня складова включає розвиток інфраструктури, інституційного та нормативно-правового забезпечення, конкурентного середовища тощо.

Взаємозв'язок зовнішньої і внутрішньої складових визначається тим, що ефективна реалізація потенціалу транспортних підприємств не можлива без «створення комплексної, ефективної та безпечної транспортної системи, яка б належним чином задовольняла потреби економіки й суспільства в перевезеннях, забезпечувала зниження транспортних витрат у вартості продукції, відповідала міжнародним стандартам якості послуг» [38]. Спільним напрямом розвитку зовнішньої і внутрішньої складових потенціалу транспортних підприємств є

забезпечення достатніх обсягів фінансових ресурсів. В умовах їх обмеженості для розвитку високовартісних об'єктів транспортної інфраструктури необхідно максимально реалізувати можливості співробітництва з ЄС, «особливо в частині реалізації проектів із залученням фінансових інструментів ЄС та коштів фінансових установ ЄС (ЄІБ, ЄБРР)» [47].

Обґрунтування перспектив розвитку неможливе без визначення чинників впливу на потенціал транспортних підприємств, оскільки саме вони, загалом, і визначають пріоритетність заходів щодо розвитку підприємства. В першу чергу розвиток потенціалу підприємства залежить від наявних обсягів перевезень, тому транспортні підприємства повинні здійснювати активний пошук вантажної бази шляхом проведення маркетингових досліджень, формування вигідних пропозицій і умов для здійснення транспортування через територію України [48].

Потенціал транспортних підприємств та рівень його використання також прямо залежить від рівня розвитку транспортної інфраструктури, яка є економічно збалансованою сукупністю шляхів сполучення, рухомого складу, засобів управління та зв'язку, системи технічного обслуговування. Крім того, на рівень реалізації потенціалу транспортних підприємств суттєво впливає ситуація на ринку пального (ціни, співвідношення попиту та пропозиції), тому перспективним напрямом є розвиток екологічних видів рухомого складу та видів пального, оптимізація організації перевезень.

Розвиток потенціалу транспорту в цілому розглядається в таких напрямках: ефективний вибір видів транспорту при перевезеннях, збільшення мультимодальності, поліпшення роботи пунктів пропуску на митному кордоні, екологізація транспортного процесу, інтелектуалізація праці, інтеграція транспортних мереж тощо.

З цією метою на залізницях необхідно пришвидшити електрифікацію доріг на напрямках, від яких можна отримати найбільший економічний ефект; розвивати сучасні логістичні технології та мультимодальні перевезення, стимулювати створення українських мультимодальних транзитних операторів; спростити правила перевезення вантажів територією України, забезпечити

розвиток інформаційних систем та всієї інфраструктури транзитних перевезень; забезпечити формування та реалізацію ефективної тарифної політики [64].

В умовах погіршення екологічної ситуації та дефіциту енергоносіїв пріоритетними напрямками щодо розвитку потенціалу транспорту є забезпечення розвитку річкового транспорту в Україні, як найбільш екологічного та економічного виду транспорту. Збільшення обсягів перевезень річковим транспортом в структурі перевезень вантажів забезпечить зменшення енергозалежності економіки, скорочення викидів парникових газів в атмосферу, підвищить рівень конкурентоспроможності вітчизняної транспортної системи.

В цьому напрямку першочерговими завданнями є: прийняття базового законодавства з питань судноплавства на внутрішніх водних шляхах, забезпечення безпечної експлуатації внутрішніх водних шляхів та судноплавних шлюзів України, розширення мережі мультимодальних перевезень суднами типу «ріка-море» та будівництво національного річкового флоту із залученням вітчизняних виробничих потужностей [49].

Не можна залишити поза увагою інноваційне спрямування перспективних напрямів розвитку потенціалу транспортних підприємств, яке передбачає «створення умов для розвитку та модернізації транспортнодорожнього комплексу на новій технічній і технологічній платформі, зосередження фінансових та інтелектуальних ресурсів на сучасних досягненнях в сфері транспортних інновацій»[36].

За результатами досліджень обґрунтовано інструментарій щодо розвитку потенціалу соціально-економічних систем транспорту різних рівнів:

- на державному рівні: розвиток транспортної інфраструктури, створення умов для модернізації та оновлення рухомого складу, підвищення ефективності та оперативності державного управління у транспортній сфері, забезпечення розвитку конкурентного середовища в галузі та зростання її інвестиційної привабливості, створення ринку транспортних послуг, створення передумов інтеграції до Європейського Союзу, формування засад державної політики щодо підвищення екологічності, енергоефективності транспорту; вдосконалення

нормативно-правового забезпечення та гармонізація транспортного законодавства з міжнародним правом; забезпечення транспортної безпеки; створення належних прозорих умов для залучення інвесторів та роботи приватного сектору в транспортній галузі; ефективне та економічно-обґрунтоване використання державного майна, оптимізація приватизаційних процесів, в тому числі з використанням механізмів державно-приватного партнерства; формування гнучкої конкурентоздатної тарифної політики; створення єдиного інформаційного поля для безпеки перевезень, перевізників, вантажовідправників і вантажоодержувачів, експедиторів, органів державного контролю на кордонах;

- на галузевому рівні: забезпечення доступності та якості транспортних послуг, вдосконалення управління територіальними системами перевезень; забезпечення безпеки перевезень вантажів, розробка конкретних механізмів економічного та адміністративного регулювання процесів функціонування та розвитку транспортних систем з метою найбільш повного задоволення потреб територій у перевезеннях з урахуванням соціального та екологічного чинників; забезпечення умов для поступового оновлення рухомого складу та виробничої бази; сприяння активізації міжнародної діяльності транспортних підприємств; прозора кадрова політика, призначення на посади керівників транспортної галузі виключно за професійних якостями на конкурних засадах; організація швидкісного просування вантажопотоків зовнішньоторговельних і транзитних вантажів за рахунок її концентрації та маршрутизації, введення систем диспетчерського контролю; поліпшення взаємодії різних видів транспорту в транспортних вузлах, створення системи інтермодальних перевезень (виробництво спеціалізованих технічних засобів - контейнерів, змінних кузовів, платформ для перевезення автопоїздів); створення єдиних транспортних вузлів надання пасажирських послуг (хабів), розвиток інтермодальних систем міжнародних перевезень;

- на рівні транспортних підприємств: модернізація рухомого складу, забезпечення конкурентоспроможності та якості транспортних послуг, розвиток

експорту транспортних послуг, пошук і реалізація внутрішніх резервів підвищення економічної ефективності, підвищення екологічності, енергоефективності транспортних процесів та безпеки перевезень; вибір і обґрунтування найбільш економічно-ефективних технічних, експлуатаційних, організаційних та маркетингових рішень, спрямованих на приріст прибутку підприємства від основної діяльності.

Сьогодні у межах процесів дерегуляції на транспорті значна увага приділяється питанням спрощення оформлення й видачі дозволів на проїзд територіями іноземних держав під час виконання перевезень пасажирів і вантажів автомобільним транспортом у міжнародному сполученні, підвищенню ефективності функціонування автостанційної мережі; вжито заходів щодо зменшення перевірок суб'єктів господарювання та спрощення умов провадження господарської діяльності на морському й річковому транспорті; на залізничному транспорті вирішувалися питання, спрямовані на врегулювання правових взаємовідносин, пов'язаних з електронним документообігом електронних перевізних документів, налагодженням взаємовідносин залізниць і власників вагонів; у сфері цивільної авіації – питання підвищення ефективності державного регулювання експлуатації повітряних ліній, а також рівня конкуренції на ринку авіаційних перевезень і раціонального використання експлуатаційних можливостей аеропортів.

Підсумовуючи результати досліджень, слід зазначити, що в основу розвитку транспортної галузі має бути покладена ефективна економічна модель розвитку, побудована на принципах конкуренції, гуманізації, соціальної відповідальності, гармонійного розвитку, яка використовує ефективні механізми державного регулювання ринку, активізації інновацій в транспортній сфері, інструментарій державно-приватного партнерства в реалізації крупних інвестиційних проектів. Наслідком реалізації даної моделі стане інтеграція національної транспортної системи до європейської та азійської транспортних систем.

Висновок до третього розділу

Відповідно до поставленої мети у третьому розділі отримано такі наукові та практичні результати.

1. Визначено, що ефективність формування та реалізації потенціалу транспортного підприємства залежить від його структури. В дослідженні методом декомпозиції було виокремлено такі складові потенційних можливостей: виробничо-технологічна, маркетингова, трудова, фінансова, управлінська, та здійснено їх логічно обґрунтовану трирівневу деталізацію. Запропонована структура потенційних можливостей включає інноваційну, інформаційну, знаннєву та екологічну складові, що в умовах розвитку сучасного суспільства є запорукою успішної реалізації стратегії розвитку підприємства, мінімізації ризиків як операційної, так і фінансової та інвестиційної діяльності.

2. Визначено, що забезпечення збалансованості складових потенціалу є ключовим чинником ефективного розвитку потенціалу транспортного підприємства та важливою умовою виконання потенціалом своєї ролі щодо досягнення підприємством мети функціонування та реалізації місії. Надмірний розвиток (накопичення) окремих складових потенціалу призводить до іммобілізації коштів, перевитрати ресурсів, неефективного їх використання, а раціоналізація споживання, з урахуванням обмеженості ресурсів планети, є однією з умов реалізації системно-гуманізаційної парадигми.

3. Встановлено, що збалансованість потенціалу транспортного підприємства слід розглядати комплексно, узгоджуючи її з етапами та складовими процесу формування потенціалу, а саме: етапом формування капіталу, етапом формування ресурсів, етапом формування потенційних можливостей, етапом формування потенціалу.

4. Визначено, що ключовим чинником збалансованості потенціалу є відповідність між потенційними можливостями підприємства та поставленими цілями розвитку. Запропоновано виділяти між елементну та внутрішньо елементну збалансованість потенціалу транспортного підприємства та

обґрунтовано два підходи до визначення показників збалансованості: процесний та потенціологічний.

5. Встановлено взаємозв'язок основних понять в процесі формування конкурентного потенціалу підприємства, визначено структуру конкурентного середовища транспортних підприємств та класифіковано фактори його формування. Проаналізовано стан конкурентного середовища в транспортній галузі та визначено його нерівномірність розвитку. Обґрунтовано етапи та сформовано методику аналізу конкурентного середовища транспортних підприємств, як умови формування та ефективної реалізації їх потенціалу.

6. Перспективи розвитку потенціалу транспортних підприємств запропоновано розділити на декілька складових, які є невід'ємними одна від одної: внутрішню і зовнішню. Внутрішня складова передбачає розвиток потенціалу транспортних підприємств шляхом: оновлення рухомого складу і сучасного забезпечення його технічного обслуговування, розвитку персоналу, впровадження інноваційних транспортно-логістичних технологій, розширення переліку можливих джерел фінансування, покращення інформаційного забезпечення тощо. Зовнішня складова включає розвиток інфраструктури, інституційного та нормативно-правового забезпечення, конкурентного середовища тощо.

ВИСНОВКИ

Відповідно до поставленої мети у кваліфікаційній роботі отримані такі наукові та практичні результати.

1. Запропоновано «потенціал транспортного підприємства» трактувати як інтегральну властивість підприємства, яка визначає здатність забезпечувати задоволення потреби суспільства в транспортному обслуговуванні, є наслідком системної взаємодії сукупності ресурсів підприємства та умов його функціонування, яка проявляється внаслідок активації потенційних можливостей транспортного підприємства наміром менеджменту до здійснення змін, а реалізується – шляхом послідовного досягнення поставлених цілей, що в цілому забезпечує розвиток підприємства.

2. Обґрунтовані концептуальні положення щодо системного формування потенціалу підприємства шляхом послідовного поєднання ресурсів (а саме основного і оборотного капіталу, людського капіталу та інформації), зовнішніх і внутрішніх умов функціонування підприємства (які разом з ресурсами формують потенційні можливості). Потенційні можливості перетворюються в потенціал завдяки сприйняттю поставлених цілей та активації намірів щодо їх досягнення. Обґрунтовано, що оскільки потенціал інтегрує в собі енергетичні властивості наміру менеджменту (а саме напрям, час впливу, силу впливу), то він також є енергетичною характеристикою і може набувати як додатних, так і від'ємних значень.

3. Визначено проблемні питання щодо оцінки потенціалу підприємства, які виникають через відсутність однозначного тлумачення категорії «потенціал», зокрема стосовно методу оцінювання (інтегральний показник чи система показників, перелік показників, одиниці їх виміру, підходи та принципи оцінювання). За результатами проведеного критичного аналізу існуючих методів оцінки потенціалу встановлено, що вони за свої економічним змістом в переважній більшості є оцінкою виробничофінансового стану, оцінкою вартості майна, рівня конкурентоздатності, ефективності, в кращому випадку –

потенційних можливостей підприємства, або окремих їх складових. Водночас, комплексних методик оцінки величини власне потенціалу підприємств, в тому числі транспортних, немає.

4. Проведений аналіз вантажообігу Товариства з обмеженою відповідальністю «Гранд Логістик» підприємства за 2017-2019рр. показав, що він за аналізований період щорічно підвищувався, що свідчить про зростання обсягів перевезення вантажів за рахунок збільшення автопарку підприємства та підтримання його у працездатному стані та підвищення попиту на автомобільні вантажні перевезення.

5. Проведений аналіз ефективності використання основних виробничих засобів підприємства свідчить про зниження ефективності використання основних виробничих засобів підприємства у 2017-2019 роках, зниження забезпечення підприємства основними виробничими фондами. Аналіз показників використання оборотних засобів підприємства свідчить про відповідність показників встановленим нормам та успішну роботу підприємства зокрема.

6. Проведений аналіз використання трудових ресурсів показав, що можна в цілому дати позитивну оцінку ефективності їх використання, але при цьому слід обов'язково звернути увагу на те, що у підприємства є наявність резервів підвищення їх використання.

7. Як видно з проведеного аналізу витрат та собівартості послуг ТОВ «Гранд Логістик» витрати збільшились. Зростання витрат спричинено запровадженням нових послуг пов'язаних з відкриттям станції технічного обслуговування та автостраховання, що призвело до збільшення доходів підприємства та відповідно зростання витрат. Проведений аналіз рентабельності свідчить про стабільне підвищення показників рентабельності послуг підприємства, що свідчить про ефективну його роботу і стабільне функціонування.

8. Визначено, що ефективність формування та реалізації потенціалу транспортного підприємства залежить від його структури. В дослідженні методом декомпозиції було виокремлено такі складові потенційних

можливостей: виробничо-технологічна, маркетингова, трудова, фінансова, управлінська, та здійснено їх логічно обґрунтовану трирівневу деталізацію. Запропонована структура потенційних можливостей включає інноваційну, інформаційну, знаннєву та екологічну складові, що в умовах розвитку сучасного суспільства є запорукою успішної реалізації стратегії розвитку підприємства, мінімізації ризиків як операційної, так і фінансової та інвестиційної діяльності.

9. Встановлено, що збалансованість потенціалу транспортного підприємства слід розглядати комплексно, узгоджуючи її з етапами та складовими процесу формування потенціалу, а саме: етапом формування капіталу, етапом формування ресурсів, етапом формування потенційних можливостей, етапом формування потенціалу.

10. Визначено, що ключовим чинником збалансованості потенціалу є відповідність між потенційними можливостями підприємства та поставленими цілями розвитку. Запропоновано виділяти між елементну та внутрішньо елементну збалансованість потенціалу транспортного підприємства та обґрунтовано два підходи до визначення показників збалансованості: процесний та потенціологічний.

11. Перспективи розвитку потенціалу транспортних підприємств запропоновано розділити на декілька складових, які є невід'ємними одна від одної: внутрішню і зовнішню. Внутрішня складова передбачає розвиток потенціалу транспортних підприємств шляхом: оновлення рухомого складу і сучасного забезпечення його технічного обслуговування, розвитку персоналу, впровадження інноваційних транспортно-логістичних технологій, розширення переліку можливих джерел фінансування, покращення інформаційного забезпечення тощо. Зовнішня складова включає розвиток інфраструктури, інституційного та нормативно-правового забезпечення, конкурентного середовища тощо.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Амосов О.Ю. Формування потенціалу підприємства: організаційний та управлінський аспект. *Бізнес Інформ*. 2012. №12. С. 337-340.
2. Ананченко О., Гурнак В. Проблеми управління економіко-господарською діяльністю транспортної галузі в сучасних умовах. *Збірник наукових праць Державного економікотехнологічного університету транспорту. Сер : Економіка і управління*. 2015. Вип. 32. С. 9-19.
3. Андросюк К.В. Многогранное понятие «экономики знаний». *Креативная Экономика*. 2007. № 3. URL: [http:// www. creativeconomy.ru](http://www.creativeconomy.ru) (дата звернення: 20.10.2020).
4. Ареф'єва О.В., Харчук Т.В. Економічні засади формування потенціалу підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2008. №7(85). С. 71-76.
5. Ареф'єва О.В., Бодрецький М.В. Логістичне управління позиковим потенціалом підприємств: монографія. Луганськ, 2012. 225 с.
6. Ареф'єва О.В., Запорожець Т.С. Основи формування господарського потенціалу підприємств та визначення його конкурентоспроможності. *Агросвіт*. 2011. №22. С. 30-34. URL: http://nbuv.gov.ua/jpdf/agrosvit_2011_22_8.pdf. (дата звернення: 20.10.2020).
7. Ареф'єва О.В., Мягких І.М. Перспективні напрями розвитку трудового потенціалу в системі споживчої кооперації. *Актуальні проблеми економіки*. 2009. № 12. С. 147-153.
8. Ачкасов І.А., Пушкар Т.А., Федорова В.Г. Потенціал підприємства: формування та оцінювання: конспект лекцій з курсу. Харків: Харк.нац. акад. міськ. госп-ва, 2010. 89 с.
9. Бабина О.Є. Оцінка та моделювання збалансованості потенціалу транспортного підприємства: теоретико-методичний аспект. *Збірник наукових праць Державного економікотехнологічного університету транспорту: Серія «Економіка і управління»*. 2014. Вип. 33. С. 9-18.

10. Базилюк А.В., Гордієнко В.В. Механізм реалізації інвестиційного потенціалу автотранспортних підприємств в Україні. *Актуальні проблеми економіки*. 2013. №10. С. 84-92. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2013_10_11 (дата звернення: 20.10.2020).

11. Бачевський Б.Є., Пастушкова І.А., Яцура Є.А. Визначення економічного потенціалу підприємства. *Економічні науки*. 2011. № 7. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/znpen/2011_7/21VER.pdf (дата звернення: 18.10.2020).

12. Бачевський Б.Є., Перепелюкова О.В. Механізм реалізації потенціалу підприємства. *Регіональний зб. наук. праць з економіки «Прометей»*. 2007. № 2(23). С. 262-265.

13. Бачкір Л.В., Баличева А.І. Розвиток інноваційних процесів підприємства транспортного машинобудування. *Ефективна економіка*. 2012. №4. URL: www.economy.nauka.com.ua (дата звернення: 18.10.2020).

14. Беззубко Л.В., Захаров С.Є., Свешнікова Н.М. Інноваційний потенціал. Донецьк, 2008. 202 с. 

15. Берлінг Р.З. Еколого-економічний потенціал підприємства, його суть та значення у виробничо-господарській діяльності підприємства. *Вісник національного університету «Львівська політехніка»*. 2011. № 714. С.33-38.

16. Бех В.П. Морфологія соціального світу: монографія. Київ-Мюнхен: Вид-во НПУ імені Н.П. Драгоманова, 2011. 759 с.

17. Бех І.Д. Виховання особистості: підруч. для студ. вищ. навч. закл. Київ: Либідь, 2008. 848с.

18. Беляєва Г.Є. Особливості моделювання та управління екологоекономічним потенціалом промислових підприємств (на прикладі вугледобувної галузі). *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. 2011. №3 (15). С.56-59.

19. Бідняк М.Н., Клещ А.М. Основні напрямки формування організаційно-економічної стабільності на транспортних підприємствах. *Вісник Національного*

транспортного університету. 2012. №26(1). С. 246-249. URL: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vntu_2012_26\(1\)__51.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vntu_2012_26(1)__51.pdf) (дата звернення: 18.10.2020).

20. Бондар Н.М., Бобровник Д.О. Проблема відсутності справедливої оплати праці в контексті управління сучасними автотранспортними компаніями. *Економіка та управління на транспорті*. 2016. Вип. 3. С. 010-014. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eut_2016_3_4 (дата звернення: 20.10.2020).

21. Бондаренко В.М. Формування конкурентних переваг на основі оптимізації використання ресурсного потенціалу. *Науковий вісник Чернігівського державного інституту економіки і управління. Серія 1: Економіка*. 2013. Вип. 3. С. 37-47. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/NvChdieu_2013_3_7 (дата звернення: 18.10.2020).

22. Бубенко П.Т. Інституційна динаміка просторової організації економічного розвитку: монографія. Харків: ХНАМГ, 2008. 295 с.

23. Васильківський Д.М. Трансформація періодів планування підвищення економічного потенціалу в системі стратегічного управління підприємством. *Проблеми економіки*. 2013. № 1. С. 216–220.

24. Воркут Т.А., Гамеляк І.П., Павлюк Д.О., Білоног О.Є. Підвищення ефективності роботи підприємств автомобільного транспорту в проектах ланцюгів постачань. *Вісник Національного транспортного університету*. 2012. № 26(1). С. 271-278. URL: [http://nbuv.gov.ua/jpdf/Vntu_2012_26\(1\)__57.pdf](http://nbuv.gov.ua/jpdf/Vntu_2012_26(1)__57.pdf) (дата звернення: 18.10.2020).

25. Воркут Т.А., Білоног О.Є. Методичні основи формування стратегічного портфеля проектів систем перевезень в організаціях термінальної доставки вантажів автомобільним транспортом. *Управління проектами, системний аналіз і логістика. Технічна серія*. 2012. Вип. 9. С. 15-24. URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Upsal_2012_9_5.pdf (дата звернення: 18.10.2020).

26. Воронкова А.Е., Погорелов Ю.С. Потенціал підприємства як основа його довгострокового розвитку. *Актуальні проблеми економіки*. 2009. №4 (94). С. 77-85.

27. Воронкова А.Е. Стратегічне управління конкурентоспроможністю підприємств в умовах економіки знань. *Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля*. 2010. № 3(145). С. 35-41.

28. Врода Ю.Ф. Оцінка та формування стратегічних напрямів розвитку потенціалу машинобудівного підприємства: автореф. дис. на здобуття ступеня канд. екон. наук: 08.00.04. Харків, 2009. 14 с.

29. Галушка З.І., Комарницький І.Ф. Стратегічний менеджмент: навч.-метод. посібник. Чернівці: Чернів. нац. ун-т ім. Ю. Федьковича, 2006. 247 с.

30. Герасимчук З.В., Хвищун Н.В. Сталий розвиток регіону на засадах екологістики. *Інноваційна економіка*. 2012, № 2(28). С.158-162.

31. Гетьман О.О., Шаповал В.М. Економічна діагностика: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. Київ: Центр навчальної літератури, 2007. 307с.

32. Гончарова Н.П., Федонін О.С., Швиданенко Г.О. та ін. Управління підприємствами: сучасні тенденції розвитку: монографія / заг. ред. проф. О.С. Федоніна. Київ: КНЕУ, 2006. 288 с.

33. Гречина І.В. Потенціалогія економічних систем. *Торгівля і ринок України: Темат. зб. наук. пр.* Донецьк: ДонНУЕТ, 2011. Вип.33. С.198-204.

34. Гречина І.В. Науково-методичні підходи до аналізу потенціалу розвитку підприємства. *Проблеми економіки*. 2014. №1. С. 217-222. URL: http://www.problecon.com/pdf/2014/1_0/217_222.pdf (дата звернення: 18.10.2020).

35. Григорак М.Ю. Теоретичні положення інтелектуально зорієнтованої логістики. *Бізнес Інформ*. 2015. № 2. С. 20-29.

36. Гудкова В.П. Методологія забезпечення ефективної діяльності підприємств сфери пасажироперевезень: монографія. Київ: Держ. екон.-технол. ун-т трансп, 2013. 290 с.

37. Дикань В.В. Реанімація економічного потенціалу підприємств машинобудування як ключовий чинник забезпечення економічного зростання України. *Вісник економіки транспорту і промисловості: Збірник науково-*

практичних статей Української державної академії залізничного транспорту. Харків: УДАЗТ, 2012. Вип. 40. С.18-22.

38. Дикий О.В. Вплив глобалізації бізнесу на формування конкурентного середовища підприємства. *Культура народів Причорномор'я*. 2006. № 78. С. 23-28.

39. Должанська І.З., Загорна Т.О., Удалих О.О., Герасименко І.М., Ращупкіна В.М. Управління потенціалом підприємства. Нав.посіб. Київ: Центр навчальної літератури, 2006. 362 с.

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

41. Залюбовська С.С., Новікова Л.А. Методологія визначення потенціалу підприємств як основного елементу залучення капітальних вкладень. *Ефективна економіка*. 2011. №11. URL: www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=790 (дата звернення: 18.10.2020).

42. Ільчук О.О. Особливості утворення синергетичного ефекту управління економічним потенціалом торговельного підприємства в сучасних умовах господарювання. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2010. Вип. 20.1 С.162-165.

43. Інноваційний розвиток промисловості як складова структурної трансформації економіки України / За ред. Я.А. Жаліла. Київ: НІСД, 2013. 71 с.

44. Капаруліна І.М. Підходи до формування потенціалу підприємства: доцільність застосування. Міжнародна стратегія економічного розвитку регіону: зб. матеріалів III Міжнародної науково-практичної конференції, м. Суми, 19-21 червня 2012 р. Суми: СумДУ, 2012. С. 47-49.

45. Кібік О.М., Наконечний Ю.В. Проблеми соціально-економічного розвитку транспортних підприємств України. *Актуальні проблеми держави і права*. 2012. Вип. 67. С. 295-300. URL: http://nbuv.gov.ua/jpdf/apdp_2012_67_45.pdf (дата звернення: 18.10.2020).

46. Кіндзерський Ю.В. Промисловий потенціал України: проблеми та перспективи структурно-інноваційних трансформацій. Київ: Ін-т економіки та прогнозування НАН України, 2007. 408с.

47. Клименко С.М., Омеляненко Т.В., Барабась Д.О., Дуброва О.С., Вакуленко А.В. Управління конкурентоспроможністю підприємства. Навч. посіб. КНЕУ, 2008. 520 с.

48. Коба В.Г., Горошко К.О. Методичний підхід до оцінки інвестиційного потенціалу підприємств внутрішнього водного транспорту. *Бізнес Інформ*. 2014. №8. С. 50-55.

49. Костирко Л.А. Діагностика потенціалу фінансово-економічної стійкості підприємства: Монографія. 2-ге вид., перероб. і доп. Харків: Фактор, 2008. 336с.

50. Котлубай О.М., Липинська О.А., Ільченко С.В., Познанська І.В. та ін. Розвиток економічних взаємовідносин в світовому транспортному комплексі: монографія / за ред. О.М. Котлубай. Одеса: Ін-т проблем ринку та екон.-екол. дослідж. НАН України, 2013. 285 с.

51. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства, формування та оцінка. Київ: Центр навчальної літератури, 2005. 352с.

52. Круш П.В., Зеленська М.О. Методологічні підходи до розкриття сутності категорії «потенціал підприємства». *Теорії мікроекономіки: зб. наук. праць*. 2009. № 2. С. 12-18.

53. Кучерук Г., Вовк О. Ресурсне забезпечення інвестиційно-інноваційного розвитку потенціалу авіапідприємства. *Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Сер.: Економіка і управління*. 2015. Вип. 32. С. 91-99. URL: http://nbuv.gov.ua/jpdf/Znpdetut_eiu_2015_32_11.pdf (дата звернення: 18.10.2020).

54. Маслак О.І., Безручко О.О. Особливості оцінювання економічного потенціалу підприємства в умовах циклічних коливань. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2013. Вип. 1. С. 121- 127.

55. Мендрул О.Г. Управління вартістю підприємства: Монографія. Київ: КНЕУ, 2002. 272 с. URL: http://www.amc.gov.ua/amc/control/uk/publish/article?art_id=143727 (дата звернення: 18.10.2020).

56. Мороз Ю.Ю. Моніторинг як інструмент стратегічного аналізу в процесі управління економічним потенціалом підприємств АПК. *Вісник ЖДТУ*. 2010. 3 (53). С. 270-274.

57. Новікова А.М. Методичні підходи до оцінки розподілу обсягів перевезення пасажирів між видами транспорту. *Автошляховик України*. 2014. № 5. С. 2-7. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/au_2014_5_2 (дата звернення: 18.10.2020).

58. Нужний К.М. Сутність та структурні елементи економічного потенціалу підприємства. URL: http://www.rusnauka.com/21_NIEK_2007/Economics/24240.doc.htm (дата звернення: 18.10.2020).

59. Отенко І.П. Стратегічні пріоритети підприємства: монографія. Харків: Вид. ХНЕУ, 2008. 180 с.

60. Перебийніс В.І., Перебийніс О.В. Транспортно-логістичні системи підприємств: формування та функціонування: Монографія. Полтава: РВВ ПУСКУ, 2005. 207 с.

61. Пипенко І.С. Сутність та особливості елементного складу потенціалу АТП. *Економіка транспорт. комплексу : зб. наук. пр.* 2013. Вип. 21. С. 162-170.

62. Побережна Н.М. Ефективність використання виробничого потенціалу: теоретичний та практичний аспекти. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2012. № 3. С. 212-220. URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Mimi_2012_3_23.pdf (дата звернення: 20.10.2020).

63. Садловська І. Потенціал транспортного підприємства та його структуризація. *Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Сер.: Економіка і управління*. 2015. Вип. 33. С. 345-351. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpdetut_eiu_2015_33_41 (дата звернення: 18.10.2020).

64. Сич Є.М., Парубець О.М., Сугоняко Д.О. Інноваційно-інвестиційна взаємодія підприємств транспорту і туризму: монографія. Київ: Кондор, 2013. 219 с.

65. Судомир С.М. Методологічні засади до формування управління потенціалом як системної цілісності. *Інноваційна економіка, всеукраїнський науково-виробничий журнал*. URL: www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/.../83.pdf (дата звернення: 18.10.2020).

66. Сухай О.Є., Яремко І.І. Концептуальні підходи до формування й управління потенціалом підприємства. *Науковий вісник НЛТУ України. Економіка, планування і управління галузі*. 2009. Вип. 19.94. С.234-238.

67. Федонін О.С., Рєпіна І.М., Олексюк О.І. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посіб. 2-ге вид., без змін. Київ: КНЕУ, 2009. 316 с.

68. Хомяков В.І., Бакум І.В. Управління потенціалом підприємства. Київ: Кондор, 2007. 400с.

69. Шинкаренко В.Г., Криворучко О.М., Пипенко І.С. Сучасне розуміння потенціалу підприємства. *Економіка транспортного комплексу*. 2011. Вип. 18. С. 47-58.

70. Юхновський І.В. Сутність та структура інноваційно-інвестиційного потенціалу економіки: основні підходи та напрями формування. *Український соціум*. 2010. № 2. С. 159-171.

ДОДАТКИ
Sobchuk

Баланс (Звіт про фінансовий стан) ТОВ «Гранд Логістик»
за 2017-2019 рр.

Статті балансу	Код	Рік		
		2017	2018	2019
Активи				
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи:	1000	0	0	0
Первісна вартість	1001	0	0	0
Накопичена амортизація	1002	0	0	0
Незавершені капітальні інвестиції	1005	0	0	0
Основні засоби:	1010	449,6	1067,8	1490,3
первісна вартість	1011	477,6	1255,8	1819,7
знос	1012	28,0	188,0	329,4
Інвестиційна нерухомість	1015	0	0	0
Довгострокові біологічні активи:	1020	0	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції:	1030	0	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	0	0	0
Довгострокова дебиторська заборгованість	1040	0	0	0
Відстрочені податкові активи	1045	0	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0	0
Усього за розділом I	1095	449,6	1067,8	1490,3
II. Оборотні активи				
Запаси	1100	20,5	30,8	38,3
Поточні біологічні активи	1110	0	0	0
векселі одержані	150	0	0	0
Дебиторська заборгованість за товари, роботи та послуги	1125	361,9	287,0	288,8
Дебиторська заборгованість за розрахунками:	1130			
за виданими авансами		0	0	0
за бюджетом	1135	8,7	0	0
у тому числі з платку на прибуток	1136	0	0	0
Інша поточна дебиторська заборгованість	1155	80,6	202,4	191,9
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0	0
Грошові кошти та їх еквіваленти	1165	80,0	101,2	95,3
Витрати майбутніх періодів	1170	0	0	0
Інші оборотні активи	1190	0	0	0
Усього за розділом II	1195	551,7	621,4	614,3

III. Необоротні активи, утримувані для продажу та групи вибуття	1200	0	0	0
Баланс	1300	1001,3	1689,2	2104,6
Пасиви				
I. Власний капітал				
Зареєстрований капітал	1400	50,0	50,0	50,0
Капітал у дооцінках	1405	0	0	0
Додатковий капітал	1410	0	0	0
Резервний капітал	1415	0	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	200,1	328,1	556,1
Неоплачений капітал	1425	(0)	(0)	(0)
Вилучений капітал	1430	(0)	(0)	(0)
Усього за розділом I	1495	250,1	378,1	606,1
II. Довгострокові зобов'язання				
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	96,7	1010,9	1266,4
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	0	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0	0
Усього за розділом II	480	96,7	1010,9	1266,4
III. Поточні зобов'язання і забезпечення				
Короткострокові кредити банків	1600	200,0	0,0	0,0
Поточна заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0	0
за товари, роботи, послуги	1615	252,9	80,4	0,0
розрахунками з бюджетом	1620	3,0	4,5	4,7
У тому числі з податку на прибуток	1621			
зі страхування	1625	19,1	20,3	21,9
з оплати праці	1630	179,5	195,0	205,5
Поточні забезпечення	1660	0	0	0
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	0	0	0
Усього за розділом III	1695	654,5	300,2	232,1
Баланс	1900	1001,3	1689,2	2104,6

Звіт про фінансові результати ТОВ «Гранд Логістик»

Стаття	Код	Рік		
		2017	2018	2019
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	16 253	19 418	19 642
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	8 528	11 980	12 105
Валовий прибуток	2090	7725	7438	7537
збиток	2095	(0)	(0)	(0)
Інші операційні доходи	2120	0	0	0
Адміністративні витрати	2130	0	0	0
Витрати на збут	2150	0	0	0
Інші операційні витрати	2180	7 674	7 278	7 252
Фінансові результати від операційної діяльності	2190	0	0	0
прибуток				
збиток	2195	(0)	(0)	(0)
Доход від участі в капіталі	2200	0	0	0
Інші фінансові доходи	2220	0	0	0
Інші доходи	2240	0	0	0
Фінансові витрати	2250	0	0	0
Втрати від участі в капіталі	2255	(0)	(0)	(0)
Інші витрати	2270	(0)	(0)	(0)
Фінансові результати до оподаткування	2290	51	160	285
прибуток				
збиток	2295	(0)	(0)	(0)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	12	32	57
Прибуток (збиток) від припинення діяльності після оподаткування	2305	0	0	0
Чистий фінансовий результат:	2350	39	128	228
прибуток				
збиток	2355	(0)	(0)	(0)
II. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ				
Матеріальні затрати	2500	959,3	975,3	943
Витрати на оплату праці	2505	2095	2082	2350
Відрахування на соціальні заходи	2510	667,6	771,5	834
Амортизація	2515	951,6	458,5	232
Інші операційні витрати	2520	3000	2991	2894
Разом	2550	7674	7278	7252

Кількість працівників за якісним складом ТОВ «Гранд Логістик» у 2019р.

Назва показників	Код рядка	Усього, осіб	з них жінки
1. Облікова кількість штатних працівників на кінець року, усього	12010	307	32
з них:			
1.2. Кількість працівників, які прийняті на умовах неповного робочого дня (тижня)	12020	-	-
1.3. Кількість працюючих у віці (років):			
- 15-34	12030	84	15
- 50-54	12050	10	2
- 55-59	12060	12	4
1.4. Кількість працівників, які мають вищу освіту за освітніми рівнями:			
- неповна та базова вища освіта	12070	98	21
- повна вища освіта	12080	89	17
1.5. Кількість працівників, які отримують пенсію, усього	12090	20	6
у тому числі:			
- за вислугу років	12100	-	-
- за віком	12110	16	5
- по інвалідності, усього	12120	3	1
з них III групи	12130	2	1
2. Із загальної кількості працівників (ряд. 12010):			
2.1. Знаходяться у відпустці у зв'язку з вагітністю та пологами, усього	12140	X	-
2.2. Знаходяться у відпустці по догляду за дитиною до досягнення нею віку, встановленого чинним законодавством, усього	12150	-	5
2.3. Проживають на території інших регіонів (АР Крим, областей, м. Києва м. Севастополя, поза межами України)	12160	207	6
2.4. Мають науковий ступінь	12170	-	X
2.5. Винахідники і раціоналізатори	12180	-	
2.6. Зайняті в умовах, що не відповідають санітарно-гігієнічним нормам (за результатами атестації робочих місць за умовами праці)	12190	-	-
	12200		