

Державний торговельно-економічний університет
Кафедра економіки та фінансів підприємства

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

Управління економічним потенціалом підприємства

за матеріалами ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС», м. Боярка, Київська область

Студента 2 курсу 1 м групи,
спеціальності 051 «Економіка»,
освітньої програми «Економіка
та безпека бізнесу»
денної форми навчання

Кохана Костянтина
Олексійовича

Науковий керівник –
д-р. екон. наук, проф.

Височин Ірина
Володимирівна

Гарант освітньої програми
д-р екон. наук, проф.

Зубко Тетяна
Леонідівна

Київ 2023

ЗМІСТ

2

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА.....	6
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ СТАНУ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС».....	17
2.1. Аналіз передумов формування економічного потенціалу ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС»	17
2.2. Оцінка економічного потенціалу ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС».....	30
2.3. Аналіз ефективності управління економічним потенціалом ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС».....	37
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» В УМОВАХ ВІЙНИ ТА ПОВОЄННОГО ВІДНОВЛЕННЯ.....	42
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....	47
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	50
ДОДАТКИ.....	56

ВСТУП

Актуальність тематики зумовлена тим, що економічний потенціал підприємства визначає базові передумови для розвитку та капіталізації бізнесу на основі врахування його економічних обмежень та ресурсного забезпечення. Саме якість економічного потенціалу підприємства визначає його конкурентний стан в майбутньому.

Економічний потенціал підприємства визначає перспективність його ринкового конкурентного розвитку. Від елементів економічного потенціалу підприємства залежить комплексність його розвитку. Ефективність управління економічним потенціалом підприємства визначає стратегічні перспективи бізнесу.

Питання розвитку економічного потенціалу розглядала значна кількість науковців, зокрема, І. Є. Андрющенко, О. Ю. Ємельянов, А. Т. Погребняк, В. С. Титикало, С. О. Ткаченко, О. В. Головка та інші. Зокрема І. Є. Андрющенко приділяв увагу методичним підходам до оцінювання економічного потенціалу промислових підприємств. О. Ю. Ємельянов приділяє увагу інструментарію оцінювання потенціалу економічного розвитку підприємств та моделям оцінювання потенціалу економічного розвитку підприємств на засадах аналізування їх властивостей. А. Т. Погребняк наводить модель інтегральної оцінки економічного потенціалу підприємства. В. С. Титикало, С. О. Ткаченко, О. В. Головка увагу приділяли науково-практичному підходу до реалізації рефлексивного просторово-процесного управління складовими економічного потенціалу на підприємствах та ресурсній складовій розвитку економічного потенціалу підприємства. В той же час актуальним є розгляд підходів до формування економічного потенціалу підприємства в умовах воєнного часу.

Метою випускної кваліфікаційної роботи є вивчення та узагальнення теоретико-методичних і практичних підходів до управління економічним потенціалом підприємства та його вдосконалення.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити ряд завдань:

- узагальнити теоретико-методичні засади управління економічним потенціалом підприємства;
- провести аналіз передумов формування економічного потенціалу досліджуваного підприємства;
- здійснити оцінку економічного потенціалу досліджуваного підприємства;
- проаналізувати стан ефективності управління економічним потенціалом досліджуваного підприємства;
- виявити напрями підвищення ефективності управління економічним потенціалом досліджуваного підприємства в умовах війни та повоєнного відновлення.

Об'єктом дослідження є процес управління економічним потенціалом підприємства.

Предметом дослідження виступають теоретичні засади та практичні аспекти управління економічним потенціалом підприємства.

Емпіричною базою дослідження є товариство з обмеженою відповідальністю ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС», яке зареєстровано за адресою: Україна, 08132, Київська обл., м. Боярка, вул. Магістральна, 1. Основним видом діяльності підприємства за КВЕД є: 45.20 Технічне обслуговування та ремонт автомобілів. Чистий дохід підприємства у 2022 році становив 11757 тис. грн, обсяг чистого прибутку – 286,3 тис. грн, обсяг активів станом на 31.12.2022 року складає 7179,3 тис. грн, а обсяг власного капіталу – 3700,7 тис. грн.

Інформаційною базою дослідження є праці науковців і практиків у сфері управління економічним потенціалом, аналітичні та статистичні дані, фінансові звітність ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС».

Методи дослідження. В роботі використано загальні наукові методи: аналізу, узагальнення, синтезу, дедукції, індукції, групування, а також

фінансові та діагностичні методи аналізу ефективності управління економічним потенціалом підприємства.

Практичне значення дослідження. За результатами випускної кваліфікаційної роботи було розроблено систему рекомендацій для підвищення ефективності управління економічним потенціалом ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» у плановому періоді.

Апробація результатів дослідження. За результатами дослідження була опублікована стаття «Економічний потенціал підприємств в умовах війни» у збірнику «Економіка і фінанси бізнесу»: зб. наук. ст. студ. денної та заочної форми навчання / відп. ред. Г. В. Блакита. Київ : Держ. торг.-екон. ун-т, 2023.

Структура роботи. Випускна кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків. Роботу викладено на 55 сторінках друкованого тексту, що включає 23 таблиць, 13 рисунків. Список використаних джерел включає 50 найменувань, які займають 6 сторінок.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Розвиток бізнесу базується на ефективному управлінні підприємством. Основу даного управління складає економічний потенціал підприємства, який визначає сучасний розвиток економічних сил, ресурсів та засобів підприємства та ефективність їх використання в конкурентному ринку.

Економічний потенціал, один з показників потенціалу виробництва, є підмножиною технічного потенціалу, де вартість, необхідна для виробництва, нижча за доступний дохід [11].

Підприємницька діяльність — це процес надання нових продуктів або послуг для створення багатства та спроби досягти успіху для підприємств шляхом поєднання продуктивних факторів. Це також процес виявлення, створення та використання комерційних можливостей. Справжній підприємницький процес починається з відкриття підприємницької можливості, і її експлуатація та використання базуються на відкритті. З поглибленням вивчення підприємництва все більше і більше дослідників усвідомлюють, що підприємницька можливість останнім часом є ключовим фактором для підприємництва, і це ключ до дослідження. Підприємницька діяльність відрізняється від загальної управлінської діяльності. Виявлення та розвиток підприємницьких можливостей повинно бути ключовою проблемою в галузі дослідження підприємництва

Підприємницька можливість є ядром дослідження підприємництва. Підприємницька можливість — це комерційна можливість, коротко придатна для підприємництва. Зокрема, підприємницька можливість має привабливість, постійний підприємницький простір для комерційної діяльності, і вона здатна створити додану вартість для клієнтів або виробництва. Тим часом підприємець може отримати прибуток від цієї можливості. Будь-який неправильний вибір призведе до величезних втрат

для підприємства, тому підприємці повинні обирати підприємницьку можливість із цінністю розвитку з численних виборів. Уміння схопити правильну можливість є важливою для підприємців.

У табл. 1.1 наведено наукове поняття потенціалу підприємства.

Таблиця 1.1

Наукові трактування поняття потенціалу підприємства

Джерело	Визначення потенціалу підприємства
Ажаман І.А. [2]	відображає ступінь, до якого власник вважає, що бізнес може розвиватися в майбутньому, продаючи більше продуктів і послуг існуючим клієнтам або швидко залучаючи нових клієнтів.
Ареф'єва О. В., Мізіук С. Г., Ращепкін М. Д. [5]	максимальні можливості підприємства з урахуванням факторів впливу раціонально використовувати усі види ресурсів для досягнення поставлених цілей
Васильківський Д. М. [8]	наявні можливості, ресурси, запаси, засоби, що можуть бути використані для досягнення, здійснення будь-чого
Дейнеко Л. В. [14]	сукупність наявних ресурсів, можливостей, які будуть використані для задоволення потреб користувачів, за умов оптимального використання наявних ресурсів та сприятливих макроекономічних умов господарювання

Отже, ресурси підприємства дозволяють формувати необхідні конкурентні переваги. Кожен вид ресурсів становить сукупність можливостей досягнення цілей підприємством. Це означає, що, маючи у своєму розпорядженні висококваліфіковану робочу силу, потужну матеріально-технічну та технологічну базу та інші ресурси, підприємство тією чи іншою мірою здатне задовольнити потреби і запити потенційних споживачів та отримати конкурентні переваги над іншими суб'єктами господарювання.

Узагальнення комплексного розуміння потенціалу підприємства вказує на можливість розгляду його наступних видів, стратегічного, трудового, управлінського, матеріально-технічного, ресурсного, фінансового, економічного, ринкового, виробничого, збутового, інноваційного, екологічного, організаційного, інформаційного. Усі вищезазначені види локальних потенціалів знаходяться між собою у взаємозв'язку та взаємозалежності. Проведення комплексного аналізу даних складових

дозволяє отримати найбільш повну та достовірну оцінку не лише потенціалу, а й усього стану підприємства.

Слід відмітити, що дані складові представляють собою визначені локальні потенціали, які складаються із сукупності ресурсних компонентів, поєднання яких залежить від стратегічних напрямів розвитку підприємства.

Оскільки основним видом потенціалу підприємства є економічний, актуальним є розгляд наукових підходів до даного поняття. Наукові трактування економічного потенціалу підприємства узагальнено в табл. 1.2.

Таблиця 1.2

Наукові трактування економічного потенціалу підприємства

Джерело	Визначення економічного потенціалу підприємства
Ажаман І. А., Жидков О. І. [1]	Сукупність всіх економічних засобів, можливостей та продуктивних сил, що використовує підприємство для досягнення поставлених місії та завдань
Гудзь Ю. Ф. [12]	Сукупність економічних можливостей та їх практичного конкурентного використання
Ємельянов О. Ю. [20]	Загальна здатність здійснювати господарську діяльність у високо конкурентному середовищі
Кизим М. О. [23]	Можливість та реальний вимір забезпечити очікувані стратегічні результати з використанням наявного ресурсного забезпечення

За словами Шабатура Т. С., економічний потенціал підприємства – це сукупність ресурсів і резервів, які складають наявні активи. Але ці активи мають бути забезпечені відповідними джерелами фінансування [39]. Щербініна С. А. вважає, що економічний потенціал підприємства – це здатність організації забезпечувати своє довгострокове функціонування та досягнення цілей на основі використання наявних ресурсів [40].

Шкроміда Н. Я. розглядає економічний потенціал підприємства як сукупність ресурсів і виявлених резервів, за рахунок яких організація може здійснювати виробничо-господарську діяльність [41].

З точки зору бухгалтерського обліку економічний потенціал підприємства – це активи та джерело формування активів (зобов'язання або ресурсний потенціал) та їх здатність приносити певний фінансовий результат

у процесі здійснення виробничо-фінансової діяльності (операційний потенціал) [43].

Узагальнення трактування економічного потенціалу підприємства дає змогу сформулювати авторське трактування даного поняття: під економічним потенціалом підприємства слід розуміти сукупність можливостей та ресурсів, які дозволяють отримати конкурентний стан бізнесу з урахуванням поставлених цілей та бізнес-завдань.

Складові економічного потенціалу підприємства можна узагальнити на рис. 1.1.

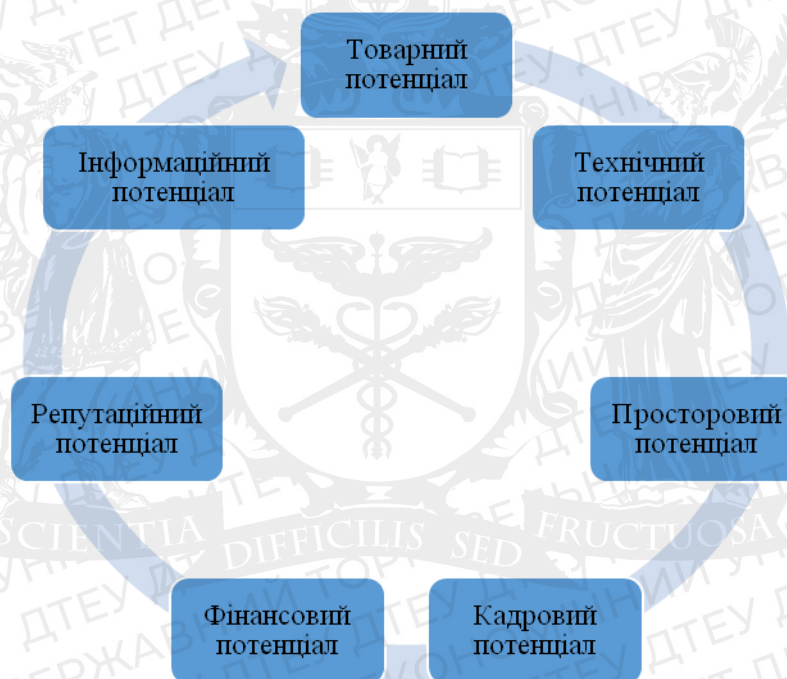


Рис.1.1. Складові економічного потенціалу підприємства (узагальнено автором за [6, 14, 26])

Отже, економічні чинники компанії включають усі важливі тенденції в економіці, які можуть допомогти або перешкодити компанії в досягненні її бізнес-цілей. Аспекти, пов'язані з поведінкою споживачів, рівнем зайнятості, процентними ставками, банківською системою та інфляцією, а також загальними економічними показниками є умовами, які необхідно враховувати.

Ресурсно-ефективний підхід до визначення економічного потенціалу підприємства є поширеним. Ресурсний підхід передбачає розгляд економічного потенціалу як сукупності наявних резервів і ресурсів. Оцінка економічного потенціалу підприємства за ресурсним підходом передбачає визначення якісних і кількісних характеристик вартості окремо взятих видів ресурсів.

Метою управління економічним потенціалом є максимальне використання ресурсних можливостей бізнесу.

Методологія управління економічним потенціалом підприємства базується на наступному:

- потенціал є динамічною характеристикою і проявляється лише в процесі його використання;
- використання потенціалу підприємства повинно супроводжуватися його зростанням;
- процес використання та нарощування потенціалу є безперервним і взаємодоповнюючим.

Методологія управління економічним потенціалом підприємства складатиметься з його ідентифікації, оцінки, привласнення, використання та зростання шляхом прискорення процесів, які знімають обмеження та збільшують можливість використання потенціалу.

Ідентифікація економічного потенціалу полягає в його пошуку, визначенні та стабілізації для подальшої оцінки. Пошук та визначення потенціалу є важливим етапом розробки програм інвестиційного розвитку підприємств. Кожне галузеве підприємство стикається з численними управлінськими проблемами, пов'язаними з реалізацією корпоративних стратегій з метою збереження конкурентоспроможності, стандартизації діяльності, підвищення ефективності виробництва та потреби в інноваційному розвитку.

Аналіз організаційних ресурсів, які забезпечують інноваційні рішення, важливий не тільки для розуміння потреби в інноваціях, але й для розробки державної політики підтримки інновацій у компаніях.

Суб'єктом управління економічним потенціалом підприємства є власники та менеджмент компанії.

Об'єктом управління економічним потенціалом підприємства є ресурси та можливості компанії на ринку.

Управління економічним потенціалом підприємства базується на засадах, які складаються з:

- інноваційного менеджменту;
- ефективності інновацій, включаючи створення атмосфери, яка стимулює покоління;
- науково-дослідних розробок підприємства;
- врахування потреб споживачів;
- координації пріоритетних напрямків інноваційної діяльності з цілями економічної системи;
- мінімізація термінів процесу «дослідження - виробництво - продаж» без втрати якості товару.

Серед принципів безпосереднього управління економічним потенціалом підприємства систем організації можна назвати:

- інтеграцію, що відображає уніфікацію ринку, науки і виробництва;
- приймаючий – найбільш ефективний варіант використання інноваційного потенціалу з точки зору економічної ефективності;
- спеціалізація – враховуючи, що економічний потенціал акумулюється в підрозділах підприємства;
- пропорційність і збалансованість – означає необхідність забезпечення рівності інноваційних можливостей у всіх підрозділах;
- ритмічність і безперервність;
- паралельність – що означає доцільність поєднання в часі самостійних інноваційних заходів [9].

Методами управління економічним потенціалом є:

- економічна діагностика;
- стратегічне управління;
- маркетинговий менеджмент;
- бізнес-діагностика.

Ризиками розвитку економічного потенціалу підприємства в умовах воєнного стану, на нашу думку, є:

- загострення ситуації на фронті;
- продовження збройних обстрілів об'єктів критичної та цивільної інфраструктури зі сторони РФ;
- активізація мобілізації трудових ресурсів;
- зменшення міжнародної макродопомоги, що може вплинути на курсову ситуацію, бюджетотворення та соціальні програми.

Запропоновано характеризувати принципи економічного потенціалу підприємства за допомогою інтегральних оцінок. Знання принципів економічного потенціалу та вміння їх оцінити дозволяє виявити конкурентоспроможність організації в цілому. Бути конкурентоспроможним – одна зі стратегічних цілей будь-якого підприємства. Таким чином, конкурентоспроможність підприємства безпосередньо пов'язана з підвищенням рівня розвитку його економічного потенціалу та його основних складових, зумовлює ефективне управління можливостями системи щодо досягнення поставлених цілей шляхом впровадження інноваційних методів. Оскільки підприємство функціонує в ринковій макросистемі, то очевидно, що розгляд кожного принципу економічного потенціалу необхідно використовувати в поєднанні з ринком, конкурентами та потенціалом держави. Більш того, зовнішнє середовище вносить свої корективи в оцінку економічного потенціалу промислового підприємства, і при прийнятті управлінських рішень щодо використання наявних ресурсів і виявлених резервів необхідно враховувати можливості підприємства як відкритого соціуму. Слід зазначити, що конкуренти здійснюють комплексний вплив на

функціонування підприємства в умовах інноваційної економіки. Вона впливає як на цілі, процес і умови діяльності, так і на фактичний результат формування початкового етапу функціонування підприємства в умовах інноваційного, динамічного та перенасиченого ринку [10].

Ресурсний підхід не враховує взаємодію ресурсів і, відповідно, немає вимірювання цієї взаємодії. Отже, немає вимірювання всього економічного потенціалу. Тому при оцінці економічного потенціалу з позиції ресурсного підходу, щоб уникнути надмірно вузького його трактування, необхідно використовувати показники, які б характеризували систему в цілому [10, 11]. При цьому ресурсний підхід характеризує досягнутий рівень економічного потенціалу організації.

Ефективний підхід передбачає врахування та вираження в показниках усіх факторів, які визначають та впливають на можливість забезпечення функціонування системи. Це потребує визначення системних (результатних) характеристик усіх видів ресурсів, знання способів їх використання та контролю [11]. Таким чином, трактування економічного потенціалу з точки зору ефективного підходу характеризує сукупність майбутніх можливостей компанії. А ці можливості необхідні для того, щоб випуск продукції задовольняв суспільні потреби [12].

Оцінка структури та структури майна організації спочатку необхідна для фінансового аналізу [11]. Також серед методів оцінки економічного потенціалу поширені статистичні та економетричні методи. Найбільш вживаними є:

Метод сум — передбачає підсумовування певних статистичних показників, таких як швидкість росту, швидкість приросту, швидкість зведення обраних ознак;

Середньозважене арифметичне — на відміну від методу кількості враховується частка або питома вага t кожного аналізованого елемента;

Метод кількості рангів - передбачає підсумовування рівнів у рейтингу, досягнутих компаніями за різними обраними показниками: найменша

кількість місць передбачає перше місце в рейтингу компаній, а найбільша кількість - останнє. місце;

Метод бальної оцінки — передбачає присвоєння кожному показнику вагового бала і оцінку за бальною системою приросту показників за певною шкалою.

Крім цього автори також використовують такі методи, як кореляційний та регресійний аналіз; сигмальний аналіз; зростання загального ресурсу при 1% приросту реалізації продукції; визначення частки впливу інтенсифікації на приріст виробництва, прийнятої за 100 % тощо [14]. Також застосовано якісні та кількісні методи оцінки економічного потенціалу організації.

Застосування якісних методів здійснюється шляхом інтерв'ю з фахівцями в цій галузі. З цієї причини якісні методи ще називають експертними. Якісні методи включають такі методи оцінки:

- метод експертних оцінок;
- мозковий штурм;
- ділові ігри;
- розробка сценаріїв.

Перевагою методу є використання знань, інтуїції та досвіду висококваліфікованих спеціалістів, врахування при аналізі досить великої кількості факторів. Істотним недоліком методу є його суб'єктивність.

Система оцінки економічного потенціалу підприємства включає наступні показники:

1. Оцінка товарного потенціалу ($V_{птр}$):

$$V_{птр} = V_{тз} + V_{ктз} + V_{із}, \quad (1.1)$$

де $V_{тз}$ – вартість товарів на дату оцінки; $V_{ктз}$ – вартість комісійних товарів, на дату оцінки; $V_{із}$ – вартість інших видів запасів на дату оцінки.

2. Вартісна оцінка технічного потенціалу ($V_{тпн}$):

$$V_{тпн} = V_{воф_A} + V_{ооз_A}, \quad (1.2)$$

де $V_{воф_A}$ – залишкова вартість активної частини основних засобі;

$Boo\phi_A$ – вартість активної частини основних засобів на правах оренди.

3. Вартісна оцінка сформованого просторового потенціалу:

$$B_{np} = B_{вн} + B_{нб} + B_{он}, \quad (1.3)$$

де $B_{вн}$ – залишкова вартість нерухомості у власності на дату оцінки;

$B_{нб}$ – вартість незавершених капітальних інвестицій; $B_{он}$ – вартість нерухомості на правах операційної оренди.

4. Вартісна оцінка наявного кадрового потенціалу ($B_{кп}$):

$$B_{кп} = A_{тр} \times \bar{T}_n = (\bar{ЗП} \times (Ч_о + Ч_с) + B_{п} + B_{н} + B_{пк} + B_{сз}) \times \bar{T}_n, \quad (1.4)$$

де $A_{тр}$ – амортизація вартості трудових ресурсів; \bar{T}_n – середній термін праці 1-го працівника на підприємстві; $\bar{ЗП}$ – середня заробітна плата 1-го працівника за рік; $Ч_о$ – облікова чисельність всіх працівників (за № 1–ПВ «Звіт з праці»); $Ч_с$ – чисельність працівників за сумісництвом (за № 1–ПВ «Звіт з праці»); $B_{п}$, $B_{н}$, $B_{пк}$, $B_{сз}$ – середні поточні витрати з підбору, навчання, підвищення кваліфікації, соціального забезпечення персоналу.

5. Вартісну оцінку фінансового потенціалу:

$$B_{фп} = ГК + ФІ + Кр = ГК + ФІ + (В + ДЗ), \quad (1.5)$$

де $ГК$ – залишок грошових коштів та їх еквівалентів; $Кр$ – кошти в розрахунках; $ФІ$ – фінансові інвестиції підприємства; $В$ – векселі одержані; $ДЗ$ – дебіторська заборгованість.

6. Вартісна оцінка репутаційного потенціалу підприємства:

$$B_{рп} = B_{б} + B_{втм} + Г_о + B_{др}, \quad (1.6)$$

де $B_{рп}$ – вартість репутаційного потенціалу; $B_{б}$, $B_{втм}$ – відповідно вартість бренду та власних торгових марок; $Г_о$ – облікова вартість гудвілу; $B_{др}$ – вартість ділової репутації підприємства.

7. Вартісна оцінка інформаційного потенціалу:

$$B_{ін} = B_{сіб} + B_{ім} = (B_{нв} + B_з) + (B_{нз_n} + B_{нз_c}), \quad (1.7)$$

де $B_{ін}$ – вартість інформаційного потенціалу; $B_{сіб}$, $B_{ім}$ – відповідно вартість створеної інформаційної бази та інформаційних технологій підприємства; $B_{пв}$, $B_з$ – витрати на періодичні видання та послуги зв'язку (в

т.ч. і мережі Internet); Vnz_n , Vnz_c – вартість програмного забезпечення.

Вартість економічного потенціалу (Веп) підприємства:

$$Веп = Впр + Втп + Впп + Вкп + Вфп + Врп + Віп \quad (1.8)$$

На основі аналізу сучасного стану та векторів розвитку економічного потенціалу підприємства в умовах воєнного часу встановлено, що в сучасних умовах саме економічний потенціал підприємств, особливо малого та середнього розміру, досить високими є ризики підвищеного рівня цін, валютного коливання, зменшення платоспроможного рівня попиту, росту безробіття. Для мінімізації негативного впливу політико-правових, військових та економічних факторів на економічний потенціал українського бізнесу актуальним є зростання рівня державної підтримки бізнесу, а також використання внутрішніх резервів для посилення економічного потенціалу бізнесу за рахунок диверсифікації, розширення географії та товарної структури бізнесу, покращення якості використання персоналу, технологій та інновацій.

Оскільки підприємства намагаються реагувати на ці зміни, вони розуміють, що їм потрібно активніше залучатися до розробки нових підприємств. Це, у свою чергу, тягне за собою розвиток можливостей співпраці з діловими партнерами, що веде до створення мереж співпраці для використання нових можливостей і залучення до ціннісних інновацій. Таким чином, здатність до безперервної взаємодії та спільної творчості з іншими підприємствами все більше стає ключовим бізнес-активом для сприяння підприємництву в екосистемі бізнес-суб'єктів.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ СТАНУ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС»

2.1. Аналіз передумов формування економічного потенціалу ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС»

Узагальнення теоретико-методичних основ розвитку управління формування економічного потенціалу вказує на потребу практичного застосування практик та методів стосовно розвитку бізнес-потенціалу організації. Аналіз буде проведено за матеріалами ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС», що функціонує в Київській області в сфері технічного обслуговування вантажного та легкового автотранспорту.

ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» за обсягом діяльності, величиною активів та чисельністю персоналу належить до малих підприємств.

Основним ринком бізнесу компанії є ринок сервісних послуг з обслуговування транспортних засобів в Київській області та продажу автомобільних запчастин. Структура управління ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» узагальнена на рис. 2.1.

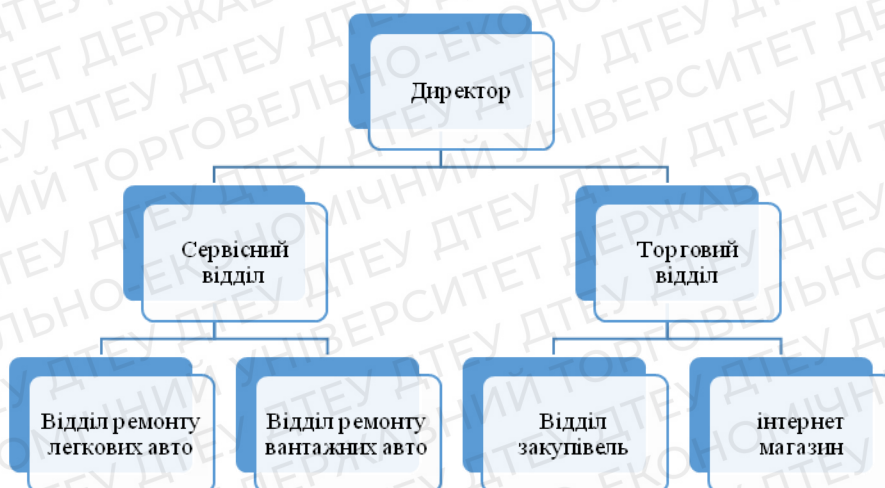


Рис. 2.1. Структура управління ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС»

Джерело: складено автором на основі даних підприємства

Структура управління ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» в 2020-2022 р. має лінійний характер, що обумовлено націленістю на один територіальний ринок (ринок сервісу Київської області), та малим розміром підприємства, основними двома напрямками бізнесу є:

- ремонт та обслуговування авто;
- продаж деталей та комплектуючих до авто.

Ресурсним забезпеченням ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» в 2020-2022 р. є:

- стала структура персоналу в 2020-2022 рр.;
- наявність власних основних засобів (станків, обладнання, будівель);
- наявність оборотних ресурсів у вигляді як деталей для поточного і капітального ремонту авто, так і МШП і іншого оборотного обладнання, що використовується в операційній та іншій сервісній діяльності підприємства;

діяльність протягом тривалого періоду сформувала позитивний бренд та імідж підприємства на досліджуваному сервісному ринку по обслуговуванню авто.

Головні сервісні вектори діяльності ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» в 2020-2022 р. узагальнено на рис. 2.2.

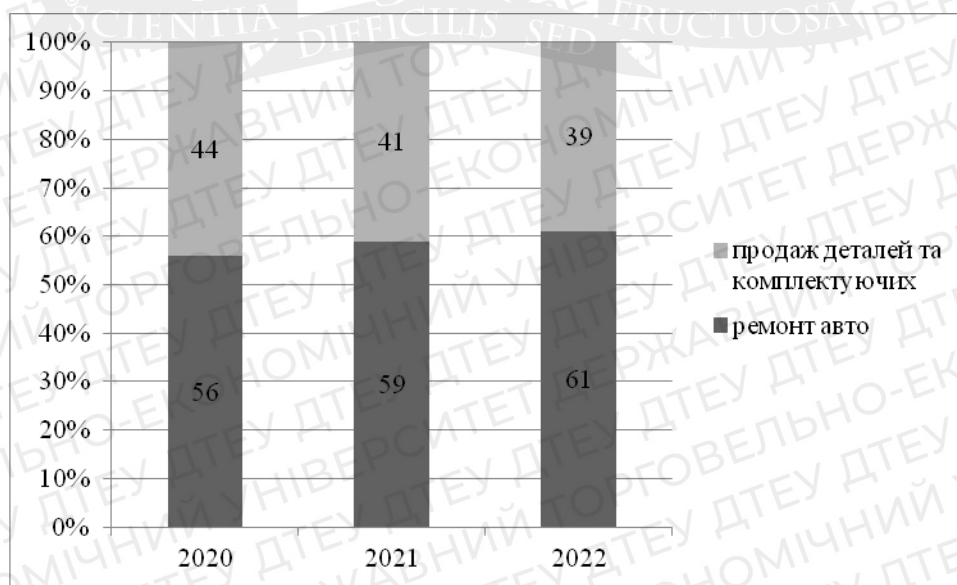


Рис. 2.2. Головні сервісні вектори діяльності ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» в 2020-2022 р., %

Джерело: складено автором на основі Додатку А

Головні сервісні вектори діяльності ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» в 2020-2022 р. вказують на:

- переважання вартості ремонту над вартістю збуту деталей;
- збільшенням частки доходів від ремонту за рахунок нарощення комплексу сервісних послуг.

Структура персоналу за складом ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» в 2020-2022 р. узагальнена на рис. 2.3.

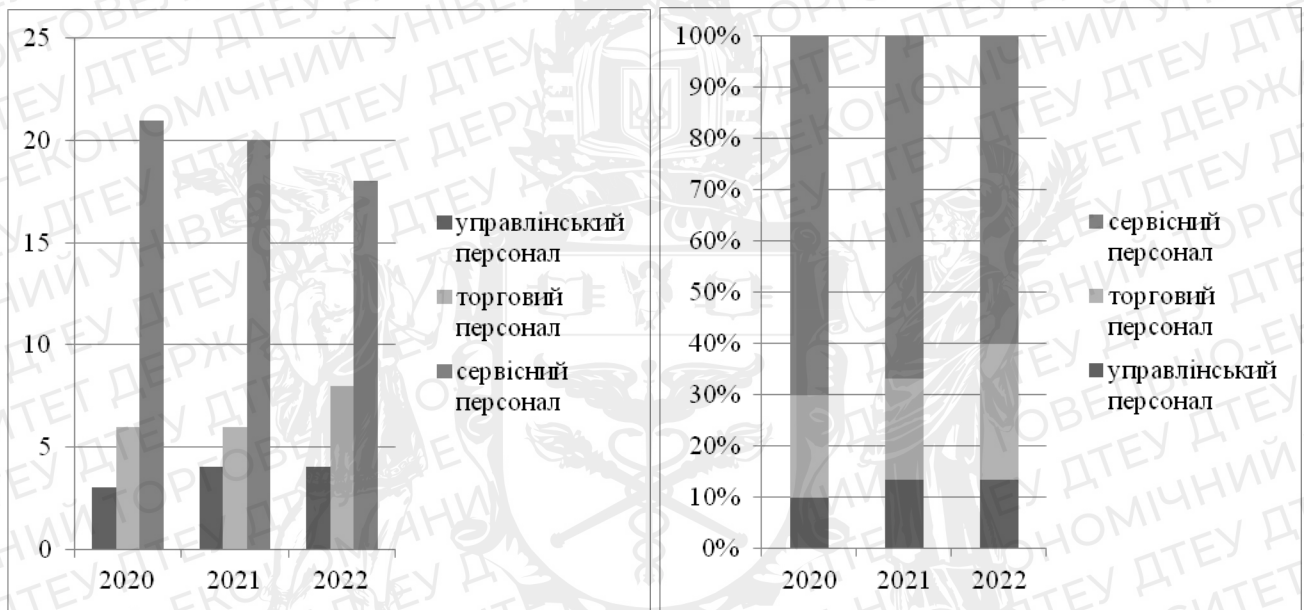


Рис. 2.3. Структура персоналу за складом ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» в 2020-2022 р., %

Джерело: складено автором на основі Додатку А

Структура персоналу за складом ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» в 2020-2022 р. вказує на наступні тренди:

- стабільність чисельності персоналу;
- збільшення управлінського та торгового персоналу на фоні зменшення частки доходів від торговельної діяльності в загальній вартості доходів компанії;
- зменшення кількості та частки в структурі сервісного персоналу при зростанні обсягу доходів від них вказує на збільшення рівня навантаження на даний сегмент персоналу.

Структура персоналу за віком ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» в 2020-2022 р. узагальнена на рис. 2.4.

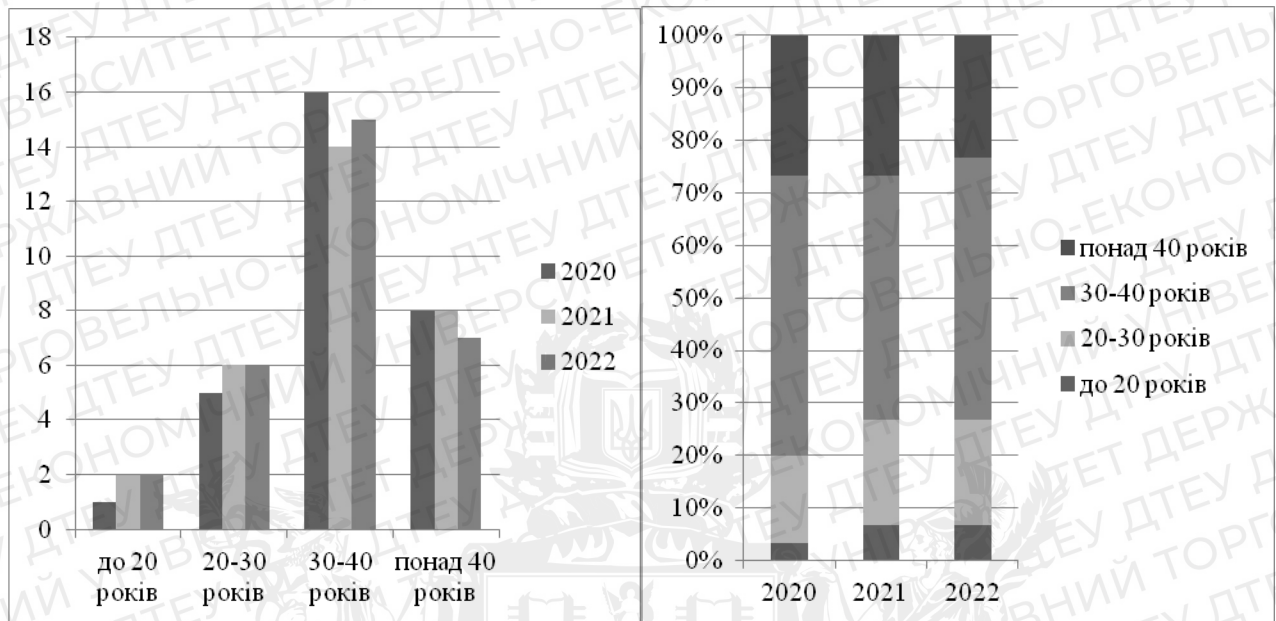


Рис. 2.4. Структура персоналу за віком ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» в 2020-2022 р., %

Джерело: складено автором на основі Додатку А

Структура персоналу за віком ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» в 2020-2022 р. вказує на переважання персоналу середнього та старшого віку, що обумовлено відносним скороченням престижності професії та відтоком молодих спеціалістів закордон. Факторами розвитку економічного потенціалу ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» на ринку автомобільних сервісних послуг в Київській області в 2022-2023 р.:

- зростання вартості комплектуючих та окремих сервісних послуг;
- збільшення попиту на ремонт автотранспорту, зокрема, для потреб ЗСУ;
- обмеження імпорту за окремими товарними позиціями матеріалів та авто комплектуючих, що впливає на терміни, вартість та умови надання технологічних сервісних послуг;
- часткова мобілізація чоловічої складової підприємства призвела до плинності кадрів та потреб в пошуку нових співробітників;

- обсяги та попит на технологічне обслуговування автотранспорту зросли в порівнянні з довоєнним рівнем на фоні зменшення попиту на нові транспортні засоби та відповідної інтенсифікації існуючих авто, що призводить до потреби їх поточного та капітального ремонту та обслуговування.

Одним з важливих показників оцінки управління економічним потенціалом є показник вартості бізнесу, що визначається, зокрема, і за діагностикою вартості активів, тобто вартості компанії, а також зміни власного капіталу, обсягів доходу, витрат та чистого прибутку.

У табл. 2.1 наведено показники фінансових результатів ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» за 2020-2022 рр. (за даними додатку А).

Таблиця 2.1

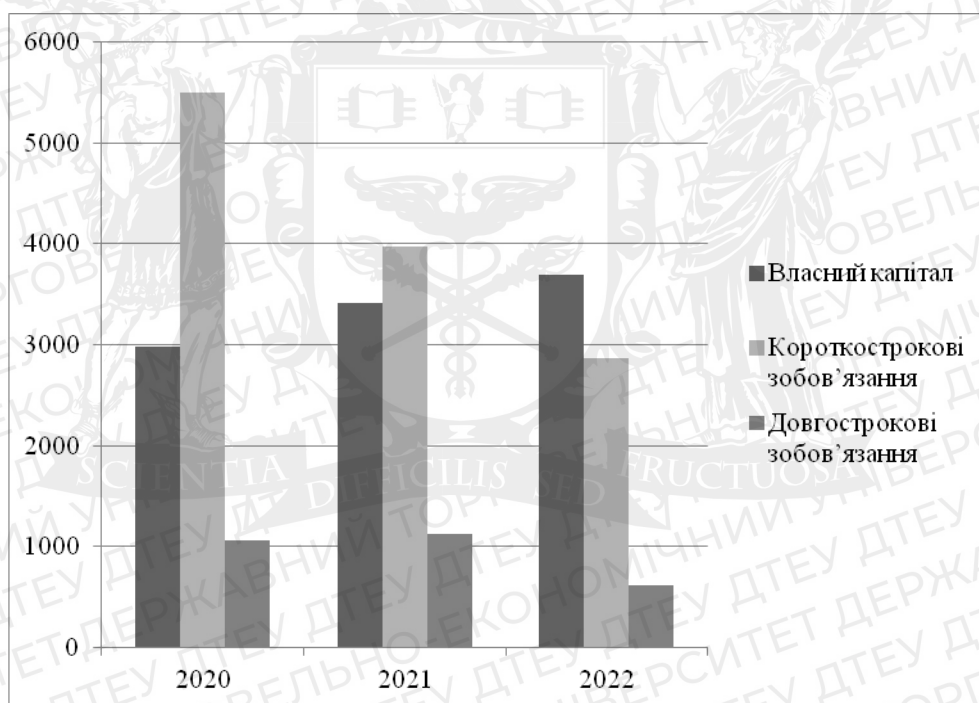
Динаміка основних фінансово-економічних показників діяльності ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» у 2020-2022 рр.

Показник	Обсяг, тис.грн.			Абсолютний приріст, тис. грн. 2022/2020	Темп приросту, % 2022/2020
	2020р	2021р	2022р		
Валюта балансу	9534,8	8518,7	7179,3	-2355,5	-24,7
Власний капітал	2981,9	3414,4	3700,7	718,8	24,1
Короткострокові зобов'язання	5500,2	3979,3	2867,5	-2632,7	-47,9
Довгострокові зобов'язання	1052,7	1125,0	611,1	-441,6	-41,9
Короткострокові кредити банків	548,9	471,6	225,1	-323,8	-59,0
Кредиторська заборгованість	4951,3	3507,7	2642,4	-2308,9	-46,6
Необоротні активи	6260,4	2798,1	2260,4	-4000,0	-63,9
Запаси	4250,4	4471,2	4607,0	356,6	8,4
Грошові кошти	94,4	8,2	98,8	4,4	4,7
Дебіторська заборгованість	1887,2	1187,6	153,6	-1733,6	-91,9
Оборотні активи	6260,4	5720,6	4918,9	-1341,5	-21,4
Чистий дохід від реалізації продукції	10138,4	16228,9	11757,0	1618,6	16,0
Собівартість продукції	7061,7	13422,6	9844,0	2782,3	39,4
Чистий прибуток	138,7	432,5	286,3	147,6	106,4

Джерело: складено автором на основі Додатку А

Основні фінансово-економічні показники діяльності ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» за 2020-2022 рр. вказують на наступні тренди:

- валюта балансу мала тренд до скорочення на 2355,5 тис. грн. (на 24,7%), зокрема, власний капітал зріс на 718,8 тис. грн. (на 24,1%), що вказує на покращення фінансової автономії компанії, короткострокові борги зменшилися на 2632,7 тис. грн. (на 47,9 тис. грн.), а довгострокові борги зменшилися на 441,6 тис. грн. (на 41,9%), що узагальнено на рис. рис. 2.5. Структура пасивів ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» за 2020-2022 рр. вказує на переважання в складі джерел фінансування бізнесу поточних боргів, що характерно для сервісних підприємств, проте частка власного капіталу зростала, що, на нашу думку, є позитивним трендом управління економічного потенціалу компанії (рис. 2.5).



*Рис. 2.5. Динаміка джерел фінансування активів
ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» за 2020-2022 рр., тис. грн.*

Джерело: складено автором на основі Додатку А

- стан частки власного капіталу в пасивах компанії вказує на достатній рівень фінансової автономії, тобто ризик фінансування бізнесу в перспективі скорочувався і мав нормативний стан. Короткострокові кредити банку зменшилися на 323,8 тис. грн. (на 59,0%), що вказує на погіршення якості фінансування за рахунок кредитів банку;

- в складі активів сервісного підприємства були наявні як необоротні активи, що зменшилися на 4000,0 тис. грн. (на 63,9 %), що вказує на динамічне зменшення економічного потенціалу за рахунок вимивання сервісно-виробничого його компоненту, а оборотні активи компанії зменшилися на 1341,5 тис. грн.. (на 21,4%), зокрема, запаси зросли на 356.6 тис. грн. (на 8,4%), грошові кошти – на 4,4 тис. грн. (на 4,7%), а дебіторська заборгованість зменшилася на 1733,6 тис. грн. (на 91,9%). Динаміка активів узагальнена на рис. 2.6.

- структура активів ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» за 2020-2022 рр. вказує на коригування складу ресурсів на користь оборотних ресурсів, що з одного боку було обумовлено сервісним характером бізнесу, а з іншого вказує на коригування політики компанії стосовно формування та використання активів в контексті використання економічного потенціалу компанії;

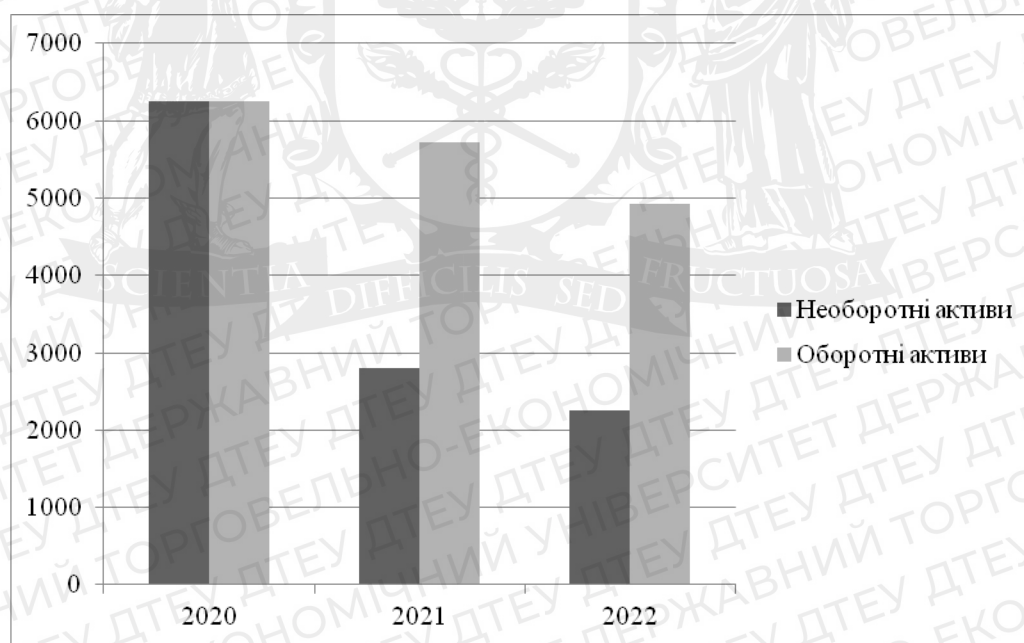


Рис. 2.6. Динаміка обсягів активів ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» за 2020-2022 рр., тис. грн.

Джерело: складено автором на основі Додатку А

- показники фінансових результатів вказують на зростання доходу від надання послуг та продажу деталей на 1618,6 тис. грн. (на 16,0%), при цьому собівартість наданих послуг та продажу товарів зросла на 2782,3 тис. грн. (на

39,4%), що вказує на абсолютне погіршення ефективності використання потенціалу компанії, проте чистий прибуток підприємства зріс на 147.6 тис. грн. (на 106,4%), що може вказувати на продуктивне використання не операційних видів діяльності;

- на рис. 2.7 наведено обсяг доходу на 1 грн. собівартості ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» за 2020-2022 рр. Даний показник зменшився з 1,44 грн. до 1,19 грн., що вказує на погіршення спроможності бізнесу до акумулювання доходу за рахунок використання товарно-сервісної політики компанії;

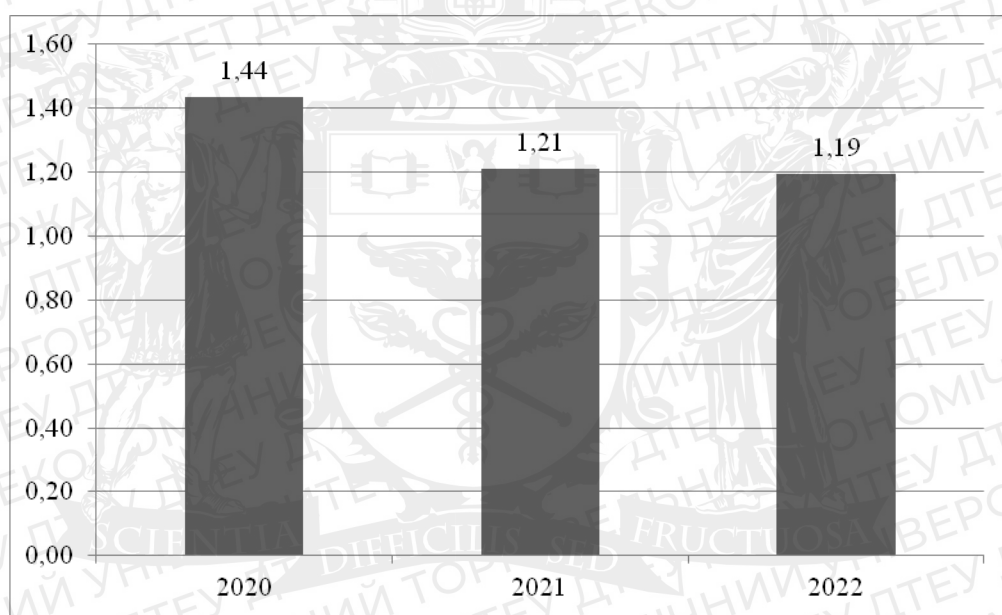


Рис. 2.7. Динаміка обсягу доходу на 1 грн. собівартості ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» за 2020-2022 рр., грн.

Джерело: складено автором на основі Додатку А

- на рис. 2.8 наведено показник продуктивності праці персоналу ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» за 2020-2022 рр. Даний показник зріс з 338 до 392 тис. грн. на фоні зростання в 2021 р. персоналу до 36 осіб з 30 в 2020 році, та подальшого скорочення персоналу до 30 осіб в 2022 році, що вказує на зростання ефективності використання трудових ресурсів як джерела формування доходів в сервісній компанії. На економічний потенціал компанії

впливала фінансова та товарна політика як джерело формування доходів та векторів їх використання;

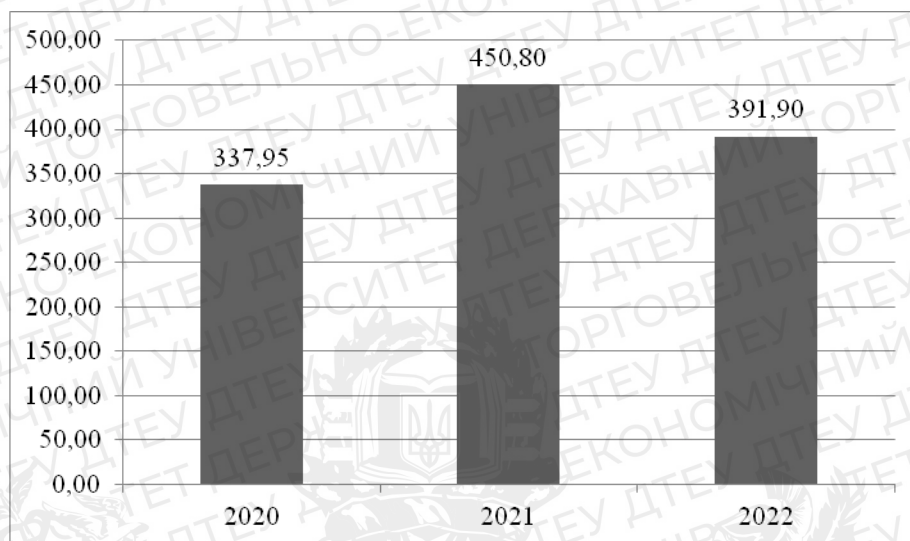


Рис. 2.8. Динаміка продуктивності праці персоналу ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» за 2020-2022 рр, тис. грн./особу

Джерело: складено автором на основі Додатку А

Рівень залежності / незалежності від зовнішніх інвесторів і кредиторів ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» за 2020-2022 рр. узагальнено в табл. 2.2 (за даними додатку Б).

Таблиця 2.2

Динаміка показників фінансової стійкості ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» у 2020-2022 рр.

Показник	2020	2021	2022	Нормативне значення	Абсолютний приріст 2022/2020
Коефіцієнт автономії	0,31	0,40	0,52	не менше 0,5	0,20
Коефіцієнт фінансового ризику	2,20	1,49	0,94	менше 1	-1,26
Коефіцієнт фінансової стабільності	0,46	0,67	1,06	більше 1	0,61
Коефіцієнт перманентного капіталу	0,42	0,53	0,60	більше 0,5	0,18
Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів	0,16	0,22	0,18	зростає	0,02

Джерело: складено автором на основі Додатку А

Рівень залежності / незалежності від зовнішніх інвесторів і кредиторів ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» за 2020-2022 рр. вказує на зростання рівня

фінансової автономії на 20% (показник став вище нормативу та мав позитивний тренд), рівень фінансового ризику зменшився на 126% (показник став в рамках нормативу та мав позитивний тренд), рівень фінансової стабільності зріс на 61%, перманентного капіталу на 18%, довгострокового залучення позикових коштів – на 2%, що вказує на зважену фінансову політику в контексті управління економічним потенціалом бізнесу.

Достатність коштів для формування запасів підприємства (трьохкомпонентна модель фінансової стійкості) ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» за 2020-2022 рр. наведено в табл. 2.3.

Таблиця 2.3

Достатність коштів для формування запасів (трьохкомпонентна модель фінансової стійкості) ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» у 2020-2022 рр.

тис.грн.

Показник	2020	2021	2022	Абсолютний приріст 2022/2020
Власні оборотні кошти (ВОК)	-3278,5	616,3	1440,3	4718,8
Власні оборотні та довгострокові позикові кошти (ВДК)	2221,7	4595,6	4307,8	2086,1
Загальна сума коштів (ЗК)	7721,9	8574,9	7175,3	-546,6
Запаси (З)	4250,4	4471,2	4607,0	356,6
Надлишок (дефіцит) власних оборотних коштів для формування запасів (ДВОК)	-7528,9	-3854,9	-3166,7	4362,2
Надлишок (дефіцит) власних оборотних та довгострокових позикових коштів для формування запасів (ДВДК)	-2028,7	124,4	-299,2	1729,5
Надлишок (дефіцит) загальних коштів для формування запасів (ДЗК)	3471,5	4103,7	2568,3	-903,2
Тип фінансової стійкості	Ненормальний	Нормальний	Ненормальний	x

Джерело: складено автором на основі Додатку А

Даний аналіз дозволяє виявити потенціал розширення бізнесу за рахунок збалансування активів та зобов'язань за рівнем ліквідності та терміновістю погашення в ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС». Достатність коштів для формування запасів підприємства (трьохкомпонентна модель фінансової стійкості) ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» за 2020-2022 рр. вказує на існування стратегічних прорахунків при збалансуванні активів та зобов'язань за рівнем ліквідності та терміновістю погашення. У табл. 2.4 наведено баланс ліквідності ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» за 2020-2022 рр.

Таблиця 2.4

Баланс ліквідності ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» у 2020-2022 рр.

тис.грн.

Показник	2020	2021	2022
A1	94,4	8,2	98,8
A2	1887,2	1187,6	153,6
A3	4250,4	4471,2	4607,0
A4	6260,4	2798,1	2260,4
БАЛАНС	12492,4	8465,1	7119,8
П1	4951,3	3507,7	2642,4
П2	548,9	471,6	225,1
П3	1052,7	1125,0	611,1
П4	2981,9	3414,4	3700,7
БАЛАНС	9534,8	8518,7	7179,3
Платіжний надлишок / недостача			
A1-П1	-4856,9	-3499,5	-2543,6
A2-П2	1338,3	716,0	-71,5
A3-П3	3197,7	3346,2	3995,9
A4-П4	3278,5	-616,3	-1440,3

Джерело: складено автором на основі Додатку А

Баланс ліквідності ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» за 2020-2022 рр. вказує на недостатність найбільш ліквідних ресурсів для погашення термінових зобов'язань в період до 1 тижня, що вказує на потенціал виникнення касової кризи за умови відсутності оперативного реагування керівництва на виклики управління економічним потенціалом бізнесу.

У табл. 2.5 наведено показники ліквідності та платоспроможності ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» за 2020-2022 рр.

Показники ліквідності та платоспроможності ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» за 2020-2022 рр. вказують на незадовільний стан управління, оскільки рівень абсолютної ліквідності зріс на 1% і був нижче нормативу, проміжна ліквідність зменшилася на 27% (була нижче нормативу), поточна ліквідність зросла на 58%, платоспроможність зросла на 46%, проте була нижче нормативу, що вказує на недоліки використання економічного потенціалу підприємства.

Таблиця 2.5

**Динаміка показників ліквідності та платоспроможності
ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» у 2020-2022 рр.**

Показник	2020	2021	2022	Нормативне значення	Абсолютний приріст 2022/2020
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,02	0,00	0,03	більше 0,2	0,01
Проміжний коефіцієнт ліквідності	0,36	0,30	0,09	0,6 - 0,8	-0,27
Коефіцієнт поточної ліквідності	1,14	1,44	1,72	більше 2,0	0,58
Коефіцієнт платоспроможності	0,96	1,12	1,41	зростання	0,46

Джерело: складено автором на основі Додатку А

У табл. 2.6 наведено показники ділової активності ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» за 2020-2022 рр.

Аналіз стану ділової активності ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» за 2020-2022 рр. вказує на покращення економічного потенціалу в частині зростання на 0,57 грн. продуктивності активів, на 3,58 грн. збільшення фондівіддачі як показника ефективності використання необоротних ресурсів, а рівень оборотності на 97 днів зменшився по кредиторській заборгованості на 63 дні по дебіторській, що вказує на позитивний тренд росту ділової активності компанії.

Таблиця 2.6

**Динаміка показників ділової активності
ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» у 2020-2022 рр.**

Показник	2020	2021	2022	Абсолютний приріст 2022/2020
Продуктивність активів, грн.	1,06	1,91	1,64	0,57
Фондовіддача, грн.	1,62	5,80	5,20	3,58
Коефіцієнт оборотності оборотних коштів, частка од.	1,62	2,84	2,39	0,77
Тривалість обороту оборотних коштів, днів	225	129	153	-72,68
Коефіцієнт оборотності запасів, частка од.	2,39	3,63	2,55	0,17
Тривалість обороту запасів, днів	153	101	143	-10,00
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, частка од.	5,37	13,67	76,54	71,17
Тривалість обороту дебіторської заборгованості, днів	68	27	5	-63,17
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, частка од.	2,05	4,63	4,45	2,40
Тривалість обороту кредиторської заборгованості, днів	178	79	82	-96,22

Джерело: складено автором на основі Додатку А

У табл. 2.7 наведено показники прибутковості ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» за 2020-2022 рр.

Таблиця 2.7

**Динаміка показників прибутковості ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС»
у 2020-2022 рр.**

Показник	2020	2021	2022	Абсолютний приріст, в.п. 2022/2020
Рентабельність активів, %	1,5	5,1	4,0	2,5
Рентабельність власного капіталу, %	4,7	12,7	7,7	3,1
Рентабельність основного капіталу, %	2,2	15,5	12,7	10,5
Рентабельність діяльності, %	1,4	2,7	2,4	1,1

Джерело: складено автором на основі Додатку А

Показники прибутковості ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» за 2020-2022 рр. мали тренд до росту на 2,5 в.п. за ефективністю використання активів, на 3,1 в.п. стосовно власного капіталу, на 10,5 в.п. стосовно основного капіталу та 1,1 в.п. по рентабельності діяльності, що вказує на потребу подальшого

розвитку економічного потенціалу. В перспективі актуальним є нарощення рентабельності сервісної діяльності та бізнесу загалом для ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС».

Діагностика передумов формування економічного потенціалу ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» вказує на діяльність компанії у формі ТОВ на регіональному сервісному ринку з транспортного обслуговування автотранспорту в Київській області. Компанія мала стабільну кількість персоналу, проте масштаби та обсяги діяльності бізнесу зменшилися, що вказує на погіршення ефективності формування та управління економічним потенціалом авто сервісного підприємства, однією з причин цього було погіршення макроекономічної ситуації в країні в результаті збройної агресії РФ проти України з лютого 2022 року.

2.2. Оцінка економічного потенціалу ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС»

Проведена діагностика передумов формування економічного потенціалу ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» вказує на потребу проведення оцінки економічного потенціалу авто сервісного підприємства. Дана оцінка економічного потенціалу дозволить ефективно провести діагностику складу та структури внутрішніх ресурсів, резервів та ефективності їх використання для конкурентного розвитку аналізованого підприємства.

У рамках оцінки економічного потенціалу буде враховано оцінку товарного потенціалу, технічного потенціалу, просторового потенціалу, кадрового потенціалу, фінансового потенціалу, інформаційного потенціалу, економічного потенціалу.

Проведемо оцінку економічного потенціалу ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС». Вартісна оцінка товарного потенціалу ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» у 2020 – 2022 роках наведена в табл. 2.8.

Таблиця 2.8

**Вартісна оцінка товарного потенціалу ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС»
у 2020 – 2022 роках**

Показник	Обсяг, тис. грн			Абсолютний приріст, тис. грн. 2022/2020	Темп приросту, % 2022/2020
	2020р	2021 р	2022 р		
Втз	483,3	580,2	639,0	155,7	32,2
Вктз	0,0	0,0	0,0	0	х
Віз	3767,1	3891,0	3968,0	200,9	5,3
Вптр	4250,4	4471,2	4607,0	356,6	8,4

Джерело: складено автором на основі Додатку А

Вартісна оцінка товарного потенціалу ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» у 2020 – 2022 роках загалом зросла на 356,6 тис. грн. (на 8,4%). Вартісна оцінка технічного потенціалу ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» у 2020 – 2022 роках наведена в табл. 2.9.

Таблиця 2.9

**Вартісна оцінка технічного потенціалу ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС»
у 2020 – 2022 роках**

Показник	Обсяг, тис. грн			Абсолютний приріст, тис. грн. 2022/2020	Темп приросту, % 2022/2020
	2020р	2021 р	2022 р		
Ввоз _А	2989,4	2752,1	2214,4	-775,0	-25,9
Вооз _А	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Втп	2989,4	2752,1	2214,4	-775,0	-25,9

Джерело: складено автором на основі Додатку А

Вартісна оцінка технічного потенціалу ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» у 2020 – 2022 роках загалом зменшилася на 775 тис. грн. (на 25,9%), що є негативним трендом. Вартісна оцінка просторового потенціалу ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» у 2020 – 2022 роках наведена в табл. 2.10.

Таблиця 2.10

**Вартісна оцінка просторового потенціалу ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС»
у 2020 – 2022 роках**

Показник	Обсяг, тис. грн			Абсолютний приріст, тис. грн. 2022/2020	Темп приросту, % 2022/2020
	2020р	2021 р	2022 р		
Ввн	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Внб	285,0	46,0	46,0	-239,0	-83,9
Вон	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Впп	285,0	46,0	46,0	-239,0	-83,9

Джерело: складено автором на основі Додатку А

Вартісна оцінка просторового потенціалу ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» у 2020 – 2022 роках загалом складалася лише з капітальних інвестицій та зменшилася на 239 тис. грн. (на 83,9%).

Вартісна оцінка кадрового потенціалу ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» у 2020 – 2022 роках узагальнена в табл. 2.11.

Таблиця 2.11

**Вартісна оцінка кадрового потенціалу ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС»
у 2020 – 2022 роках**

Показник	Обсяг, тис. грн			Абсолютний приріст, тис. грн. 2022/2020	Темп приросту, % 2022/2020
	2020р	2021 р	2022 р		
<u>ЗП</u>	135,0	155,0	167,0	32,0	23,7
Чо (осіб)	30	36	30	0,0	0,0
Вп, Вн, Впк, Всз	15,0	20,0	22,0	7,0	46,7
Вкп	6097,5	8400,0	7548,0	1450,5	23,8

Джерело: складено автором на основі Додатку А

Вартісна оцінка кадрового потенціалу ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» у 2020 – 2022 роках загалом зросла на 1450,5 тис. грн. (на 23,8%), що є позитивним трендом для компанії. Вартісна оцінка фінансового потенціалу ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» у 2020 – 2022 роках наведена в табл. 2.12.

Таблиця 2.12

**Вартісна оцінка фінансового потенціалу ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС»
у 2020 – 2022 роках**

Показник	Обсяг, тис. грн			Абсолютний приріст, тис. грн. 2022/2020	Темп приросту, % 2022/2020
	2020р	2021 р	2022 р		
<i>ГК</i>	94,4	8,2	98,8	4,4	4,7
ФІ	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
В	28,4	53,6	59,5	31,1	109,5
ДЗ	1887,2	1187,6	153,6	-1733,6	-91,9
Вфп	2010,0	1249,4	311,9	-1698,1	-84,5

Джерело: складено автором на основі Додатку А

Вартісна оцінка фінансового потенціалу ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» у 2020 – 2022 роках загалом зменшилася на 1698,1 тис. грн. (на 84,5%) і в більшій мірі формувалася на основі дебіторської заборгованості.

Вартісна оцінка інформаційного потенціалу ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» у 2020 – 2022 роках наведена в табл. 2.13.

Таблиця 2.13

**Вартісна оцінка інформаційного потенціалу
ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» у 2020 – 2022 роках**

Показник	Обсяг, тис. грн			Абсолютний приріст, тис. грн. 2022/2020	Темп приросту, % 2022/2020
	2020р	2021 р	2022 р		
<i>Всіб</i>	6,7	6,7	6,7	0,0	0,0
Віг	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Віп	6,7	6,7	6,7	0,0	0,0

Джерело: складено автором на основі Додатку А

Вартісна оцінка інформаційного потенціалу ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» у 2020 – 2022 роках стабільно складала 6,7 тис. грн.

Вартісна оцінка економічного потенціалу ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» у 2020 – 2022 роках узагальнена в табл. 2.14.

Таблиця 2.14

**Вартісна оцінка економічного потенціалу ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС»
у 2020 – 2022 роках**

Показник	Обсяг, тис. грн			Абсолютний приріст, тис. грн. 2022/2020	Темп приросту, % 2022/2020
	2020р	2021 р	2022 р		
Товарний	4250,4	4471,2	4607,0	356,6	8,4
Технічний	2989,4	2752,1	2214,4	-775,0	-25,9
Просторовий	285,0	46,0	46,0	-239,0	-83,9
Кадровий	6097,5	8400,0	7548,0	1450,5	23,8
Фінансовий	2010,0	1249,4	311,9	-1698,1	-84,5
Репутаційний	0,0	0,0	0,0	0,0	x
Інформаційний	6,7	6,7	6,7	0,0	0,0
Економічний потенціал	15639,0	16925,4	14734,0	-905,0	-5,8

Джерело: складено автором на основі Додатку А

Вартісна оцінка економічного потенціалу ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» у 2020 – 2022 роках загалом складала 14734 тис.грн. в 2022 р. і за період аналізу зменшилася на 905 тис. грн. (на 5,8%).

ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» функціонує на високо конкурентному ринку, тому актуальним є дослідження відносної частки ринку бізнесу, що узагальнено на рис. 2.9.

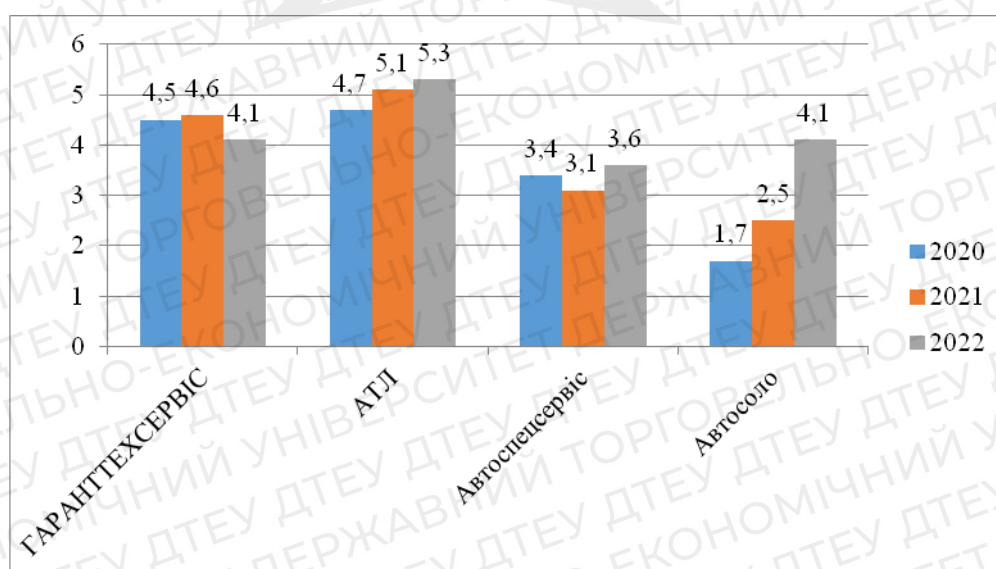


Рис. 2.9. Відносна частка ринку бізнесу ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» у 2020 – 2022 роках, %

Джерело: складено автором на основі Додатку А

Відносна частка ринку бізнесу ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» за період аналізу зменшилася на 0,4%, що вказує на погіршення ефективності управління бізнесом та якості використання економічного потенціалу компанії. На фоні зміни обсягів та напрямків діяльності бізнесу основні конкуренти компанії демонстрували покращення якості управління економічним потенціалом, що призвело до росту їх ринкових часток на ринку сервісного обслуговування авто. В перспективі такі тренди можуть призвести до: відтоку клієнтів; погіршення показників діяльності компанії; зменшення рівня лояльності клієнтів; відтік персоналу в інші компанії та галузі.

На рис. 2.10 наведено рівень лояльності клієнтів ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» (за результатом анкетування) як вимір реалізації економічного потенціалу компанії. Рівень лояльності клієнтів ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» вказує на середній стан задоволеності бізнесом, оскільки дуже погано якість сервісу оцінили 15% клієнтів за надвисокими цінами 20%.

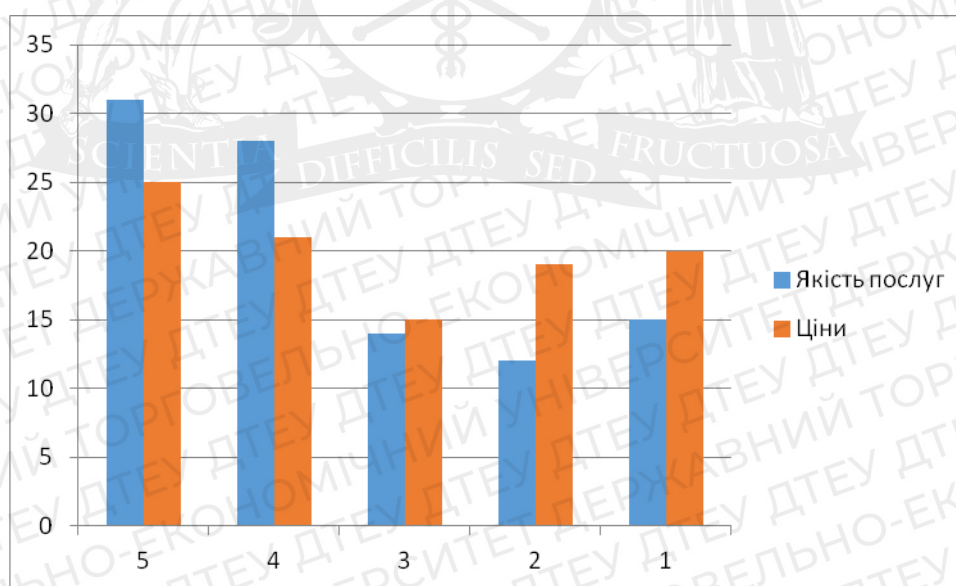


Рис. 2.10. Рівень лояльності клієнтів ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС»

Джерело: складено автором на основі даних підприємства

Зазначимо, що оцінка проводилася за 5 бальною системою, де 5 – відмінно, 1 – дуже погано. При цьому погано 12% респондентів оцінили рівень сервісу як погано та 19% відповідне відношення демонстрували до

цінової політики, що вказує на неструктуроване використання економічного потенціалу бізнесу.

Матриця БКГ ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» наведена на рис. 2.11.

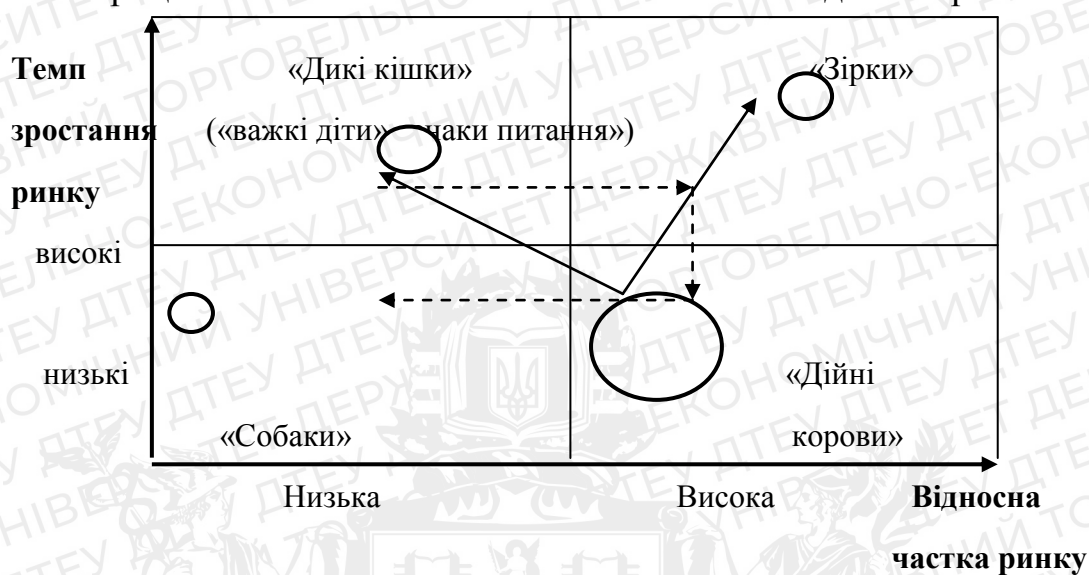


Рис. 2.11. Матриця БКГ ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС»

Джерело: складено автором на основі даних підприємства

Матриця БКГ ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» вказує, що сервісні послуги компанії перебувають в сегменті дійних корів, тобто в даний час максимально ефективно використовується стан економічного потенціалу в частині послуг компанії, проте недостатньо ефективно реалізується частина товарної стратегії бізнесу.

Узагальнення показників розвитку бізнесу ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» за 2020-2022 рр. вказує на наявність негативних трендів зменшення обсягів діяльності за розміром активів на фоні збільшення обсягу реалізації продукції та росту чистого прибутку, що вказує на погіршення ефективності використання економічного потенціалу підприємства. Також негативні тренди спостерігалися за окремими індикаторами фінансової автономії, рентабельності та ліквідності.

2.3. Аналіз ефективності управління економічним потенціалом ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС»

За результатами проведеної діагностики передумов формування економічного потенціалу ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» та його вартісної оцінки виникає потреба в аналізі ефективності управління економічним потенціалом аналізованого підприємства.

Результати оцінки ефективності реалізації матеріального потенціалу ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» в 2020-2022 рр. (табл. 2.15) вказують на покращення стану якості управління економічним потенціалом, оскільки вартість потенціалу товарних ресурсів у розрахунку на 1 грн. товарообороту зменшилася на 0,03 грн. (на 6,53%), рентабельність реалізації потенціалу товарних ресурсів зросла на 2,95 в.п., прибуток на 1 грн. вартості технічного потенціалу мав тренд до росту на 0,08 грн. (на 178,66%), а вартість просторового потенціалу в розрахунку на 1 грн. товарообороту зменшилася на 0,02 грн. (на 86,08%), що може вказувати на недостатньо ефективний розвиток реалізації матеріального потенціалу.

Таблиця 2.15

Оцінка ефективності реалізації матеріального потенціалу ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» в 2020-2022 рр.

Показник	2020р	2021р	2022р	Абсолютний приріст 2022/2020	Темп приросту, % 2022/2020
Вартість потенціалу товарних ресурсів у розрахунку на 1 грн. товарообороту, грн.	0,42	0,28	0,39	-0,03	-6,53
Рентабельність реалізації потенціалу товарних ресурсів, %	3,26	9,67	6,21	2,95	90,44
Прибуток на 1 грн. вартості технічного потенціалу, грн.	0,05	0,16	0,13	0,08	178,66
Вартість просторового потенціалу в розрахунку на 1 грн. товарообороту, грн.	0,03	0,00	0,00	-0,02	-86,08

Джерело: складено автором на основі даних підприємства

У табл. 2.16 наведено показники ефективності реалізації кадрового потенціалу ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» в 2020-2022 рр.

Таблиця 2.16

**Оцінка ефективності реалізації кадрового потенціалу
ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» в 2020-2022 рр.**

Показник	2020р	2021р	2022р	Абсолютний приріст 2022/2020	Темп приросту, % 2022/2020
Вартість кадрового потенціалу в розрахунку на 1 грн. товарообороту, грн	0,60	0,52	0,64	0,04	6,75
Рентабельність реалізації кадрового потенціалу, %	2,27	5,15	3,79	1,52	66,75

Джерело: складено автором на основі даних підприємства

Результати оцінки ефективності реалізації кадрового потенціалу ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» в 2020-2022 рр. вказують, що вартість кадрового потенціалу в розрахунку на 1 грн. товарообороту зросла на 0,04 грн. (на 6,75%, позитивний тренд), а рентабельність реалізації кадрового потенціалу зросла на 1,52 в.п. (позитивний тренд).

Результати оцінки ефективності реалізації фінансового потенціалу ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» в 2020-2022 рр. наведено в табл. 2.17.

Таблиця 2.17

**Оцінка ефективності реалізації фінансового потенціалу
ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» в 2020-2022 рр.**

Показник	2020р	2021р	2022р	Абсолютний приріст 2022/2020	Темп приросту, % 2022/2020
Вартість фінансового потенціалу в розрахунку на 1 грн. товарообороту, грн.	0,20	0,08	0,03	-0,17	-86,62
Рентабельність реалізації вартості фінансового потенціалу, %	6,90	34,62	91,79	84,89	1230,23

Джерело: складено автором на основі даних підприємства

Результати оцінки ефективності реалізації фінансового потенціалу

ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» в 2020-2022 рр. вказують на зменшення на 0,17 грн. фінансового потенціалу в розрахунку на 1 грн. товарообороту, а рентабельність реалізації вартості фінансового потенціалу зросла на майже 85 в.п.

Результати оцінки ефективності реалізації інформаційного потенціалу ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» в 2020-2022 рр. наведено в табл. 2.18 та вказують на покращення якості використання інформаційних ресурсів.

Таблиця 2.18

**Оцінка ефективності реалізації інформаційного потенціалу
ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» в 2020-2022 рр.**

Показник	2020р	2021р	2022р	Абсолютний приріст 2022/2020	Темп приросту, % 2022/2020
Вартість інформаційного потенціалу в розрахунку на 1 грн. товарообороту, грн	0,01	0,01	0,01	0,00	-13,77
Рентабельність реалізації інформаційного потенціалу, %	2070,15	6455,22	4273,13	2202,99	106,42

Джерело: складено автором на основі даних підприємства

Загалом встановлено наступні аспекти оцінки управління економічним потенціалом ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» в 2020-2022 рр.:

- загальна кількість персоналу залишилася сталою;
- розмір активів зменшився, проте власний капітал мав тренд до зростання;
- величина чистого прибутку, доходу від реалізації товарів та послуг, а також собівартості мали тренд до зростання;
- загальна якість управління за темпами зміни окремих показників покращувалася.

Матрична інтегральна модель оцінки управління економічним потенціалом ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» в 2020-2021 рр. наведена в табл. 2.19. Для розрахунку використано матричну інтегральну модель оцінки управління економічним потенціалом (додаток В), де Π – чистий прибуток, P

– чистий дохід, В – собівартість реалізації, К – власний капітал, М – активи, Ч – чисельність персоналу (розраховано за методикою, що наведена в додатку В).

Таблиця 2.19

Матрична інтегральна модель оцінки управління економічним потенціалом ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» в 2020-2021 рр.

Показник	П	Р	В	К	М	Ч
П	1	х	х	х	х	х
Р	1,95	1	х	х	х	х
В	1,64	0,84	1	х	х	х
К	2,72	1,40	1,66	1	х	х
М	3,49	1,79	2,13	1,28	1	х
Ч	2,60	1,33	1,58	0,95	0,74	1
Сума	12,40	5,37	5,37	2,24	0,74	26,12

Джерело: складено автором на основі даних підприємства

$$M_i = 26,12/15 = 1,74$$

Матрична інтегральна модель оцінки управління економічним потенціалом ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» в 2020-2021 рр. вказує на те, що показник був більше 1, тобто якість економічного управління зростанням бізнесу була відмінною. Матрична інтегральна модель оцінки управління економічним потенціалом ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» в 2021-2022 рр. наведена в табл. 2.20.

Таблиця 2.20

Матрична інтегральна модель оцінки управління економічним потенціалом ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» в 2021-2022 рр.

Показник	П	Р	В	К	М	Ч
П	1	х	х	х	х	х
Р	0,91	1	х	х	х	х
В	0,90	0,99	1	х	х	х
К	0,61	0,67	0,68	1	х	х
М	0,79	0,86	0,87	1,29	1	х
Ч	0,79	0,87	0,88	1,30	1,01	1
Сума	4,01	3,39	2,43	2,59	1,01	13,42

Джерело: складено автором на основі даних підприємства

$$M_i = 13,42/15 = 0,89$$

Матрична інтегральна модель оцінки управління економічним потенціалом ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» в 2021-2022 рр. вказує на те, що показник був менше 1 (складала 0,89), тобто якість економічного управління зростанням бізнесу була від незадовільною. Матрична інтегральна модель оцінки управління економічним потенціалом ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» в 2020-2022 рр. наведена в табл. 2.21.

Таблиця 2.21

Матрична інтегральна модель оцінки управління економічним потенціалом ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» в 2020-2022 рр.

Показник	П	Р	В	К	М	Ч
П	1	х	х	х	х	х
Р	1,78	1	х	х	х	х
В	1,48	0,83	1	х	х	х
К	1,66	0,93	1,12	1	х	х
М	2,74	1,54	1,85	1,65	1	х
Ч	2,06	1,16	1,39	1,24	0,75	1
Сума	9,73	4,47	4,37	2,89	0,75	22,21

Джерело: складено автором на основі даних підприємства

$$M_i = 22,21 / 15 = 1,48$$

Матрична інтегральна модель оцінки управління економічним потенціалом ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» в 2020-2022 рр. вказує на те, що показник був більше 1, тобто якість економічного управління зростанням бізнесу була відмінною.

Проведений аналіз ефективності управління економічним потенціалом ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» вказує на погіршення якості економічного управління, оскільки за інтегральними показниками спостерігалось зменшення ефективності росту компанії з урахуванням темпів зміни активів, доходів, собівартості та чисельності персоналу.

РОЗДІЛ 3

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» В УМОВАХ ВІЙНИ ТА ПОВОЄННОГО ВІДНОВЛЕННЯ

Проведений аналіз стану, умов та особливостей формування та ефективності управління економічним потенціалом ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» вказує на потребу діагностики векторів покращення бізнес-діяльності за рахунок внутрішніх резервів бізнесу, ринкових умов та особливостей аспектів діяльності компанії в умовах війни та повоєнного відновлення.

Головними проблемами та викликами на шляху підвищення ефективності управління економічним потенціалом ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» в умовах війни та повоєнного відновлення є:

- падіння платоспроможного попиту на окремі сервісні послуги компанії;
- закриття частини ядра клієнтів, які проводили обслуговування авто в компанії;
- зростання цін на окремі запчастини та комплектуючі для сервісної діяльності;
- погіршення ланцюгів постачання таких запасних частин та комплектуючих;
- відтік частини населення закордон, втрата частини кадрового потенціалу підприємства.

Для підвищення ефективності управління економічним потенціалом ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС», на нашу думку, актуальним є:

- перегляд складу та структури активів на користь більш ліквідних та прибуткових, виведення зі складу активів (продаж) активів, які не мають виробничого значення та не приносять доходу компанії. Очікуваний ефект

економічний та організаційний – зростання загальної рентабельності активів та величини чистого доходу та чистого прибутку підприємства;

- покращення товарного потенціалу за рахунок впровадження нових сервісних послуг з ремонту та обслуговування авто. Очікуваний економічний та організаційний ефект – зростання частки ринку, збільшення кількості клієнтів та середнього сервісного товарного чеку, збільшення обсягу доходу;

- покращення інформаційного потенціалу підприємства за рахунок використання CRM-системи як нематеріального активу в системі організації сервісної діяльності компанії. Очікуваний економічний та організаційний ефект – впорядкування бізнес-процесів, пришвидшення логістики при постачанні деталей, покращення якості планування надання сервісних послуг, покращення кадрового управління завантаженням персоналу;

- покращення кадрового потенціалу за рахунок направлення персоналу на навчання при наданні нових сервісних ремонтних послуг підприємства. Очікуваний економічний та організаційний ефект – зростання продуктивності праці, покращення рівня доходу на 1 людину-годину, покращення психологічного клімату в колективі за рахунок делегування повноважень та впорядкування рівня завантаженості окремих майстрів;

- покращення фінансового потенціалу за рахунок перегляду складу та структури активів та пасивів компанії з метою нарощення рівня фінансової автономії, ділової активності, рентабельності, ліквідності. Очікуваний економічний та організаційний ефект – загальне покращення фінансового стану, уникнення касової кризи, залучення додаткових ресурсів для ринкового розширення сервісного бізнесу;

- покращення матеріального потенціалу розвитку бізнесу за рахунок перегляду підходів до формування товарних залишків запасних частин та комплектуючих, а також складу та умов постачання за окремими постачальниками. Очікуваний економічний та організаційний ефект – прискорення оборотності товарних запасів, збільшення рівня товарної лінійки запчастин, покращення умов постачання товарів, збільшення їх

асортименту при скороченні часу постачання та вартості, що дозволить наростити більш системно та стратегічно конкурентний потенціал бізнесу на сервісному ринку.

Проведемо планування основних показників фінансово-господарської діяльності ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» на 2023 рік, зокрема, планується, що обсяг діяльності зросте за рахунок надання нових послуг на 1600 тис. грн. При цьому, як показує практика бізнес-діяльності, собівартість бізнесу складала близько 0,84 грн. витрат на 1 грн. чистого доходу. До складу собівартості входять як прямі матеріальні витрати, так і оплата праці. Додатково буде задіяно 2 співробітника на сервісні послуги та 1 співробітник на продажний сегмент. У табл. 3.1 наведено результати прогнозування основних показників фінансово-господарської діяльності досліджуваного підприємства на 2023 рік.

Таблиця 3.1

Результати прогнозування основних показників фінансово-господарської діяльності ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» на 2023 р.

Показник	Обсяг, тис.грн.		Абсолютний приріст, тис. грн. 2023/2022	Темп приросту, % 2023/2022
	2022р	2023р (план)		
Чистий дохід від реалізації продукції	11757,0	16228,9	1600,0	38,0
Собівартість продукції	9844,0	13632,3	3788,3	38,5
Чистий прибуток	286,3	2129,2	1842,9	643,7

Джерело: складено автором на основі даних підприємства

Отримані на 2023 р. значення показників вказують на зростання доходів від бізнесу на 1600 тис. грн. (або на 38%), при цьому собівартість продукції та послуг зросте на 3788,3 тис. грн. (або на 38,5%), а чистий прибуток після відрахування податків зросте на 1842,9 тис. грн. (у понад 6,4 рази) – за рахунок оптимізації бізнес-процесів вказаними способами та методами. Всі наявні кошти з чистого прибутку будуть інвестовані в товарні запаси для покращення фінансового та товарного забезпечення, тобто на

2129,2 тис. грн. будуть збільшені оборотні активи в частині товарних запасів. Прогнозований баланс на 2023 р. наведено в табл. 3.2.

Таблиця 3.2

Прогнозований баланс ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» на 2023 р.

Показник	Обсяг, тис.грн.		Абсолютний приріст, тис. грн. 2023/2022	Темп приросту, % 2023/2022
	2022р	2023р (план)		
Валюта балансу	7179,3	9308,5	2129,2	29,7
Власний капітал	3700,7	5829,9	2129,2	57,5
Короткострокові зобов'язання	2867,5	2867,5	0,0	0,0
Довгострокові зобов'язання	611,1	611,1	0,0	0,0
Валюта балансу	7179,3	9308,5	2129,2	29,7
Необоротні активи	2260,4	2260,4	0,0	0,0
Оборотні активи	4918,9	7048,1	2129,2	43,3

Джерело: складено автором на основі даних підприємства

Як бачимо, загалом валюта балансу на кінець 2023 року складе 9308,5 тис. грн. і зросте на 2129,2 тис. грн. або на 29,7%, загалом приріст буде в частині оборотних активів (товарних запасів), які зростуть на 43,3 %. В табл. 3.3 наведено зміну вартісної оцінки економічного потенціалу ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» у 2022–2023 роках.

Таблиця 3.3

Вартісна оцінка економічного потенціалу ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» у 2022–2023 роках

Показник	Обсяг, тис.грн.		Абсолютний приріст, тис. грн. 2023/2022	Темп приросту, % 2023/2022
	2022р	2023р (план)		
Товарний	4607	6736,2	2129,2	46,2
Технічний	2214,4	2214,4	0	0,0
Просторовий	46	46	0	0,0
Кадровий	7548	7548	0	0,0
Фінансовий	311,9	311,9	0	0,0
Репутаційний	0	0	0	x
Інформаційний	6,7	6,7	0	0,0
Економічний потенціал	14734	16863,2	2129,2	14,5

Джерело: складено автором на основі даних підприємства

Вартісна оцінка економічного потенціалу ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» у 2022–2023 роках за проведеними розрахунками за рахунок росту товарного потенціалу зростає на 2129.2 тис. грн. (на 14,5%), що вказує на економічну доцільність прийнятих заходів. Результати оцінки ефективності реалізації матеріального потенціалу ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» в 2022-2023 рр. наведені в табл. 3.4.

Таблиця 3.4

**Оцінка ефективності реалізації матеріального потенціалу
ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» в 2022-2023 рр.**

Показник	Значення		Абсолютний приріст 2023/2022	Темп приросту, % 2023/2022
	2022р	2023р (план)		
Вартість потенціалу товарних ресурсів у розрахунку на 1 грн. товарообороту, грн.	0,39	0,42	0,03	7,7
Рентабельність реалізації потенціалу товарних ресурсів, %	6,21	27,35	21,14	340,4
Прибуток на 1 грн. вартості технічного потенціалу, грн.	0,13	0,83	0,70	538,5

Джерело: складено автором на основі даних підприємства

Результати оцінки ефективності реалізації матеріального потенціалу ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» в 2022-2023 рр. свідчать, що рентабельність реалізації потенціалу товарних ресурсів зростає на 21,14 в.п., а прибуток на 1 грн. вартості технічного потенціалу – на 0,70 грн.

Виявлення напрямків підвищення ефективності управління економічним потенціалом ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» в умовах війни та повоєнного відновлення вказує на потребу поєднання внутрішніх ресурсів компанії, зокрема, за рахунок оновлення обладнання, збільшення чисельності та структури сервісних послуг з обслуговування автотранспорту, виходу на нові регіональні ринки сервісних послуг, що за рахунок активізації економічного потенціалу підприємства дозволить структурно та функціонально покращити його конкурентний стан в стратегічній перспективі в умовах воєнного стану та пост воєнного відновлення економіки країни.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

За результатом проведеного аналізу стосовно напрямків підвищення ефективності управління економічним потенціалом ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» в умовах війни та повоєнного відновлення зроблено наступні висновки і пропозиції.

Узагальнено теоретико-методичні засади управління економічним потенціалом підприємства. На основі аналізу сучасного стану та векторів розвитку економічного потенціалу підприємства в умовах воєнного часу встановлено, що в сучасних умовах саме економічний потенціал підприємств, особливо малого та середнього розміру, досить високими є ризики підвищеного рівня цін, валютного коливання, зменшення платоспроможного рівня попиту, росту безробіття. Для мінімізації негативного впливу політико-правових, військових та економічних факторів на економічний потенціал українського бізнесу актуальним є зростання рівня державної підтримки бізнесу, а також використання внутрішніх резервів для посилення економічного потенціалу бізнесу за рахунок диверсифікації, розширення географії та товарної структури бізнесу, покращення якості використання персоналу, технологій та інновацій.

Оскільки підприємства намагаються реагувати на ці зміни, вони розуміють, що їм потрібно активніше залучатися до розробки нових підприємств. Це, у свою чергу, тягне за собою розвиток можливостей співпраці з діловими партнерами, що веде до створення мереж співпраці для використання нових можливостей і залучення до ціннісних інновацій. Таким чином, здатність до безперервної взаємодії та спільної творчості з іншими підприємствами все більше стає ключовим бізнес-активом для сприяння підприємництву в екосистемі бізнес-суб'єктів.

Діагностика передумов формування економічного потенціалу ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» вказує на діяльність компанії у формі ТОВ на регіональному сервісному ринку з транспортного обслуговування

автотранспорту в Київській області. Компанія мала стабільну кількість персоналу (30 ос.), проте масштаби та обсяги діяльності бізнесу зменшилися (з 8518,7 тис. грн. до 7179,3 тис. грн), що вказує на погіршення ефективності формування та управління економічним потенціалом авто сервісного підприємства, однією з причин цього було погіршення макроекономічної ситуації в країні в результаті збройної агресії РФ проти України з лютого 2022 року.

Узагальнення показників розвитку бізнесу ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» за 2020-2022 рр. вказує на наявність негативних трендів зменшення обсягів діяльності за розміром активів на фоні збільшення обсягу реалізації продукції та росту чистого прибутку, що вказує на погіршення ефективності використання економічного потенціалу підприємства. Також негативні тренди спостерігалися за окремими індикаторами фінансової автономії, рентабельності та ліквідності. Вартісна оцінка економічного потенціалу ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» у 2020 – 2022 роках загалом складала 14734 тис.грн. в 2022 р. і за період аналізу зменшилася на 905 тис. грн. (на 5,8%).

Проведений аналіз ефективності управління економічним потенціалом ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» вказує на погіршення якості економічного управління, оскільки за інтегральними показниками спостерігалось зменшення ефективності росту компанії з урахуванням темпів зміни активів, доходів, собівартості та чисельності персоналу. Результати оцінки ефективності реалізації фінансового потенціалу ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» в 2020-2022 рр. вказують на зменшення на 0,17 грн. фінансового потенціалу в розрахунку на 1 грн. товарообороту, а рентабельність реалізації вартості фінансового потенціалу зросла на майже 85 в.п.

Виявлення напрямків підвищення ефективності управління економічним потенціалом ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» в умовах війни та повоєнного відновлення вказує на потребу поєднання внутрішніх ресурсів

компанії, зокрема, за рахунок оновлення обладнання, збільшення чисельності та структури сервісних послуг з обслуговування автотранспорту, виходу на нові регіональні ринки сервісних послуг, що за рахунок активізації економічного потенціалу підприємства дозволить структурно та функціонально покращити його конкурентний стан в стратегічній перспективі в умовах воєнного стану та пост воєнного відновлення економіки країни.

Базовими векторами підвищення ефективності управління економічним потенціалом ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» в умовах війни та повоєнного відновлення, на нашу думку, є розширення товарного асортименту сервісних послуг та товарної лінійки запасних частин, вихід на нові регіональні ринки сервісних послуг, зміна складу та структури активів на користь капіталізації бізнес-діяльності компанії. Отримані на 2023 р. значення показників вказують на зростання доходів від бізнесу на 1600 тис. грн. (або на 38%), при цьому собівартість продукції та послуг зросте на 3788,3 тис. грн. (або на 38,5%), а чистий прибуток після відрахування податків зросте на 1842,9 тис. грн. (у понад 6,4 рази) – за рахунок оптимізації бізнес-процесів вказаними способами та методами.

Наведені пропозиції автора є структурованими, формалізованими та діагностованими за результатом аналізу особливостей розвитку бізнесу ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС», ринкових можливостей та загроз використання економічного потенціалу компанії. Результати оцінки ефективності реалізації матеріального потенціалу ТОВ «ГАРАНТТЕХСЕРВІС» в 2022-2023 рр. свідчать, що рентабельність реалізації потенціалу товарних ресурсів зросте на 21,14 в.п., а прибуток на 1 грн. вартості технічного потенціалу – на 0,70 грн.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ажаман І. А., Жидков О. І. Сутність та структура економічного потенціалу підприємства. *Економіка та держава*. 2018. № 4. С. 22–25.
2. Ажаман І. А. Методичні підходи до оцінювання рівня розвитку економічного потенціалу сервісного підприємства. *Ефективна економіка*. 2019, № 5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7028>
3. Андрущенко І. Є. Методичні підходи до оцінювання економічного потенціалу промислових підприємств. *Ефективна економіка*. 2012. № 5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1239>
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., Мізюк С. Г., Ращепкін М. Д. Особливості формування економічного потенціалу підприємств із позицій економічної безпеки. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2018. Вип. 22. Ч. 1. С. 5–9.
6. Балахонова О. В. Узагальнення складових економічного потенціалу підприємства і механізм його розвитку. *Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління*. 2021. Т. 20. Вип. 2. С. 98-115.
7. Бражник Л. В., Дорошенко О. О. Вибір фінансової стратегії розвитку підприємства. *Причорноморські економічні студії*. 2019. Вип. 38. С. 99–103.
8. Васильківський Д. М. Систематизація складових елементів економічного потенціалу підприємства у рамках концепції механізму підвищення. *Наука й економіка*. 2014. № 2(34). С. 115–120.
9. Гацько А. Ф. Інноваційно-інвестиційні стратегії розвитку потенціалу конкурентоспроможності аграрних підприємств: теорія,

методологія, практика : автореф. дис.. д-ра економ. наук : 08.00.04. Харків, 2019. 39 с.

10. Гітіс Т. П. Дослідження сучасного стану економічного потенціалу промислових підприємств України. *Економічний вісник Донбасу*. 2021. № 3. С. 92-98.

11. Гоблик В. В. Місце та роль інноваційного підприємництва у формуванні організаційно-економічного потенціалу регіонального розвитку. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія : Економіка*. 2020. Вип. 2. С. 62-69.

12. Гудзь Ю. Ф. Акмеологічний підхід у формуванні стратегії розвитку економічного потенціалу підприємства АПК. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2017. Вип. 15(1). С. 95-100.

13. Гудзь Ю. Ф. Механізм державного регулювання розвитку економічного потенціалу переробних підприємств АПК. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2017. Вип. 13(1). С. 79-86.

14. Дейнеко Л. В. Розвиток промисловості для забезпечення зростання та оновлення української економіки : науково-аналітична доповідь. НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогноз. НАН України». Київ, 2018. 158 с.

15. Застрожнікова І. В. Кадровий потенціал в системі економічного потенціалу сучасного підприємства. *Актуальні проблеми інноваційної економіки*. 2020. № 3. С. 91-95.

16. Зубков С. О. Концептуальна модель організаційно-економічного механізму мобілізації ресурсного потенціалу підприємства торгівлі. *Інноваційна економіка*. 2020. № 4–3. С. 59–64.

17. Ємельянов О. Ю. Інструментарій оцінювання потенціалу економічного розвитку підприємств. *Міжнародний науковий журнал "Інтернаука"*. Серія : Економічні науки. 2019. № 5. С. 15-23.

18. Ємельянов О. Ю. Модель оцінювання потенціалу економічного розвитку підприємств на засадах аналізування їх властивостей. *Міжнародний науковий журнал "Інтернаука". Серія : Економічні науки.* 2019. № 7. С. 22-30.

19. Ємельянов О. Ю. Сутність та чинники формування потенціалу економічного розвитку підприємств. *Міжнародний науковий журнал "Інтернаука". Серія : Економічні науки.* 2020. № 8. С. 16-24.

20. Ємельянов О. Ю. Сутність, необхідність оцінювання та види економічного потенціалу підприємств. *Міжнародний науковий журнал "Інтернаука". Серія : Економічні науки.* 2020. № 10(1). С. 44-52.

21. Ємельянов О. Ю. Теоретичні засади та послідовність оцінювання потенціалу економічного розвитку підприємств. *Міжнародний науковий журнал "Інтернаука". Серія : Економічні науки.* 2020. № 9(1). С. 26-35.

22. Калінеску Т. В., Романовська Ю. А., Кирилов О. Д. Стратегічний потенціал підприємства: формування та розвиток. Монографія. Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2007.

23. Кизим М. О. Сутність і методичні підходи до оцінки економічного потенціалу країн світу як основи формування їх воєнної могутності. *Бізнес Інформ.* 2022. № 12. С. 17-28.

24. Лебедева В., Шабатура Т., Варгатюк М. Імперативи комплементарності реалізації економічного потенціалу агропродовольчих підприємств. *Економічний аналіз.* 2019. № 29 (1). С. 133–140

25. Лесик Л. І. Типологія видів і чинників формування економічного потенціалу підприємства. *Науковий вісник НЛТУ України.* 2013. Вип. 23.12. С. 271–278.

26. Лисенко А. М. Поняття економічного потенціалу та концептуалізація підходів до його трактування. *Центральноукраїнський науковий вісник . Економічні науки.* 2020. Вип. 5. С. 221-227.

27. Маршук Л. М. Методичний інструментарій побудови організаційно-економічного механізму ресурсно-фінансового потенціалу

підприємства. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2017. Вип. 13(2). С. 22-25.

28. Маслак О. І., Квятковська Л. А. Основні етапи оцінювання стратегічного потенціалу підприємства. *Економічні науки. Серія «Економіка та менеджмент»: Збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет*. 2012. Вип. 9 (34). Ч. 1. С. 201–210.

29. Нусінов В. Я., Шура Н. О. Удосконалення методики оцінки економічного потенціалу підприємства з використанням потенціальних галузевих кластерів. *Вісник Житомирського державного технологічного університету. Сер. : Економічні науки*. 2017. № 3. С. 80-88.

30. Опікунова Н. В. Застосування системного підходу до формування економічного потенціалу підприємства. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2017. Вип. 16(2). С. 37-40.

31. Офіційний сайт НБУ. URL: <https://bank.gov.ua/>

32. Партин Г. О. Застосування зовнішнього залучення коштів для зростання фінансово-економічного потенціалу підприємства. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2016. Вип. 6(1). С. 129-132.

33. Погребняк А. Т. Модель інтегральної оцінки економічного потенціалу підприємства. *Міжнародний науковий журнал "Інтернаука". Серія : Економічні науки*. 2022. № 12. С. 79-84.

34. Сафонік Н. П. Особливості формування економічного потенціалу підприємства із позицій його іміджу в умовах адаптації до змін. *Бізнес Інформ*. 2021. № 11. С. 287-293.

35. Семенова Т. В., Кравченко С. О. Оцінка економічного потенціалу підприємства в сучасних умовах. *Сучасні проблеми обліку, аналізу, аудиту й оподаткування суб'єктів господарської діяльності: теоретичні, практичні та освітянські аспекти : зб. наук. пр. за матеріалами IV Всеукр. наук.-*

практ. конф. (м. Дніпро, 30–31 берез. 2020 р.) / МОН України, Нац. металург. акад. України, Нац. тех. ун-т «Дніпровська політехніка», Полтав. держ. аграр. акад. Дніпро : НМетАУ, 2020. С. 255–259.

36. Титикало В. С. Науково-практичний підхід до реалізації рефлексивного просторово-процесного управління складовими економічного потенціалу на підприємствах. *Бізнес Інформ*. 2022. № 5. С. 108-118.

37. Титикало В. С. Процесно-орієнтоване управління розвитком економічного потенціалу підприємства під час змін. *Економіка і управління*. 2020. № 2. С. 37-44.

38. Ткаченко С. О. Ресурсна складова розвитку економічного потенціалу підприємства. *Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Серія : Економічна*. 2020. Вип. 99. С. 74-81.

39. Халіляєва О. В. Сутність та значення економічного потенціалу, його місце в економіці країни: сучасний аспект в умовах сталого розвитку. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2021. № 12. С. 33-40.

40. Шабатура Т. С. Стратегічні напрямки реалізації економічного потенціалу підприємства. *Галицький економічний вісник*. 2019. Т. 58, № 3. С. 105–114.

41. Щербініна С. А. Дослідження рівня розвитку економічного потенціалу підприємства. *Ефективна економіка*. 2020. № 1. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7603>

42. Шкроміда Н. Я. Комплексна оцінка економічного потенціалу суб'єктів господарювання. *Економічний аналіз: Зб. наук праць*. Тернопіль: ТНУ, 2011. Вип.9. Ч. 1. С. 383–386.

43. Штихан Н. В., Беззубко Л. В. Аналіз економічного потенціалу підприємства. *Збірник наукових праць Донбаської національної академії будівництва і архітектури*. 2019. Вип. 4 (18). С. 54–60.

44. Шура Н. О. Використання потенціальних кластерів в оцінці економічного потенціалу підприємств. *Ефективна економіка*. 2021. № 4. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8815>

45. Шура Н. О. Удосконалення організаційно-економічного механізму відтворення основних фондів промислових підприємств : дис. канд. екон. наук : 08.00.04. Дніпропетровськ. Національна металургійна академія України. 2012. 274с.

46. Lesinskyi V., Yemelyanov O., Zarytska O., Symak A., Koleshchuk O. Substantiation of projects that account for risk in the resourc-esaving technological changes at enterprises. *Eastern-European Journal of Enterprise Technologies*. 2018. Vol. 6. Issue 1. P. 6–16. URL: <https://doi.org/10.15587/1729-4061.2018.149942>.

47. Lingaitis V., Sinkevičius G. Passenger transport by railway: evaluation of economic and social phenomenon”, *Procedia – Social and Behavioral Sciences*. 2014. Vol. 110. pp. 549-559.

48. Nordenholz F., Winkler C., Knörr W. Analysing the modal shift to rail potential within the long-distance passenger travel market in Germany. *Transportation Research Procedia*. 2017. Vol. 26. pp. 81-91.

49. Yemelyanov O., Symak A., Petrushka T., Zahoretska O., Kusiya M., Lesyk R., Lesyk L. Changes in Energy Consumption, Economic Growth and Aspirations for Energy Independence: Sectoral Analysis of Uses of Natural Gas in Ukrainian Economy. *Energies*. 2019. Vol. 12. P. 4724.

50. Sabatino M. Economic crisis and resilience: resilient capacity and competitiveness of the enterprises. *Journal of Business Research*. 2016. Vol. 69. pp.1924-1927.

ДОДАТКИ

Додаток А

Фінансова звітність компанії

Додаток 1
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 25 "Спроцено фінансова
звітність"
(пункт 5 розділу I)

Фінансова звітність малого підприємства

Підприємство	Дата (рік, місяць, число)	Коди		
		2021	01	01
Товариство з обмеженою відповідальністю "ГАРАНТТЕХСЕРВІС"	за СДРПОУ	42413632		
Територія КИЇВСЬКА	за КОАТУУ	3222410300		
Організаційно-правова форма господарювання Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОПФГ	240		
Вид економічної діяльності Технічне обслуговування та ремонт автотранспортних засобів	за КВЕД	45.20		
Середня кількість працівників, осіб 30				
Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком				
Адреса, телефон вулиця Магістральна, буд. 1, м. БОЯРКА, КИЄВО-СВЯТОШИНСЬКИЙ РАЙОН, КИЇВСЬКА обл., 08153		0961294611		

1. Баланс на 31 грудня 2020 р.

Актив	Код рядка	Форма № 1-м Код за ДКУД 1801006	
		На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	2,5	-
первісна вартість	1001	6,7	6,7
накопичена амортизація	1002	(4,2)	(6,7)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	3 110,9	285,0
Основні засоби :	1010	516,3	2 989,4
первісна вартість	1011	596,3	3 685,3
знос	1012	(80,0)	(695,9)
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	3 629,7	3 274,4
II. Оборотні активи			
Запаси :	1100	2 828,3	4 250,4
у тому числі готова продукція	1103	2 701,4	3 767,1
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	85,9	188,6
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	149,8	16,7
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	2 429,8	1 681,9
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	141,3	94,4
Витрати майбутніх періодів	1170	6,2	18,7
Інші оборотні активи	1190	307,0	9,7
Усього за розділом II	1195	5 948,3	6 260,4
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	9 578,0	9 534,8

Продовження дод. А

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	2 000,0	2 000,0
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	843,2	981,9
Неоплачений капітал	1425	(269,0)	(-)
Усього за розділом I	1495	2 574,2	2 981,9
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	548,9
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	1 789,2	-
товари, роботи, послуги	1615	1 248,0	2 326,2
розрахунками з бюджетом	1620	225,2	11,7
у тому числі з податку на прибуток	1621	196,9	-
розрахунками зі страхування	1625	29,0	16,0
розрахунками з оплати праці	1630	116,7	59,8
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	2 137,4	2 537,6
Усього за розділом III	1695	5 545,5	5 500,2
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	9 578,0	9 534,8

2. Звіт про фінансові результати
за _____ Рік 2020 _____ р.

Форма № 2-м Код за ДКУД 1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	10 138,4	9 297,6
Інші операційні доходи	2120	291,2	18,5
Інші доходи	2240	-	-
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	10 429,6	9 316,1
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(7 061,7)	(4 080,8)
Інші операційні витрати	2180	(2 636,7)	(3 903,1)
Інші витрати	2270	(562,1)	(239,5)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(10 260,5)	(8 223,4)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	169,1	1 092,7
Податок на прибуток	2300	(30,4)	(196,7)
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	138,7	896,0

Керівник

(підпис)

Гордієнко Олексій Юрійович

(ініціали, прізвище)

Головний бухгалтер

(підпис)

Гордієнко Олексій Юрійович

(ініціали, прізвище)

Продовження дод. А

Додаток 1
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 25 "Спрощена фінансова
звітність"
(пункт 4 розділу I)

Фінансова звітність малого підприємства

Підприємство	Товариство з обмеженою відповідальністю "ГАРАНТТЕХСЕРВІС"	Дата (рік, місяць, число)	за СДПЮУ	Коди
Територія	КИЇВСЬКА		за КАТОТТГ	2022 01 01
Організаційно-правова форма господарювання	240		за КОПФГ	42413632
Вид економічної діяльності	Технічне обслуговування та ремонт автотранспортних засобів		за КВЕД	UA32140030010045925
Середня кількість працівників, осіб	36			240
Одиниця виміру:	тис. грн. з одним десятковим знаком			4520
Адреса, телефон	вулиця Магістральна, буд. 1, м. БОЯРКА, КІЄВО-СВЯТОШИНСЬКИЙ РАЙОН, КИЇВСЬКА обл., 08153			0951294611

1. Баланс на 31 грудня 2021 р.

Актив	Код рядка	Форма № 1-м Код за ДКУД 1801006	
		На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	-	-
Первісна вартість	1001	6,7	6,7
Накопичена амортизація	1002	(6,7)	(6,7)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	285,0	46,0
Основні засоби :	1010	2 989,4	2 752,1
первісна вартість	1011	3 685,3	4 119,4
знос	1012	(695,9)	(1 367,3)
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	3 274,4	2 798,1
II. Оборотні активи			
Запаси :	1100	4 250,4	4 471,2
у тому числі готова продукція	1103	3 767,1	3 891,0
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	188,6	114,4
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	16,7	14,0
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	1 681,9	1 059,2
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	94,4	8,2
Витрати майбутніх періодів	1170	18,7	43,8
Інші оборотні активи	1190	9,7	9,8
Усього за розділом II	1195	6 260,4	5 720,6
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	9 534,8	8 518,7

Продовження дод. А

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	2 000,0	2 000,0
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	981,9	1 414,4
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	2 981,9	3 414,4
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	548,9	471,6
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	2 326,2	390,7
розрахунками з бюджетом	1620	11,7	194,2
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	94,9
розрахунками зі страхування	1625	16,0	31,9
розрахунками з оплати праці	1630	59,8	92,5
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	2 537,6	2 798,4
Усього за розділом III	1695	5 500,2	3 979,3
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	9 534,8	8 518,7

2. Звіт про фінансові результати
за Рік 2021 р.

Стаття	Код рядка	Форма № 2-м Код за ДКУД 1801007	
		За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	16 228,9	10 138,4
Інші операційні доходи	2120	7,4	291,2
Інші доходи	2240	31,9	-
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	16 268,2	10 429,6
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(13 422,6)	(7 061,7)
Інші операційні витрати	2180	(1 962,7)	(2 636,7)
Інші витрати	2270	(355,5)	(562,1)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(15 740,8)	(10 260,5)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	527,4	169,1
Податок на прибуток	2300	(94,9)	(30,4)
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	432,5	138,7

Керівник

(підпис)

СОЗАНОВИЧ МАРІЯ ІВАНІВНА

(ініціали, прізвище)

Головний бухгалтер

(підпис)

СОЗАНОВИЧ МАРІЯ ІВАНІВНА

(ініціали, прізвище)

¹ Кодифікатор адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад

Продовження дод. А

Додаток 1
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 25 "Спрощена фінансова
звітність"
(пункт 4 розділу I)

Фінансова звітність малого підприємства

Підприємство	Товариство з обмеженою відповідальністю "ГАРАНТТЕХСЕРВІС"	Дата (рік, місяць, число)	2023	01	01
Територія	КИЇВСЬКА	за СДРПОУ	42413632		
Організаційно-правова форма господарювання	Товариство з обмеженою відповідальністю	за КАТОТТГ	1 UA32140030010045925		
Вид економічної діяльності	Технічне обслуговування та ремонт автотранспортних засобів	за КОПФГ	240		
Середня кількість працівників, осіб	30	за КВЕД	45.20		
Одиниця виміру:	тис. грн. з одним десятковим знаком				
Адреса, телефон	вулиця Магістральна, буд. 1, м. БОЯРКА, КИСВО-СВЯТОПІНСЬКИЙ РАЙОН, КИЇВСЬКА обл., 08153		0961294611		

1. Баланс на 31 грудня 2022 р.

Актив	Код рядка	Форма № 1-м Код за ДКУД 1801006	
		На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	-	-
Первісна вартість	1001	6,7	6,7
Накопичена амортизація	1002	(6,7)	(6,7)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	46,0	46,0
Основні засоби :	1010	2 752,1	2 214,4
первісна вартість	1011	4 119,4	4 121,9
знос	1012	(1 367,3)	(1 907,5)
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	2 798,1	2 260,4
II. Оборотні активи			
Запаси :	1100	4 471,2	4 607,0
у тому числі готова продукція	1103	3 891,0	3 968,0
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	114,4	32,2
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	14,0	8,4
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	1 059,2	113,0
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	8,2	98,8
Витрати майбутніх періодів	1170	43,8	44,1
Інші оборотні активи	1190	9,8	15,4
Усього за розділом II	1195	5 720,6	4 918,9
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	8 518,7	7 179,3

Закінчення дод. А

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	2 000,0	2 000,0
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	1 414,4	1 700,7
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	3 414,4	3 700,7
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	471,6	225,1
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	390,7	188,6
розрахунками з бюджетом	1620	194,2	203,6
у тому числі з податку на прибуток	1621	94,9	-
розрахунками зі страхування	1625	31,9	98,7
розрахунками з оплати праці	1630	92,5	178,1
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	2 798,4	1 973,4
Усього за розділом III	1695	3 979,3	2 867,5
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	8 518,7	7 179,3

2. Звіт про фінансові результати
за Рік 2022 р.

Стаття	Код рядка	Форма № 2-м Код за ДКУД 1801007	
		За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	11 757,0	16 228,9
Інші операційні доходи	2120	4,8	7,4
Інші доходи	2240	49,7	31,9
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	11 811,5	16 268,2
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(9 844,0)	(13 422,6)
Інші операційні витрати	2180	(1 372,3)	(1 962,7)
Інші витрати	2270	(246,0)	(355,5)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(11 462,3)	(15 740,8)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	349,2	527,4
Податок на прибуток	2300	(62,9)	(94,9)
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	286,3	432,5

Керівник

(підпис)

СОЗАНОВИЧ МАРІЯ ІВАНІВНА

(ініціали, прізвище)

Головний бухгалтер

(підпис)

СОЗАНОВИЧ МАРІЯ ІВАНІВНА

(ініціали, прізвище)

¹ Кодифікатор адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад

Класифікація та порядок розрахунку показників оцінки фінансового стану підприємства

№ пор.	Показник оцінки	Порядок розрахунку або джерело отримання вихідних даних
I. Показники оцінки майнового стану підприємства		
1.1	Сума господарських коштів, які є в розпорядженні підприємства	Підсумок балансу
1.2	Частка активної частини основних засобів	$\frac{\text{Вартість активної частини основних засобів}}{\text{Вартість основних засобів}} \cdot 100\%$
1.3	Коефіцієнт зносу основних засобів	$\frac{\text{Знос}}{\text{Вартість основних засобів}} \cdot 100\%$
1.4	Коефіцієнт оновлення основних засобів	$\frac{\text{Балансова вартість основних засобів, які надійшли за період, що аналізується}}{\text{Балансова вартість основних засобів на кінець аналізованого періоду}}$
1.5	Коефіцієнт вибуття основних засобів	$\frac{\text{Балансова вартість основних засобів, які вибули за період, що аналізується}}{\text{Балансова вартість основних засобів початку періоду, що аналізується}}$
II. Показники прибутковості		
2.1	Прибутковість інвестицій у звичайній акції	$\frac{\text{Прибуток після сплати податків та дивідендів на привілейовані акції}}{\text{Зобов'язання перед акціонерами – Комплексна вартість акцій}} \cdot 100\%$
2.2	Прибутковість інвестицій у підприємство	$\frac{\text{Прибуток після сплати податків}}{\text{Інвестиції}} \cdot 100\%$
2.3	Головний показник прибутковості	$\frac{\text{Прибуток до сплати податків}}{\text{Усього активів – Нематеріальні активи}} \cdot 100\%$
2.4	Прибутковість активів	$\frac{\text{Прибуток після сплати податків та дивідендів на привілейовані акції}}{\text{Усього активів – Нематеріальні активи}} \cdot 100\%$
2.5	Обіг матеріальних активів	$\frac{\text{Обсяг реалізації}}{\text{Нематеріальні активи}}$
2.6	Прибутковість реалізації	$\frac{\text{Прибуток від операційної діяльності}}{\text{Обсяг реалізації}} \cdot 100\%$
III. Показники ліквідності та платоспроможності		
3.1	Величина власних оборотних коштів (функціонує капітал)	Власний капітал + Довгострокові зобов'язання – Основні засоби та вкладення, або Поточні активи – Поточні зобов'язання
3.2	Маневреність власних оборотних коштів	$\frac{\text{Грошові кошти}}{\text{Функціонує капітал}}$
3.3	Коефіцієнт покриття загальний	$\frac{\text{Поточні активи}}{\text{Поточні зобов'язання}}$
3.4	Коефіцієнт швидкої ліквідності	$\frac{\text{Грошові кошти, розрахунки та інші активи}}{\text{Поточні зобов'язання}}$
3.5	Коефіцієнт абсолютної ліквідності (платоспроможності)	$\frac{\text{Грошові кошти}}{\text{Поточні зобов'язання}}$
3.6	Частка оборотних коштів в активах	$\frac{\text{Поточні активи}}{\text{Усього господарських коштів (нетто)}}$

№ пор.	Показник оцінки	Порядок розрахунку або джерело отримання вихідних даних
3.7	Частка виробничих запасів у поточних активах	$\frac{\text{Запаси та витрати}}{\text{Поточні активи}}$
3.8	Частка власних оборотних коштів у покритті запасів	$\frac{\text{Власні оборотні кошти}}{\text{Запаси та витрати}}$
3.9	Коефіцієнт покриття запасів	$\frac{\text{Нормативні джерела покриття}}{\text{Запаси і витрати}}$
3.10	Коефіцієнт критичної оцінки	$\frac{\text{Гроші} + \text{Ринкові цінні папери} + \text{Дебіторська заборгованість}}{\text{Поточні пасиви}}$
3.11	Період інкасації дебіторської заборгованості	$\frac{\text{Дебіторська заборгованість}}{\text{Продаж у кредит: Кількість днів у періоді}}$
3.12	Тривалість кредиторської заборгованості	$\frac{\text{Кредиторська заборгованість}}{\text{Закупівлі: Кількість днів у періоді}}$
3.13	Співвідношення довгострокових зобов'язань кредиторам та довгострокових джерел фінансування (коефіцієнт довгострокових зобов'язань)	$\frac{\text{Довгострокові пасиви}}{\text{Зобов'язання перед акціонерами} + \text{Довгострокові пасиви}}$
3.14	Коефіцієнт поточної заборгованості	$\frac{\text{Поточні пасиви}}{\text{Зобов'язання перед акціонерами}}$
3.15	Співвідношення грошових потоків та заборгованості кредиторам	$\frac{\text{Грошові потоки}}{\text{Усі пасиви}}$
3.16	Співвідношення грошових потоків та довгострокових зобов'язань кредиторам	$\frac{\text{Грошові потоки}}{\text{Усі пасиви}}$
3.17	Коефіцієнт автономії (незалежності)	$\frac{\text{Власні кошти}}{\text{Майно підприємств}}$
3.18	Коефіцієнт співвідношення позикових та власних коштів	$\frac{\text{Позикові кошти}}{\text{Власні кошти}}$
3.19	Співвідношення нерозподіленого прибутку до всієї суми активів	$\frac{\text{Нерозподілений прибуток}}{\text{Уся сума активів}}$
3.20	Обертання матеріальних запасів	$\frac{\text{Продаж}}{\text{Матеріальні запаси}}$
3.21	Відношення довгострокової заборгованості до акціонерного капіталу	$\frac{\text{Довгострокова заборгованість}}{\text{Акціонерний капітал}}$
3.22	Відношення надходження готівки до довгострокової заборгованості	$\frac{\text{Надходження готівки}}{\text{Довгострокові зобов'язання}}$
3.23	Відношення прибутку до сплати податків і відсотків до виплачених відсотків	$\frac{\text{Прибуток до сплати податків і відсотків}}{\text{Виплачені відсотки по кредиту}}$

№ пор.	Показник оцінки	Порядок розрахунку або джерело отримання вихідних даних
	по кредиту	
3.24	Відношення суми надходжень готівки і відсотків по кредиту до відсотків по кредиту	$\frac{\text{Надходження готівки і відсотків по кредиту}}{\text{Відсотки по кредиту}}$
3.25	Відношення прибутку до сплати податків і постійних витрат до постійних витрат	$\frac{\text{Прибуток до сплати податків} + \text{Постійні витрати}}{\text{Постійні витрати}}$
3.26	Відношення активів до довго- та середньострокової заборгованості	$\frac{\text{Активи}}{\text{Довгострокова заборгованість} - \text{Середньострокова заборгованість}}$
3.27	Співвідношення нерозподіленого прибутку та всієї суми активів	$\frac{\text{Нерозподілений прибуток}}{\text{Уся сума активів}}$
3.28	Обертання матеріальних запасів	$\frac{\text{Продаж}}{\text{Матеріальні запаси}}$
IV. Показники фінансової стійкості та стабільності підприємства		
4.1	Коефіцієнт автономії (незалежності)	$\frac{\text{Власні кошти}}{\text{Майно підприємства}}$
4.2	Коефіцієнт співвідношення позикових та власних коштів	$\frac{\text{Позикові кошти}}{\text{Власні кошти}}$
4.3	Коефіцієнт довгострокового залучення капіталу	$\frac{\text{Довгостроюві кредити} + \text{Довгостроюві позики}}{\text{Власні кошти} + \text{Довгостроюві кредити} + \text{Довгостроюві позики}}$
4.4	Коефіцієнт маневреності власних коштів	$\frac{\text{Власні оборотні кошти}}{\text{Власні кошти}}$
4.5	Коефіцієнт реальної вартості основних активів у майні підприємства	$\frac{\text{Вартість основних активів} - \text{Сума накопиченої амортизації}}{\text{Вартість майна підприємства}}$
4.6	Коефіцієнт концентрації власного капіталу	$\frac{\text{Власний капітал}}{\text{Активи}}$
4.7	Коефіцієнт фінансової залежності	$\frac{\text{Активи}}{\text{Власний капітал}}$
4.8	Коефіцієнт концентрації залученого капіталу	$\frac{\text{Залучений капітал}}{\text{Усього господарські кошти}}$
4.9	Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів	$\frac{\text{Довгостроюві зобов'язання}}{\text{Довгостроюві зобов'язання} + \text{Власний капітал}}$
4.10	Коефіцієнт структури залученого капіталу	$\frac{\text{Довгостроюві зобов'язання}}{\text{Залучений капітал}}$
4.11	Показник заборгованості кредиторам	$\frac{\text{Усього пасиви}}{\text{Усього активи}} \cdot 100\%$
4.12	Показник заборгованості акціонерам	$\frac{\text{Усього заборгованість акціонерам}}{\text{Усього активи}}$

№ пор.	Показник оцінки	Порядок розрахунку або джерело отримання вихідних даних
V. Показники рентабельності підприємства		
5.1	Рентабельність продажу	$\frac{\text{Прибуток від операційної діяльності (робіт, послуг)}}{\text{Виручка від реалізації}}$
5.2	Рентабельність основної діяльності	$\frac{\text{Прибуток від операційної діяльності}}{\text{Витрати на виробництво продукції}}$
5.3	Рентабельність основного капіталу	$\frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Підсумок балансу – нетто}}$
5.4	Рентабельність власного капіталу	$\frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Середня величина власного капіталу}}$
5.5	Період окупності власного капіталу	$\frac{\text{Середня величина власного капіталу}}{\text{Чистий прибуток}}$
5.6	Рентабельність основного капіталу підприємства	$\frac{\text{Прибуток}}{\text{Підсумок балансу}}$
5.7	Рентабельність перманентного капіталу	$\frac{\text{Прибуток}}{\text{Підсумок розділу I пасиву балансу}}$
VI. Показники ділової активності		
6.1	Загальний оборот капіталу	$\frac{\text{Виручка від реалізації}}{\text{Підсумок балансу}}$
6.2	Обертання мобільних коштів	$\frac{\text{Виручка від реалізації}}{\text{Підсумок розділу II та III активу балансу}}$
6.3	Обертання матеріальних оборотних коштів	$\frac{\text{Виручка від реалізації}}{\text{Підсумок розділу II активу балансу}}$
6.4	Обертання готової продукції	$\frac{\text{Виручка від реалізації}}{\text{Готова продукція}}$
6.5	Обертання дебіторської заборгованості	$\frac{\text{Виручка від реалізації}}{\text{Дебіторська заборгованість}}$
6.6	Середній строк обороту дебіторської заборгованості	$\frac{360 \cdot \text{Дебіторська заборгованість}}{\text{Виручка від реалізації}}$
6.7	Обертання кредиторської заборгованості	$\frac{\text{Виручка від реалізації}}{\text{Кредиторська заборгованість}}$
6.8	Середній строк обороту кредиторської заборгованості	$\frac{360 \cdot \text{Кредиторська заборгованість}}{\text{Виручка від реалізації}}$
6.9	Фондовіддача основних засобів та інших необоротних активів	$\frac{\text{Виручка від реалізації}}{\text{Підсумок розділу I активу балансу}}$
6.10	Обертання власного капіталу	$\frac{\text{Виручка від реалізації}}{\text{Підсумок розділу I пасиву балансу}}$

Матрична інтегральна модель оцінки фінансово-майнового стану підприємства

Показник	Чистий прибуток підприємства (П)	Чистий дохід від реалізації (Р)	Собівартість реалізації (В)	Власний капітал підприємства (К)	Активи підприємства (М)	Працівники підприємства (Ч)
Чистий прибуток підприємства (П)	1	X	X	X	X	X
Чистий дохід від реалізації (Р)	$\frac{P_1}{P_0} \div \frac{P_1}{P_0}$	1	X	X	X	X
Собівартість реалізації (В)	$\frac{P_1}{B_1} \div \frac{P_0}{B_0}$	$\frac{P_1}{B_1} \div \frac{P_0}{B_0}$	1	X	X	X
Власний капітал підприємства (К)	$\frac{P_1}{K_1} \div \frac{P_0}{K_0}$	$\frac{P_1}{K_1} \div \frac{P_0}{K_0}$	$\frac{B_1}{K_1} \div \frac{B_0}{K_0}$	1	X	X
Активи підприємства (М)	$\frac{P_1}{M_1} \div \frac{P_0}{M_0}$	$\frac{P_1}{M_1} \div \frac{P_0}{M_0}$	$\frac{B_1}{M_1} \div \frac{B_0}{M_0}$	$\frac{K_1}{M_1} \div \frac{K_0}{M_0}$	1	X
Працівники підприємства (Ч)	$\frac{P_1}{C_1} \div \frac{P_0}{C_0}$	$\frac{P_1}{C_1} \div \frac{P_0}{C_0}$	$\frac{B_1}{C_1} \div \frac{B_0}{C_0}$	$\frac{K_1}{C_1} \div \frac{K_0}{C_0}$	$\frac{M_1}{C_1} \div \frac{M_0}{C_0}$	1