

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ВІННИЦЬКИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ІНСТИТУТ**

Кафедра туризму та готельно-ресторанної справи

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

**«ВИРОБНИЧИЙ ПОТЕНЦІАЛ РЕСТОРАННОГО ПІДПРИЄМСТВА ТА ШЛЯХИ
ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЙОГО ВИКОРИСТАННЯ»**

(за матеріалами «Фізична особа-підприємець Пацар Тарас Анатолійович,
траторія «TerraMare», м. Вінниця»)

Здобувача вищої освіти
3 курсу, групи ГРС-31зс,
спеціальності 241 «Готельно-
ресторанна справа»
освітньої програми «Готельно-
ресторанна справа»

Людмили
ПАШЕНЦОВОЇ

Науковий керівник
доктор філософії з економіки

Катерина
АНТОНЮК

Гарант освітньо-професійної
програми
кандидат економічних наук

Ірина
МАЗУРКЕВИЧ

Вінниця 2024

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1 ФОРМУВАННЯ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕСТОРАННОГО ПІДПРИЄМСТВА	5
1.1 Сутність виробничого потенціалу підприємства	5
1.2 Оцінка виробничого потенціалу підприємства ресторанного бізнесу	9
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТРАТТОРІЇ «TERRA MARE»	14
2.1 Організаційно-економічна характеристика тракторії «Terra Mare»	14
2.2 Оцінка ефективності використання виробничого потенціалу тракторії «Terra Mare»	20
РОЗДІЛ 3 ШЛЯХІ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТРАТТОРІЇ «TERRA MARE»	34
3.1. Виявлення проблем, що виникають у процесі використання виробничого потенціалу тракторії «Terra Mare»	34
3.2 Розроблення рекомендацій з підвищення ефективності використання виробничого потенціалу тракторії «Terra Mare»	36
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	41
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	43
ДОДАТКИ	48

ВСТУП

Актуальність теми. Виробничий потенціал визначає сукупність можливостей ресурсів підприємства за умов їх реалізації у виробничому процесі. Виробничий потенціал охоплює усі види ресурсів підприємства і тому його часто ототожнюють з потенціалом підприємства. Проте, виробничий потенціал акумулює значну частку потенціалу підприємства, а основне його значення полягає в створенні нової вартості в процесі виробництва продукції, що забезпечує економічне зростання суб'єкта господарювання в умовах стратегій розвитку.

Теоретичні та практичні аспекти формування та оцінки виробничого потенціалу обґрунтовані в працях учених: В. М. Авдєєнко, В. О. Котлова, О. Ф. Балацкого, Б. Є. Бачевського, І. З. Должанського, П. В. Осіпова, О. С. Федоніна, З.Є. Шершньової. Більшість авторів обґрунтовують сутність виробничого потенціалу, методи оцінки, організаційні форми управління та відокремлюють дві «ресурсні» позиції.

Перша полягає в тому, що виробничий потенціал автори визначають сукупністю ресурсів без урахування їхнього взаємозв'язку й участі в процесі виробництва. Автори другої позиції трактують виробничий потенціал, як можливості ресурсів виробляти матеріальні блага.

Мета дослідження - підвищення ефективності використання виробничого потенціалу тратторії «Terra Mare».

Завдання дослідження:

- вивчити сутність поняття виробничий потенціал та характеристику його складових;
- розглянути методику оцінки ефективності використання виробничого потенціалу підприємств ресторанного бізнесу;
- провести організаційно-економічну характеристику тратторії «Terra

Mare»;

- дати оцінку ефективності використання виробничого потенціалу тракторії «Terra Mare»;

- запропонувати заходи підвищення ефективності використання виробничого потенціалу тракторії «Terra Mare».

Об'єкт дослідження процес використання виробничого потенціалу ресторанного підприємства.

Предметом дослідження є оцінка ефективності використання виробничого потенціалу тракторії «Terra Mare».

Методи дослідження. Для виконання поставленої мети та завдань написання кваліфікаційної роботи використані методи аналізу літературних джерел, методи статистичного аналізу, спостереження та систематизації.

Інформаційна база. В роботі використано звітність про діяльність підприємства ресторанного господарства.

Практична цінність дослідження полягає в тому, що результати роботи можуть бути використані для покращення ефективності виробничого потенціалу тракторії «Terra Mare».

Апробація результатів дослідження. Окремі положення та висновки кваліфікаційної роботи були апробовані на XIII Всеукраїнській студентській науково-практичній конференції «Актуальні проблеми ефективного соціально-економічного розвитку України: пошук молодих» (м. Вінниця, 18 квітня 2024 р.) шляхом опублікування наукової статті на тему «Використання виробничого потенціалу підприємства».

Структура роботи. Кваліфікаційна робота викладена на 49 сторінках друкованого тексту та містить: вступ, три розділи, висновки та пропозиції, список використаних джерел кількістю 40 найменувань. Робота містить 13 таблиць та 8 рисунків.

РОЗДІЛ 1

ФОРМУВАННЯ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕСТОРАННОГО ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Сутність виробничого потенціалу підприємства

Виробничий потенціал – це наявні та приховані можливості підприємства щодо залучення та використання факторів виробництва для випуску максимально можливого обсягу продукції. Проте, виробничий потенціал підприємства, що є системою з упорядкованим станом компонентів залишається недостатньо дослідженим в трансформаційних умовах сучасного виробництва. При системному підході «вхід» системи виробничого потенціалу підприємства представляють ресурси, що визначаються за основними факторами виробництва. Виробничий процес забезпечує випуск конкурентоспроможної продукції. Валовий дохід від реалізації продукції показує «вихід» системи виробничого потенціалу підприємства. Зворотний зв'язок у системі виробничого потенціалу підприємства є необхідним для відтворення її компонентів. Зовнішнє середовище в системі виробничого потенціалу підприємства визначає сукупність зовнішніх факторів, що впливають на діяльність підприємства. Графічна модель системи виробничого потенціалу підприємства, що побудована за принципом «чорного ящика» представлена на рис. 1.1.

Виробничий потенціал дає системну характеристику можливостей сукупних ресурсів підприємства та їх мобілізації у виробничому процесі в умовах досягнення конкурентних переваг з урахуванням впливу зовнішнього середовища.

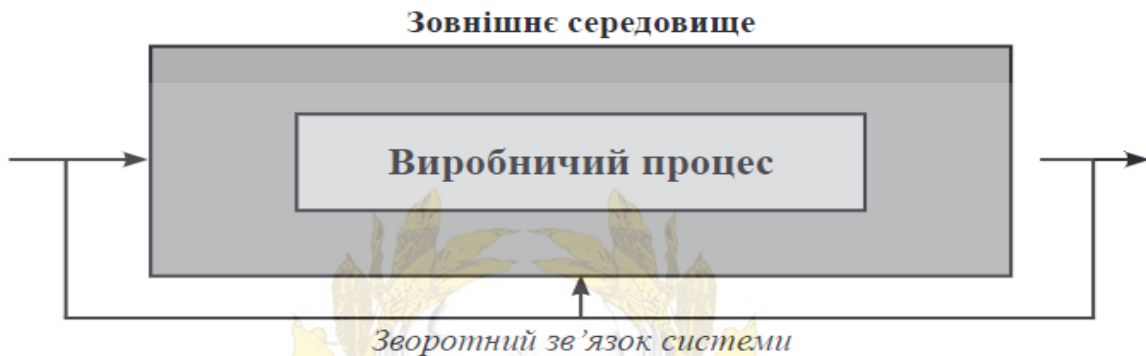


Рисунок 1.1 – Система виробничого потенціалу підприємства ресторанного господарства

Система виробничого потенціалу підприємства включає п'ять структурних компонентів:

- 1) «вхід» системи, що відображають ресурси підприємства за основними факторами виробництва;
- 2) виробничий процес, що забезпечує випуск конкурентоспроможної продукції;
- 3) «вихід» системи, що виконує валовий дохід підприємства;
- 4) зворотний зв'язок для відтворення компонентів системи;
- 5) зовнішнє середовище, що впливає на потенціал підприємства.

Ресурси підприємництва на «вході» системи виробничого потенціалу підприємства визначаються під впливом основних факторів виробництва: землі, праці, капіталу, підприємництва, що визначають об'єктивну базу формування попиту підприємства на ресурси в ринкових умовах, рис.1.2.

Земельні ресурси є просторовим базисом потенціалу підприємства. Земельна ділянка та розміщені на ній об'єкти нерухомості беруть участь у виробничому процесі, зумовлюють необхідність врахування природного чинника виробничого потенціалу підприємства.

Трудові ресурси підприємства є складовою частиною людських ресурсів.

Створення необхідних умов для трудової діяльності, мотивація праці, забезпечують на підприємстві конкурентоспроможне виробництво. Жива праця, інтелектуальний ресурс приводять у рух основні елементи виробничого процесу, координуються для досягнення головної мети підприємства.

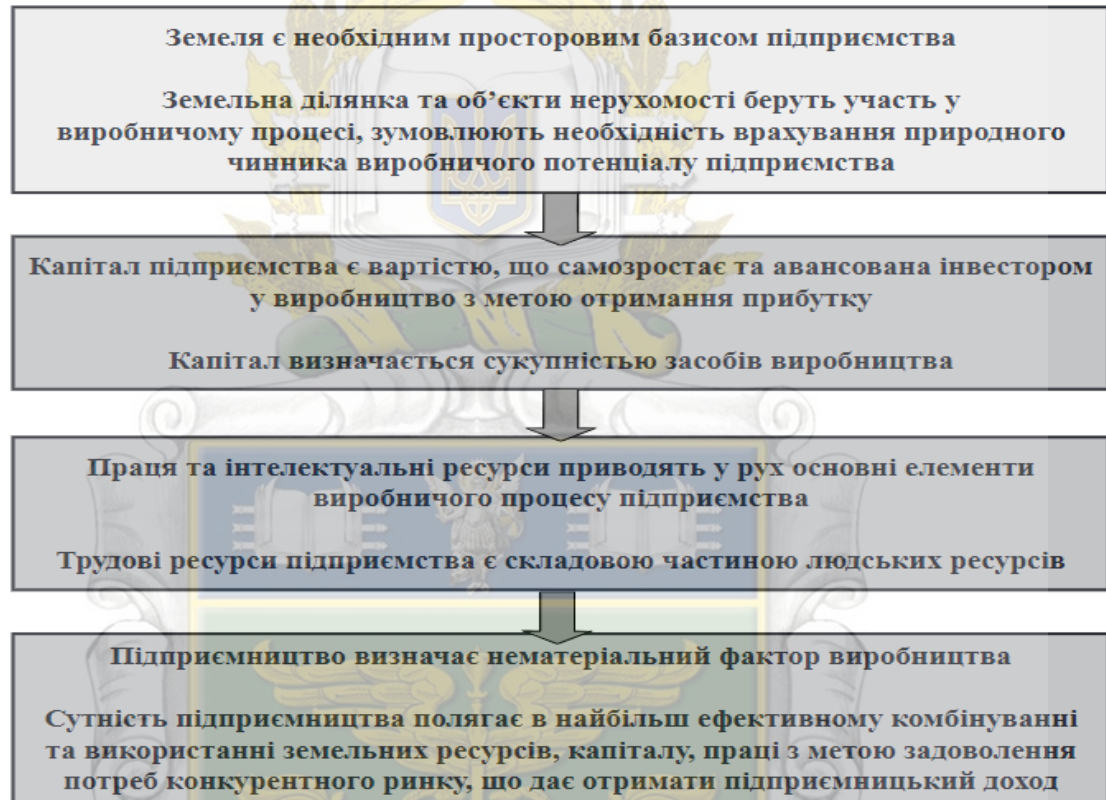


Рисунок 1.2 – Ресурси підприємства за основними факторами виробництва

Капітал підприємства є вартістю, що авансована інвестором у виробництво з метою отримання прибутку, визначається як сукупність засобів виробництва. Капітал підприємства у матеріально-речовій і фінансовій формі збільшується за рахунок інтелектуального капіталу. Для компанії, діяльність якої ґрунтується на знаннях, інтелектуальний капітал містить кодифіковане і не кодифіковане знання. З точки зору перспектив отримання нової вартості із знання, тобто комерціалізації знання, інтелектуальний капітал перетворюється у кодифіковане знання, що визначається як «знання, що може бути конвертоване у прибуток» [2, с.198].

Капітал підприємства поряд з іншими факторами виробництва повинен одержувати нагороду.

Підприємництво є унікальним нематеріальним фактором виробництва в системі виробничого потенціалу підприємства. Сутність підприємництва полягає в найбільш ефективному комбінуванні та використанні земельних ресурсів, капіталу та праці з метою задоволення потреб споживачів товарами, відмінними від конкурентів з метою отримання підприємницького доходу. Як показує світовий досвід, саме підприємництво є потужним «локомотивом», здатним істотно прискорити реформування вітчизняної економіки на ринкових засадах, що надасть можливість забезпечити належне зростання обсягів виробництва й добробуту населення» [3, с.3].

Підприємницькі творчі здібності людини, як нематеріальні ресурси належать до системи потенціалу підприємства. За них слід платити більше, ніж за інші ресурси. Підприємницькі здібності сприяють отриманню доходу, який вони створюють своєю інноваційною та організаторською діяльністю. У ринкових умовах отримання прибутку завжди пов'язано з підприємницьким ризиком і не гарантується підприємцю, а винагорода за витрачені ресурси, час, гроші може бути представлена як прибуток, так і збиток. Підприємець ризикує вкладеним капіталом в умовах ризиків. Оцінка та прогнозування ризиків необхідно для інвесторів в умовах розгортання інвестиційної діяльності.

Виробничий процес підприємства за основними характеристиками характеризує основну діяльність підприємства, містить види робіт, що безпосередньо пов'язані з виробленням продукції, наданням послуг та забезпечують життєздатність організації. Виробничий процес - це складне системне поняття, яке поєднує предмети праці, засоби праці, живу працю, простір, час, задоволення потреб виробництва [4, с.388].

Виробничий процес розподіляється на локальні види процесів:

- основні виробничі процеси, що містять окремі види робіт, безпосередньо

пов'язані з виробництвом продукції чи наданням послуг;

- допоміжні виробничі процеси, що забезпечують безперебійний перебіг та підтримку основних виробничих процесів;

- обслуговуючі виробничі процеси, що не пов'язані з предметом праці, але забезпечують перебіг основних та допоміжних виробничих процесів.

Якщо ресурси створюють якісний «вхід» системи виробничого потенціалу підприємства і відповідають вимогам конкурентного ринку, то і якість виробничого процесу переробки «входу» системи в її «вихід» має бути високою.

Технологічний розвиток дозволяє прискорити процеси відновлення виробництва, підвищити його гнучкість, впровадити використання інформаційних технологій. Інтернет надає виробникам однаковий доступ до інформації про види виробничої діяльності, підвищує ефективність управління підприємством. Нові технології стають важливішим фактором скорочення тривалості виробничого циклу та прискорення виробничого процесу підприємства. Організація виробничого процесу на підприємстві залежить від споживачів і замовників, що вживають продукцію і активно взаємодіють в умовах конкурентного ринку. Продукція підприємства виступає провідним результатом виробничого процесу і «виходом» системи виробничого потенціалу, показує конкурентоспроможність підприємства. Нездатність підприємства виробляти продукцію руйнує виробничий потенціал.

1.2 Оцінка виробничого потенціалу підприємства ресторанного бізнесу

Виробничий потенціал підприємства оцінюється в абсолютних показниках у вартісному виразі та в відносних показниках економічної ефективності. У вартісному виразі виробничий потенціал дає комплексне уявлення про можливості

сукупних ресурсів в виробничому процесі та визначається на засадах оцінки абсолютних показників вартості потенціалу підприємства.

Методи оцінки вартості виробничого потенціалу підприємства показані на рис. 1.3.

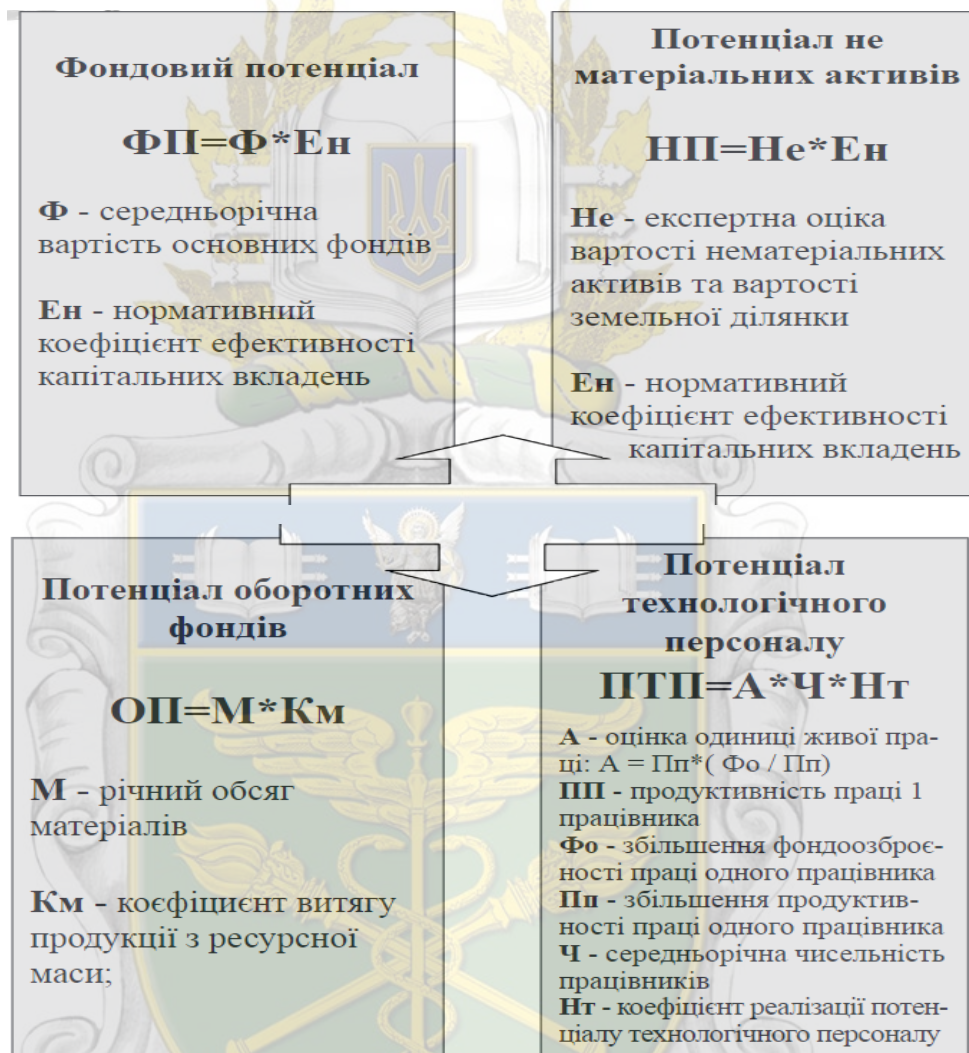


Рисунок 1.3 – Методи оцінки вартості виробничого потенціалу підприємства ресторанного господарства

Вартість виробничого потенціалу підприємства визначається як сума вартості фондового потенціалу, потенціалів нематеріальних активів та технологічного персоналу [7, с.41]:

$$ВП = ФП + ОП + НП + ПТП, \quad (1)$$

де: ВП - виробничий потенціал;

ФП - фондний потенціал;

ОП - потенціал оборотних фондів;

НП - потенціал нематеріальних активів;

ПТП - потенціал технологічного персоналу.

Оцінка показників ефективності виробничого потенціалу виконується за умов впровадження у виробництво досягнень науково-технічного прогресу.

Показники економічної ефективності виробничого потенціалу визначають його продуктивність і побудовані на засадах методики оцінки показників продуктивності виробництва підприємства.

Оцінка економічної ефективності виробничого потенціалу виконується на основі показників [8, с. 26]:

- продуктивність загального капіталу підприємства;
- продуктивність основного капіталу (віддача основного капіталу);
- продуктивність оборотного капіталу (віддача оборотного капіталу);
- продуктивність фонду заробітної плати (віддача фонду заробітної плати);
- загальна продуктивність поточних витрат (собівартість);
- продуктивність амортизаційних відрахувань;
- продуктивність матеріальних затрат;
- продуктивність затрат заробітної плати;
- ресурсоемність продукції (капіталоємність продукції);
- капіталоємність продукції за основним капіталом;
- капіталоємність продукції за оборотним капіталом;
- капіталоємність продукції за фондом заробітної плати;
- затратоемність продукції (затрати на 1 гривню товарної продукції);
- амортиоемність продукції;

- матеріалоемність продукції;
- зарплатоемність продукції.

Оцінка економічної ефективності виробничого потенціалу викорнується на функціональному рівні управління за умов стратегій соціально-економічного розвитку підприємства (рис.1.4).

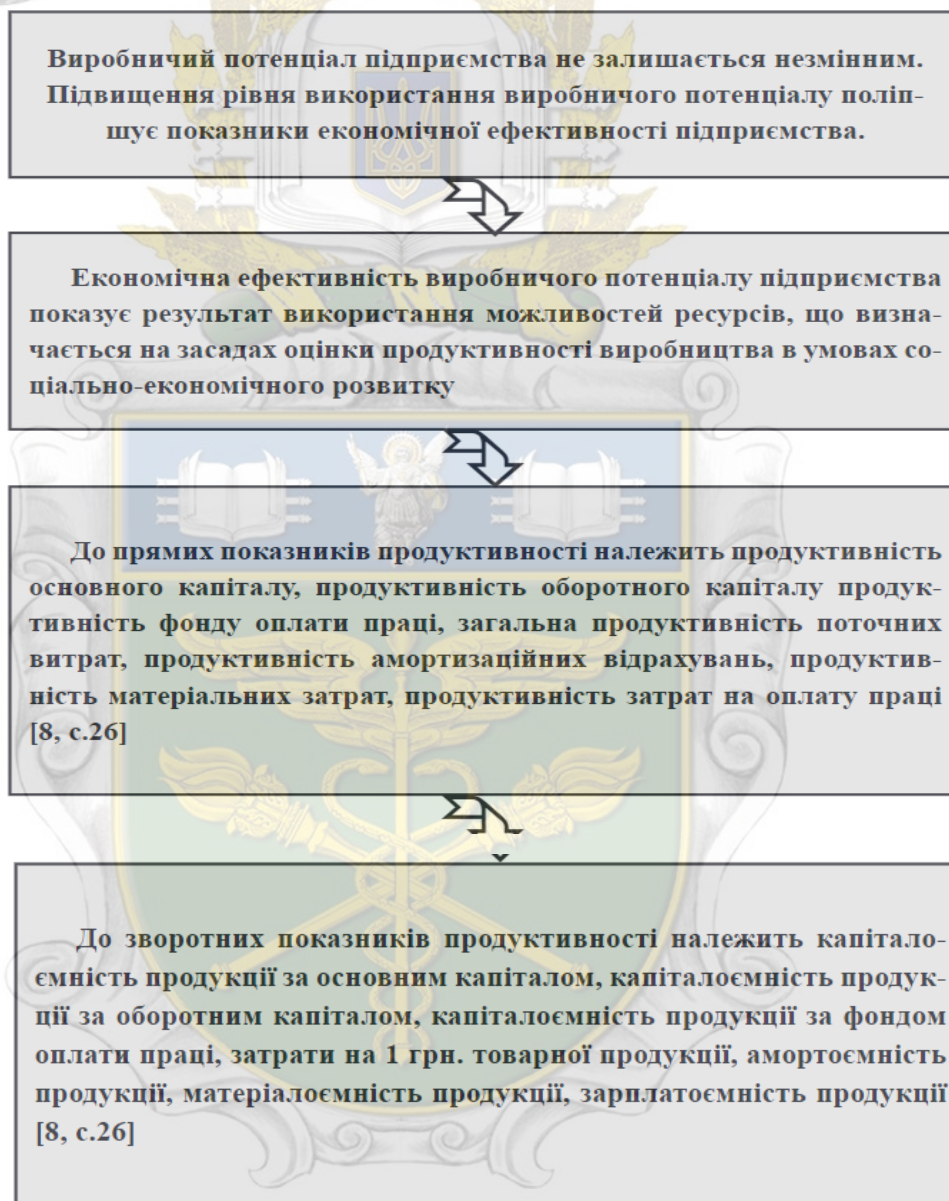


Рисунок 1.5 – Ефективність виробничого потенціалу підприємства ресторанного господарства

Отже, метою виробничого потенціалу підприємства є створення додаткового продукту, що має бути адаптованим до вимоги конкурентного ринку. Виробництво конкурентоспроможної продукції підприємства, що володіє новими властивостями і прибуток в ринкових умовах створює базис виробничого потенціалу.



РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТРАТТОРІЇ «TERRA MARE»

2.1 Організаційно-економічна характеристика тратторії «Terra Mare»

Мережа тратторій «Terra Mare» у Вінниці - формат, який об'єднує висококласну кухню, ресторанне обслуговування, доступні ціни та оперативність персоналу. Різновиди піца-меню, оригінальні салати, палітра м'ясних і сирних закусок, поживні перші страви і гарніри, неймовірно легкі млинці і вишукана карта вин і напоїв – переважає італійська кухня. Також гостям пропонуються страви на мангалі, суші. Соуси і майонези самостійного приготування, продукти використовуються тільки перевірені і натуральні, а десерти – завжди свіжі і незрівнянно апетитні, тому що є власний кондитерський цех. Контактна інформація: [42]

Тратторія на "Замості": Телефон: (0.432) 27-53-89; (093) 158-00-77

Адреса: просп. К.оцюбинського, 76а

Тратторія на "Вишеньці": Телефон: (0432) 577-773; (093) 787-88-05

Адреса: вул. Келецька, 61а

Тратторія на "Поділлі": Телефон: (093) 377-47-33

Адреса: вул. Зодчих, 34

Служба доставки "ТерраМ.аре": Телефон: (0432) 6.04-406

Нова кондитерська майстерня "ТерраМаре": Телефон: (094) 860-20-85; (0432) 502-085. Адреса: вул. Пирогова, 112.

Надаються послуги: бенкети, бізнес ланч, веселі вечірки, ділові зустрічі, корпоративні свята, пізні вечері, приємні уїк-енди, ранні сніданки, романтичні

побачення, сімейні вихідні, фуршети, організація і проведення приватних корпоративних заходів. У всіх закладах тратторії є парковка; безкоштовний Wi Fi [42].

Організаційна схема тратторії «Terra Mare» лінійно-функціональна і представлена чотирьма структурними підрозділами: тратторія на «Замості»; тратторія на «Вишеньці»; тратторія на «Поділлі»; комерційна служба; кондитерська майстерня (рис. 2.1).

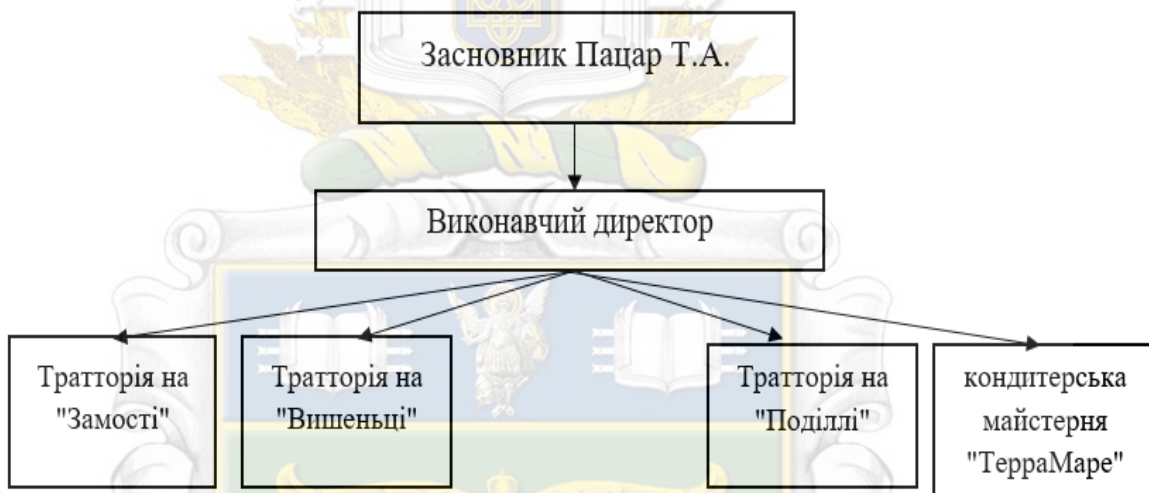


Рисунок 2.1 – Організаційна структура тратторії «Terra Mare»

За останні роки бізнес тратторії розширився і з'явилися такі заклади як:
Заміський комплекс відпочинку -Лука-Мелешківська, вул. Центральна, 2Б

+38 (073) 344 40 44

Пн-пт 10:00-22:00

Сб-нд 9:00-23:00

ARTE CULINARIA DECERT- м. Вінниця, вул. Замостянська, 26

+38 (093) 947 49 14

Щоденно 10:00-23:00

CAFE ON AIR - м. Вінниця, вул. Замостянська, 26

+38 (093) 947 49 14

Щоденно 10:00-23:00.

Крім того заклад розробив мобільний додаток Big Family – мобільний додаток для винагородження постійних гостей. Візуалізоване меню, детальний опис страв і напоїв, прозора бонусна система. За кожне замовлення гості отримують кешбек, яким можуть оплачувати до 50% суми чеку при наступному візиті. Розраховуватися можна в будь-якому закладі мережі.

Все це свідчить про те що підприємство ефективно використовує свій потенціал, розширюється на ринку, створюючи нові бізнеси.

Кухнею тракторії займається команда професійних кухарів. Меню «Terra Mare» різноманітне, в нього увійшли традиційні для різних регіонів Італії та Японії страви. Відмінною особливістю «Terra Mare» є ароматна піца, приготована за особливим рецептом тіста. Паста, зроблена вручну за всіма традиціями італійських кулінарів. Салати та закуски – приготовані зі свіжих продуктів. Затишок і привітність традиційної домашньої піцерії розраховано на гурманів з традиційними уявленнями про смачну і здорову їжу [42]. Піцерія «Terra Mare» надає послугу доставки їжі напоїв в офіс та додому. Сучасний сервіс закладу - доставка– лише набирає обертів. Безкоштовна доставка і швидка доставка гарячої піци - самий головний критерій при виборі служби доставки і оцінки якості їх роботи. Загалом меню піцерії «Terra Mare» пропонує різноманітні страви на будь який смак, що дозволяє сформувати контингент постійних відвідувачів. Великою популярністю користуються: піци: 4 сири, 7 сирів, Американо “DE LUXE”, Аффуміката, Італьяно “DE LUXE”, Маргарита, Неаполітана; сандвіч з шинкою і картоплею фрі; салати Салат Цезар зі смаженим курячим філе, Меландзано, сонце Італії, салат з качкою по-пекінськи; лазанья м’ясна; равіолі з кроликом, з шпинатом та рікотою; тістечка Тартуфу, еклери, ромові бабки, Чізкейки.

Основні послуги закладу: святкування урочистих подій; організація бенкету; вечери з діловими партнерами; романтичні побачення.

Додаткові послуги: жива музика; страви з собою; доставка страв додому; виклик таксі; з.амовлення клоунів та казкових героїв на святкування дитячого дня народження; паркування (безкоштовно); кейтеринг (виїзне обслуговування); великі плазмові монітори; майстер-класи.

Способи оплати: готівкою; пластиковими карточками: Visa, Master Card. В закладі представлені спеціальні меню: європейське меню; італійське меню; меню української кухні, гриль-меню, меню доставки [42].

Отже, піцерія «Terra Mare» дає змогу відвідувачам насолодитися смачною їжею, приємною атмосферою й якісним обслуговуванням.

Для дослідження економічної діяльності піцерії «Terra Mare» проведемо аналіз основних витрат закладу (див. додаток А).

Таблиця 2.1 – Аналіз витрат виробництва продукції «Terra Mare» у 2022-2023 рр.

№ п/п	Показники	Сума витрат (тис. грн.)		Темп росту	Відхилення
		2022 р.	2023 р.		
1	Матеріальні витрати	4463,3	8172,4	183,1	3709,1
2	Витрати на оплату праці	992,8	1319,9	132,9	327,1
3	Відрахування на соціальні заходи	368,1	489,0	132,8	120,9
4	Амортизація	458,8	428,9	93,5	-29,9
5	Інші операційні витрати	482,0	1860,0	385,89	1378
6	Разом	6765,0	12270,1	181,38	5505,1

Проаналізувавши дану таблицю слід зазначити, що піцерія «Terra Mare» в основній сумі своїх витрат збільшила сукупні затрати в звітному періоді до 12270,1 тис. грн. тобто на 5505,1 тис. грн. такий значний ріст витрат у закладі ресторанного господарства пояснюється збільшенням цін на сировину. Для більш детальної характеристики затрат закладу ресторанного господарства на виробництво продукції розрахуємо і проаналізуємо затрати на одну гривню товарної продукції. Даний розрахунок здійснюють наступним чином: загальну

суму затрат за звітний період ділять на товарну продукцію за звітний період і одержують затрати на 1 гривню товарної продукції в звітному періоді ($12270,1/15421,6 = 0,79$). Звідси можна зробити наступний висновок, що на 1 гривню товарної продукції піцерії «Terra Mare» у 2022 році затрати 0,79 гривні. Аналогічно розраховують затрати на 1 гривню товарної продукції за минулий період ($6765/8463 = 0,8$ грн.). Отже на протязі минулого періоду піцерія «Terra Mare» на 1 гривню товарної продукції витратила 0,8 грн. Співставивши ці два результати можна стверджувати, що в минулому періоді, піцерія на 1 гривню товарної продукції, витратила на 0,01 гривні більше порівняно з звітним періодом. Отже, піцерія «Terra Mare» зменшила свої затрати на гривню товарної продукції з 0,8 гривні в попередньому періоді до 0,79 гривні в звітному періоді, тобто на 0,01 гривні.

Метою діяльності будь-якого підприємства є одержання прибутку. За допомогою цього показника визначають фінансовий стан підприємства і його фінансові результати, що в свою чергу є чи не найважливішими показниками для характеристики підприємства. Отже у 2023 році піцерія «Terra Mare» одержала прибуток 3151,5 тис. грн., а в порівнянні з 2022 роком, коли прибуток становив 1698 тис. грн. збільшила його на 1453,5 тис. грн. Рентабельність піцерії «Terra Mare» за 2022 рік становила 31,04%, а на 2023 рік вона знизилась на 5,07% і становить 25,97%. Проаналізувавши ці показники можна зробити висновок, що піцерія «Terra Mare» знаходиться у правильному руслі свого розвитку.

Для характеристики фінансових результатів та фінансового стану підприємства звернемось до даних з балансу та звіту про фінансові результати закладу ресторанного господарства (див. додаток А).

Отже, на початок 2022 року в наявності у піцерії «Terra Mare» було майна на суму 4085,7 тисяч гривень, а до кінця року ця сума збільшилась до 5444,3 тис. грн.

Таблиця 2.2 – Аналіз рентабельності продукції тракторії «Terra Mare» у 2022-2023 рр.

№ п/п	Показники	Одиниця вимірювання	2022р.	2023р.	Відхилення
1	Обсяг реалізованої продукції	Тис.грн	7052,0	12851,3	7799,3
2	Собівартість реалізованої продукції	Тис.грн	5382,0	10202,0	4820
3	Прибуток від реалізації продукції	Тис.грн	1670,6	2649,3	978,7
4	Рентабельність	Тис.грн	31,04	25,97	-5,07

Це означає, що даний заклад збільшив вартість всього свого майна на 1358,6 тис. грн. Також на початок 2022 року тракторія володіла основними засобами і позаоборотніми активами на суму 3377,1 тис. грн., а на кінець 2023 року вартість основних засобів і позаоборотніх активів становить 3709,6 тис.грн., тобто збільшилася на 332,5 тис. грн. Оборотноі засоби тракторії «Terra Mare» на початок 2022 року становили 707,7 тис. грн., а в кінці цього року їх вартість зросла на 1026,2 тис. грн., і становить 1733,9 тис. грн. Виробничі запаси і витрати на початок року склали 640,5 тис. грн. а на кінець 2023 року становили 1371,5 тисячі гривень, тобто збільшились на 731 тис. грн. З вищенаведеної інформації можна сказати, що тракторія «Terra Mare» збільшує обсяги свого майна: всього майна на 1358,6 тис. грн., основних засобів і позаоборотніх активів 332,5 тис. грн. оборотних засобів 1026,2 тис.грн. виробничих запасів і витрат 731 тис. грн. Таке загальне збільшення майна «Terra Mare» свідчить про те, що обладнання, яке використовується даним закладом ресторанного господарства, а також основні і оборотноі засоби знаходяться в придатному для роботи стані.

Як видно з вищенаведеної таблиці 2.3 обсяг реалізації продукції на протязі 2023 року збільшився на 7799,3 тис. грн. Одноденна реалізація теж зросла на 15,88 тис. грн.

Таблиця 2.3 – Аналіз оборотності коштів тракторії «Terra Mare» за 2022-2023

рр.

№ п/п	Показники	Одиниця вимірювання	2022р.	2023р.	Відхилення
1	Обсяг реалізації продукції	Тис.грн	7052	12851,3	7799,3
2	Одноразова реалізація	Тис.грн	19,32	35,2	+15,88
3	Оборотність	У днях	212,2	154,66	-57,54

Проте знизилась оборотність у днях на 57,54 тис. грн. На початок року цей показник становив 176,3 а до кінця року знизився до 154,66 тис. грн.. Отже, проаналізувавши показники фінансового стану тракторії «Terra Mare» можна зробити висновки, що фінансова стійкість закладу є стабільна, а його прибутковість зростає.

2.2 Оцінка ефективності використання виробничого потенціалу тракторії «Terra Mare»

Тракторія на «Замості» знаходиться у за адресою: просп. Коцюбинського, 76а. Оцінка ефективності використання виробничого потенціалу закладу буде проведена на основі факторів, що впливають на його функціонування та розвиток. Штатний розпис працівників ресторанного закладу подано у наведеній табл. 2.4

Таблиця 2.4 – Штатний розпис закладу

№	Посада	Кількість штатних одиниць, осіб
1.	Адміністратор	2
2.	Кухар	3
3.	Офіціант	4
4.	Посудомийка	2
5.	Су-шеф	2
6.	Бухгалтер	1

Фонд оплати праці працівників ресторанного подано у табл. 2.5.

Таблиця 2.5 – Фонд оплати праці станом на 01.01.2024 р.

№	Посада	Кількість штатних одиниць, осіб	Місячний оклад одного працівника, грн.	Плановий річний фонд оплати праці, грн
1.	Адміністратор	2	12 000	288 000
2.	Кухар	3	10 000	360 000
3.	Офіціант	4	10 000	480 000
4.	Посудомийка	2	6 000	192 000
5.	Су-шеф	2	7 000	168 000
6.	Бухгалтер	1	8 000	144 000
Разом:		14		1 632 000

Отже, річний фонд оплати працівників за штатним розписом становить 1 632 000 грн.

Аналізування активів закладу дозволяє надати загальне оцінювання зміни всього його майна. Оцінювання сукупних активів, у свою чергу, дозволяє зробити висновок про те, в які активи вкладені знову залучені фінансові ресурси або які активи зменшились за рахунок зменшення фінансових ресурсів, чи навпаки. Дослідження динаміки валюти балансу проводиться на основі складання аналітичного балансу, шляхом порівняння даних загальної вартості майна підприємства на початок і кінець звітної періоду або ряду періодів, в нашу випадку це буде два періоди – 2022 до 2023 рр., розрахунок наведемо у табл. 2.6.

Таблиця 2.6 – Оцінювання динаміки статей балансу за 2022-2023 рр.

Актив	Код рядка	2022р.	2023 р.	Абсолютне відхилення 2022 р. до 2023 р. (+;-)	Питома вага(%)
1	2	3	4	5	6
I. Необоротні активи					
нематеріальні активи	1000	0,5	0,4	-0,1	-20

Продовження таблиці 2.6

первісна вартість	1001	6,4	6,4	0	0
накопичена амортизація	1002	5,9	6	0,1	1,7
незавершені капітальні інвестиції	1005	33,3	33,3	0	0
Основні засоби	1010	3172,8	4472	1299,2	41
первісна вартість	1011	10225	11948,4	1723,4	16,9
знос	1012	7052,2	7476,4	424,2	6
Усього зарозділом I	1095	3206,6	4505,7	1299,1	40,5
II. Оборотні активи					
Виробничі запаси	1101	1021	2988,1	1967,1	192,7
Дебіторська заборгованість за продукцію, роботи, послуги	1125	585,7	828	242,3	41,4
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами з бюджетом	1130	-65,7	-133,8	-68,1	-103,7
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1135	5065,8	4933,8	-132	-2,6
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	6,4	151,4	145	226,6
Грошові кошти	1165	115,2	528,7	413,5	359
Готівка	1166	0,2	-	-	-
Розрахунки в банках	1167	115	528,7	413,7	360
Інші оборотні активи	1190	43,9	26,1	-17,8	-40,5
Усього зарозділом II	1195	6903,7	9590,1	2686,4	38,9
Баланс	1300	10110,3	14095,8	3985,5	100
I. Власний капітал					
Додатковий капітал	1410	5609,5	5613,8	4,2	0,08
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	1167,2	1676,8	509,6	43,7
Усього за розділом I	1495	6776,7	7290,6	513,9	7,6

Провівши аналіз табл. 2.6 за 2022-2023 рр., можна зробити наступний висновок: загальна сума активів підприємства збільшилася на 3985,5 тис. грн. або більш, ніж на 39 %. Це збільшення відбулось переважно за рахунок значного збільшення оборотних активів. Абсолютна величина збільшення у оборотних активах склала 2686,4 тис. грн. або більше ніж 38,9% їх річної величини.

Що стосується структури оборотних коштів, то можна зазначити, що вона покращилась. Виробничі запаси збільшилися за рік на 1967,1 тис. грн. Це свідчить про збільшення обороту підприємства і позитивні тенденції у його роботі. У той же час, збільшилась сума і частка дебіторської заборгованості та товари і послуги – в абсолютному вимірюванні на 242,3 тис. грн. Це означає, що підприємство фактично кредитувало своїх партнерів по бізнесу, які вчасно не розрахувались за товари та послуги, що надавалися підприємством. Але з іншого боку, якщо підприємство має надійних партнерів, то слід очікувати надходження коштів у наступних періодах, що значно поліпшить ситуацію з показниками ліквідності.

При аналізі пасивів підприємства слід зазначити, що зобов'язання підприємства збільшилися на 3471,6 тис. грн., а це більше, ніж у два рази. Таким чином, підприємство вчасно не розрахувалося з постачальниками за виконані роботи та отримані послуги. Також значно збільшилися поточні зобов'язання за розрахунками, у тому числі, розрахунки з бюджетом та страхування. Збільшення заборгованості підприємства зменшує його ліквідність і фінансову стійкість.

Аналіз балансу свідчить, що підприємству слід покращити показники фінансової стійкості та ліквідності, а саме:

- поліпшити взаємовідносини із постачальниками і споживачами продукції;
- зменшити поточну заборгованість підприємства.

Отже, у табл. 2.6 ми дослідили динаміку валюти балансу та його структуру. Бачимо, що основні тенденції динаміки показників мають зростаючий характер, що свідчить про збільшення обсягів власної господарської діяльності, що є

позитивним у роботі підприємства.

Проаналізуємо рух основних засобів та амортизаційних відрахувань підприємства за попередній та поточний роки на основі даних бухгалтерського обліку за звітний період. Звертаємо увагу на основні засоби підприємства, які придбані, реалізовані, ліквідовані або здані в оренду протягом поточного року. Для оцінювання основних засобів охарактеризуємо майновий потенціал ресторанного закладу. Дані наведено у табл. 2.7.

Таблиця 2.7 – Розрахунок показників майнового стану за 2022-2023 рр.

Назва показника	Умовне позначення	2022 р.	2023 р.	Абсолютне відхилення 2022 р. до 2023 р. (+;-)
1.Коефіцієнт придатності основних засобів	Кпр	1,45	1,6	0,15
2.Коефіцієнт зносу основних засобів	Кз	0,69	0,63	-0,06
3.Коефіцієнт майна виробничого призначення	Кмвп	0,41	0,53	0,12
4.Фондовіддача	Фв	0,51	0,61	0,1
5.Фондомісткість	Фм	1,9	1,6	-0,3

Як бачимо з даної табл. 2.7, за 2022-2023 рр. окремі показники ефективності використання основних засобів зростали протягом аналізованого періоду, а інші йшли на спад.

Коефіцієнт придатності основних засобів в загальному майже не змінився в аналізований період, він зріс на 0,1, це означає, що частка основних засобів, які придатні для експлуатації збільшилась.

Коефіцієнт зносу основних засобів, в якого рекомендоване значення більше 0,5, відповідав цьому обмеженню і дорівнював за 2023 р. 0,63, що є досить непогано, оскільки підприємство інтенсивно накопичує кошти для оновлення основного капіталу.

Коефіцієнт майна виробничого призначення, який характеризує частку засобів виробництва у вартості майна, – за останній аналізований період зріс, що є

негативно для підприємства, оскільки рекомендоване значення менше 0,5. Фондовіддача і фондомісткість – два взаємозалежні показники. Як бачимо за три роки їх значення різко змінювалися, але на останній рік вже стабілізувалися.

Оборотні засоби підприємства складаються із запасів і затрат, грошових коштів, розрахунків та інших активів (II та III розділ активу балансу).

Швидкість обороту оборотних засобів підприємства є однією з якісних характеристик фінансової політики підприємства. Чим більша швидкість обороту, тим ефективніше працює підприємство.

Для визначення тенденції обіговості оборотних засобів розраховується коефіцієнт оборотності:

$$K_o = \frac{\text{Валовий дохід} - \text{ПДВ} - \text{акцизний збір} - \text{інші відрахування з доходу}}{\text{Середньорічна вартість оборотних засобів}} \quad (2.1)$$

$$K_{2022} = 5244,7 / 6903,7 = 0,75$$

$$K_{2023} = 7323,2 / 9590,1 = 0,76$$

Зменшення даного коефіцієнта свідчить про уповільнення обороту оборотних засобів, це може бути зв'язано з невеликими оборотами реалізації продукції.

Показником ефективності використання оборотних засобів є також час обороту:

$$Ч_o = \frac{\text{Кількість календарних днів звітного періоду (Т)}}{K_o} \quad (2.2)$$

де Т – 360 днів.

$$K_{2022} = 360 / 0,75 = 480$$

$$K_{2023} = 360 / 0,76 = 474$$

Час обороту вказує на кількість днів, що були необхідні підприємству для поповнення його оборотних засобів, як бачимо у перший аналізований рік підприємству знадобилося лише 100 днів.

Для визначення ефективності використання активів визначають оборотність запасів та тривалість одного обороту запасів.

Коефіцієнт оборотності запасів:

$$Ч_{оз} = \frac{\text{Собівартість реалізованої продукції}}{\text{Середньорічна вартість оборотних запасів}} \quad (2.3)$$

$$К_{2022} = 2803,3 / 1021 = 2,75$$

$$К_{2023} = 5249,5 / 2988,1 = 1,76$$

Зменшення даного коефіцієнта показує скільки разів в середньому поповнювалися запаси підприємства протягом звітного періоду, як бачимо з кожним роком поповнення проводиться все рідше.

Середня тривалість одного обороту запасів:

$$Ч_{оз} = \frac{\text{Кількість календарних днів звітної періоду (Т)}}{К_{оз}} \quad (2.4)$$

$$К_{2022} = 360 / 2,75 = 131$$

$$К_{2023} = 360 / 1,76 = 205$$

Як бачимо, відбулося значне збільшення запасів і витрат, це могло відбуватися за рахунок необґрунтованого відволікання активів із виробничого обороту, що призводить до збільшення кредиторської заборгованості і погіршення фінансового стану підприємства.

Проведемо аналіз капіталу підприємства. Основними напрямками аналізу капіталу підприємства є:

- порівняння показників звітної періоду з показниками попереднього періоду;

- порівняння показників капіталу за ряд попередніх періодів;
- структурний аналіз капіталу за видами діяльності;
- структурний аналіз власного капіталу;
- структурний аналіз позикового капіталу;
- порівняльний аналіз показників капіталу з оптимальними значеннями;
- порівняльний аналіз показників капіталу підприємства із запланованими;
- розрахунок коефіцієнтів оборотності капіталу;
- розрахунок показників рентабельності капіталу.

У процесі аналізу капіталу підприємства, у першу чергу, вивчають зміни у його структурі, складі та дають їм об'єктивну оцінку. Аналіз капіталу підприємства джерел власних та позичених коштів відображено у табл. 2.8.

Таблиця 2.8 – Аналіз структури капіталу за 2022-2023 рр.

Капітал	2022 р.	2023 р.	Відхилення 2022 р. до 2023 р.	
			Абсолютне (+;-)	Відносне (%)
1. Капітал разом	10110,3	14095,8	3985,5	39,4
2. Власний капітал	6776,7	7290,6	513,9	7,6
2.1. Власний оборотний капітал	3570,1	2784,9	-785,2	22
3. Позиковий капітал	3333,6	6805,2	3471,6	4,1

Згідно даної табл. 2.8, за 2022-2023 рр. підприємство в основному працює за рахунок власного капіталу, лише частково позичає кошти, і ці кошти поступово зростають.

У процесі аналізу виявляється одна з важливих характеристик фінансового стану підприємства – його фінансова незалежність від зовнішніх джерел. Її аналізування дозволяє оцінити ризик, пов'язаний зі структурою формування фінансових ресурсів, виявити оптимальність джерел фінансування діяльності підприємства, результати наведемо у табл. 2.9.

Таблиця 2.9 – Аналіз джерел формування капіталу за 2022-2023 рр.

Назва показника	Умовне позначення	20202 р.	2023 р.	Абсолютне відхилення 2022 р. до 2023 р. (+;-)
1.Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	Кфн	0,67	0,52	-0,15
2.Коефіцієнт фінансової залежності	Кфз	1,49	1,93	0,44
3.Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	Ккпз	0,33	0,48	0,15
4.Коефіцієнт фінансового ризику (коефіцієнт фінансового лівериджу)	К ф р	0,49	0,93	0,44
5.Коефіцієнт фінансової стабільності	Кфс	2,03	1,07	-0,96
6.Коефіцієнт маневреності власного капіталу	Кмвк	0,53	0,34	-0,19

Отже, проаналізувавши джерела формування капіталу за 2022-2023 рр., можна сказати наступне: коефіцієнт фінансової незалежності (автономії) має значні перепади, але перебуває в межах рекомендованого значення (більше 0,5), а от коефіцієнт фінансової залежності не досягнув показника 2, що підтверджує останні розрахунки, де ми визначили, що підприємство в основному забезпечує свою діяльність за свій рахунок.

Коефіцієнт концентрації позикового капіталу, показує частку залученого майна в активах підприємства та ступінь залежності підприємства від кредиторів, який становить 0,48. Коефіцієнт фінансового ризику (коефіцієнт фінансового лівериджу), даний показник має бути більше 1, як бачимо з таблиці він становить 0,93, що означає співвідношення позикових коштів до власних є незначним.

Коефіцієнт фінансової стабільності, який характеризує покриття боргів власним капіталом і на протязі аналізував років цей показник спав. Коефіцієнт маневреності власного капіталу характеризує ступінь мобільності власного капіталу, тобто показує ту частину ВК, яка знаходиться в обігу і використовується для фінансування поточної діяльності, він є невисоким, а за останній період впав на -0,19.

Аналіз витрат виробництва продукції, робіт, послуг по елементах свідчить про зміну їх величини у звітному періоді порівняно з базовим періодом, а також за рахунок зростання (чи спаду) якого елемента змінюється собівартість виробленої продукції (табл. 2.10).

Таблиця 2.10 – Аналіз витрат на виробництво продукції за 2022-2023 рр.

Назва показника	Роки		Абсолютне відхилення 2023 р. до 2022 р.	Відносне відхилення 2023 р. до 2022 р.
	2022	2023		
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	5244,7	7323,2	2078,5	39,6
Матеріальні витрати, тис. грн.	1993,5	3819,1	1825,6	91,6
Витрати на оплату праці, тис. грн.	630,7	984,5	353,8	56,1
Відрахування на соціальні заходи, тис. грн.	232	370	138	59,5
Амортизація, тис. грн.	559,5	633,2	73,7	13,2
Інші операційні витрати, тис. грн.	768,3	1097,4	329,1	42,8
Витрати на 1 грн. продукції, грн.	0,79	0,94	-	-

Провівши аналіз витрат за 2022-2023 рр., можна зробити наступний висновок, що вони у 2023 р. збільшились за рахунок збільшення чистого доходу

від реалізації продукції, відповідно, витрати на 1 грн. товарної продукції також збільшилися у 2023 р. по відношенні до показника 2022 р.

Вище сказане ілюструють рис. 2.2, 2.3.



Рисунок 2.2 – Структура витрат на виробництво продукції за 2022 р.

З рис. 2.2 видно, що найбільш питому вагу у структурі витрат на виробництво продукції закладу ресторанного господарства за 2022 р. становили матеріальні витрати (у сумі 1993,5 тис. грн.).



Рисунок 2.3 – Структура витрат на виробництво продукції за 2023 р.

Як бачимо з рис. 2.3, найбільш питому вагу у структурі витрат на виробництво продукції закладу за 2023 р. становили також матеріальні затрати (у

сумі 3819,1 тис. грн.), як і в попередньому 2022 рр.

Також доцільно проаналізувати структурні зміни елементів операційних витрат досліджуваного підприємства за 2022-2023 рр. (табл. 2.11).

Таблиця 2.11 – Оцінювання динаміки структурних змін елементів операційних витрат за 2022-2023 рр.

Найменування показника	Роки		Питома вага, %		Абсолютне відхилення 2023 р. до 2022 р.
	2022	2023	2022	2023	
Матеріальні затрати, тис. грн.	1993,5	3819,1	47,6	55,3	1825,6
Витрати на оплату праці, тис. грн.	630,7	984,5	15,1	14,3	353,8
Відрахування на соціальні заходи, тис. грн.	232	370	5,5	5,4	138
Амортизація, тис. грн.	559,5	633,2	13,4	9,2	73,7
Інші операційні витрати, тис. грн.	768,3	1097,4	18,4	15,8	329,1
Разом, тис. грн.	4184	6904,2	100	100	2720,2

Як бачимо за 2022-2023 рр. матеріальні витрати мають найбільшу частку, яка становить, за останній аналізований рік – 55,3%, потім витрати на оплату праці і інші операційні витрати, відрахування на соціальні заходи становлять лише 5,4%.

Для аналізування наявної діяльності закладу (економічної, фінансової, управлінської) оцінювання ефективності діяльності підприємства необхідно зробити аналіз динаміки показників фінансового стану підприємства за основними економічними показниками: динаміка доходів від реалізації продукції, рівня собівартості продукції, валового прибутку, рентабельності підприємства та

чистого прибутку його діяльності.

Прибуток – це кінцевий результат діяльності підприємства, який характеризує абсолютну ефективність його роботи. Податок на прибуток є одним із джерел формування доходів бюджету. Сума прибутку, яку отримує підприємство, обумовлена обсягом продажу продукції, її якістю та конкурентоспроможністю на внутрішньому ринку діяльності, асортиментом, рівнем затрат. Аналізування динаміки прибутку досліджуваного підприємства ресторанного господарства за 2022-2023 рр. надано у табл. 2.12.

Таблиця 2.12 – Динаміка прибутку за 2022-2023 рр.

Показники	2022 р.	2023 р.	Абсолютне відхилення 2023 р. до 2022 р. (+;-)	Відносне відхилення 2023 р. до 2022 р. (%)
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, послуг), тис. грн.	5244,7	7323,2	2078,5	39,6
Прибуток (збиток) від звичайної діяльності	5244,7	7323,2	2078,5	0,4
Чистий прибуток (збиток)	1090,3	509,6	-580,7	-53,3
Питома вага прибутку від звичайної діяльності	100	-	-	-

Отже, за два роки дослідження (2022-2023 рр.) у закладі чистий прибуток спочатку знизився на 4 тис. грн., а вже на наступний період, знизився майже на 581 тис. грн., це пов'язано зі зменшенням реалізації продукції, що пов'язано з нестабільністю ринку.

Система показників фінансових результатів містить не тільки абсолютні, але й відносні показники ефективності господарювання. До них відноситься показник рентабельності, який є важливим показником на будь якому підприємстві. Він відображає наступне: чим більший рівень рентабельності, тим вища ефективність

господарювання підприємства як самостійного товаровиробника. Тому проведемо аналіз рентабельності у закладі за 2022-2023 рр. у табл. 2.13.

Таблиця 2.13 – Аналіз видів рентабельності за 2022-2023 рр.

Назва показника	Умовне позначення	2022 р.	2023 р.	Абсолютне відхилення 2023 р. до 2022 р. (+;-)
1.Рентабельність продукції	Рпр	0,21	0,07	-0,14
2.Рентабельність майна	Рм	4,8	14,4	9,6
3.Рентабельність власного капіталу	Рвк	0,16	0,1	-0,06
4.Період окупності власного капіталу	Пок	6,22	14,31	8,09
5.Рентабельність основної діяльності	Росд	0,4	0,1	-0,3

Усі розглянуті показники рентабельності тісно пов'язані між собою, оскільки відображають по черзі відношення чистого прибутку до виручки від реалізації продукції (послуг), вартості залученого майна та власного капіталу підприємства. Дані показники слід розглядати в динаміці виробництва по періодах звітності або періодах розрахованого плану перспективного розвитку. Проведений аналіз дозволяє стверджувати що заклад є рентабельним.

РОЗДІЛ 3

ШЛЯХІ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТРАКТОРІЇ «TERRA MARE»

3.1 Виявлення проблем, що виникають у процесі використання виробничого потенціалу тракторії «Terra Mare»

За даними аналізу тракторії «Terra Mare», можна виділити наступні проблеми з якими стикається заклад у процесі використання виробничого потенціалу:

1. Плинність кадрів працівників з обслуговування клієнтів. Це може вплинути на якість обслуговування та задоволеність клієнтів.

Виявлено, що у тракторії «Terra Mare», велика плинність працівників з обслуговування клієнтів, переважно це офіціанти. Це може призвести до проблем з якістю обслуговування та задоволеністю клієнтів. Недостатня кількість працівників може призвести до затримок у обслуговуванні, помилок у замовленні та доставці страв до столу, а також до неадекватної реакції на запити та скарги клієнтів.

Також необхідно враховувати, що обслуговування клієнтів є ключовою складовою у роботі будь-якого закладу ресторанного господарства. Якщо клієнти не задоволені якістю обслуговування, це може призвести до відмови від відвідування закладу в майбутньому. Тому забезпечення відповідної кількості та якості працівників є дуже важливим фактором для підтримання позитивного іміджу закладу та підвищення задоволеності клієнтів.

2. Недосконалість системи управління закладом, яка може призвести до недооцінки певних процесів та складнощів у прийнятті рішень.

Наприклад, є проблеми з плануванням графіку роботи працівників, розподілом обов'язків та контролем за виконанням робіт. Також відбуваються затримки в розрахунках з постачальниками та недостатнє контролювання витрат.

Для вирішення цієї проблеми можна використовувати ефективніші та зручніші системи управління, такі як програмне забезпечення для ресторанів. Також можна проводити регулярний аналіз ефективності управління та вносити відповідні зміни до системи управління. Крім того, необхідно підвищувати кваліфікацію працівників, які відповідають за управління закладом, щоб вони могли ефективно керувати роботою персоналу та використовувати ресурси закладу максимально ефективно.

3. Конкуренція на ринку, що може зменшити попит на послуги закладу та вплинути на його прибутковість.

На ринку ресторанного бізнесу існує велика конкуренція, що впливає на прибутковість тракторії «Terra Mare». В місті, де знаходиться заклад, є велика кількість конкурентів, які пропонують схожі послуги. Це призводить до зменшення попиту на послуги закладу, особливо у тому випадку, якщо конкуренти пропонують менші ціни або кращу якість страв.

Для того, щоб протистояти конкуренції на ринку, тракторія «Terra Mare» може запропонувати нове меню та пропозиції для клієнтів, які відрізнятимуть її від конкурентів. Також можна розглянути можливість підвищення якості обслуговування та розвитку програми лояльності для постійних клієнтів. Одним з важливих аспектів у боротьбі з конкуренцією є маркетинг та рекламна кампанія закладу, що допоможе привернути нових клієнтів та зберегти постійних [39,с.649].

4. Економічна нестабільність країни, яка може вплинути на зниження попиту на послуги закладу та зменшення прибутковості.

Ця проблема пов'язана зі станом економіки, яка впливає на фінансову ситуацію населення та його спроможність витратити гроші на ресторанный послуги.

Економічна нестабільність також впливає на зменшення інвестицій та підтримки з боку бізнес-партнерів закладу. Таким чином, це призводить до зниження прибутковості та загрози стабільності закладу на ринку. Для рішення цієї проблеми потрібно провести додаткову аналітику та планування щодо розвитку бізнесу в умовах економічної нестабільності та війни в державі, а також розробити акційні програми та промо-кампанії для залучення нових клієнтів та збереження старих.

Отже, для поліпшення ефективності використання виробничого потенціалу тракторії «Тerra Mare» необхідно поліпшувати систему управління та забезпечувати якісну роботу персоналу. Також необхідно розглядати можливість вдосконалення меню та рекламної кампанії закладу, щоб привернути більше клієнтів та підвищити його прибутковість. Крім того, можна розглянути можливість розширення асортименту та збільшення кількості послуг, які надає заклад. Також можна використовувати маркетингові інструменти для залучення нових клієнтів та збереження існуючих, наприклад, програму лояльності або пропозиції для студентів та пенсіонерів. В цілому, вирішення проблем, які виникають у процесі використання виробничого потенціалу закладу, є важливим етапом у забезпеченні стабільної та ефективної роботи підприємства.

3.2 Розроблення рекомендацій з підвищення ефективності використання виробничого потенціалу тракторії «Тerra Mare»

Проаналізувавши використання виробничого потенціалу тракторії «Тerra Mare» за адресою просп. Коцюбинського, 76а, ми визначили, що сильними сторонами у ньому є: високий фінансовий потенціал; висока кваліфікація персоналу; висока компетентність спеціалістів; цінові переваги; високий рівень

сервісу. Та, крім сильних сторін, помітні іслабкі: висока плинність кадрів; низька продуктивність праці.

На практиці підприємства використовують два методи планування зростання продуктивності праці: прямого розрахунку і планування за факторами. Найбільш практичне застосування має факторний метод планування темпів зростання продуктивності праці. Він дозволяє виявити резерви збільшення продуктивності праці за кожним техніко-економічним фактором. Тому ми вирішили його використати у нашому проєкті.

Визначаємо планово-умовну (вихідну) чисельність ($Ч_{\text{пл.-ум.}}$) працівників за формулою (3.1.):

$$Ч_{\text{пл.-ум.}} = \frac{Q_{\text{пл.}}}{V_{\text{обаз}}}; \quad Ч_{\text{пл.-ум.}} = Ч_{\text{баз.}} * I_{\text{р.о.}} \quad (3.1)$$

де $Q_{\text{пл}}$ – плановий обсяг випуску продукції,

$V_{\text{обаз}}$ – виробіток одного працівника у базовому періоді;

$Ч_{\text{баз}}$ – чисельність працівників у базовому періоді;

$I_{\text{р.о.}}$ – індекс росту обсягу виробництва.

Планово-умовну чисельність працівників підприємства на 2024 р. будемо визначати за допомогою програми Microsoft Excel. Для цього ми застосуємо команду “Підбір параметрів”. Створимо лист, який буде містити формулу ($=C3*C4$), пусту комірку, на яку є посилання в даній формулі, та дані, що необхідні для обчислення. Нам потрібно визначити, скільки потрібно працівників, які за день виробляють продукції на 2,83 тис. грн., щоб отримати дохід у розмірі 3523,5 тис. грн. Аналогічно розраховуємо планово-умовну чисельність працівників на 2024-2025 роки.

2024 рік – 3635,9;

2025 рік – 3766,3;

2026 рік – 3863.

Економію чисельності працюючих за рахунок зміни питомої ваги окремих видів продукції визначаємо за формулою (3.2):

$$E_{ч.с.} = \left(1 - \frac{T_{пл}}{T_{баз}}\right) * Ч_{пл-ум} * По.р.баз. \quad (3.2)$$

де $T_{пл}$, $T_{баз}$ – відповідно трудомісткість виготовлення продукції у плановому та базовому періодах;

$По.р.баз$ – питома вага основних робітників у чисельності ПВП у базовому періоді.

$$E_{ч.с.2024} = \left(1 - \frac{70,4}{70,8}\right) * 124 * \frac{45}{116} = 5 \text{ осіб};$$

$$E_{ч.с.2025} = \left(1 - \frac{70,7}{70,8}\right) * 133 * \frac{45}{116} = 5 \text{ осіб};$$

$$E_{ч.с.2026} = \left(1 - \frac{70,7}{70,8}\right) * 136 * \frac{45}{116} = 6 \text{ осіб};$$

Встановлюємо приріст продуктивності праці по даній групі факторів за формулою (3.3)

$$П_{р.ф.} = \frac{E_{ч*100}}{Ч_{пл.-ум.} - E_{заг}} \quad (3.3)$$

де $E_{ч}$ та $E_{заг}$ – відповідно економія чисельності працівників, розрахована за окремими факторами.

$$П_{р.ф.2024} = \frac{5 * 100}{124 - 6} = 4,2\%$$

$$П_{р.ф.2025} = \frac{5 * 100}{133 - 6} = 3,9\%$$

$$П_{р.ф.2026} = \frac{5 * 100}{136 - 7} = 4,6\%$$

Зміна обсягу виробництва впливає на економію працівників внаслідок того, що темпи зростання чисельності деяких категорій виробничого персоналу менший, ніж темпи зростання обсягів виробництва. Економія чисельності за рахунок зростання випуску продукції визначається за формулою (3.4)

$$E_{\text{ч.о.}} = \text{Ч}_{\text{ум-пост}} * \left(\frac{P_o - P_{\text{ч}}}{100} \right) \quad (3.4)$$

де $\text{Ч}_{\text{ум-пост}}$ – чисельність умовно-постійної частки працівників;

P_o , $P_{\text{ч}}$ – відповідно ріст обсягу виробництва і чисельності умовно постійної частки працівників, %.

$$E_{\text{ч.о.2024.}} = 124 * \left(\frac{7,4 - 6,9}{100} \right) = 1 \text{ особа}$$

$$E_{\text{ч.о.2025.}} = 133 * \left(\frac{14,8 - 14,6}{100} \right) = 1 \text{ особа}$$

$$E_{\text{ч.о.2026.}} = 136 * \left(\frac{17,8 - 17,2}{100} \right) = 1 \text{ особа}$$

Встановлюємо приріст продуктивності праці по даній групі факторів за формулою 3.3

$$P_{\text{р.ф.2024}} = \frac{1 * 100}{124 - 6} = 0,85\%$$

$$P_{\text{р.ф.2025}} = \frac{1 * 100}{133 - 6} = 0,78\%$$

$$P_{\text{р.ф.2026}} = \frac{1 * 100}{136 - 7} = 0,77\%$$

Після проведених розрахунків встановлюємо приріст продуктивності праці по підприємству у цілому за формулою 3.5:

$$П_{р.п.} = \frac{E_{зар} * 100\%}{Ч_{пл.-ум.} - E_{зар}} \quad (3.5)$$

$$П_{р.п.2024} = \frac{6 * 100}{124 - 6} = 5,08\%$$

$$П_{р.п.2025} = \frac{6 * 100}{133 - 6} = 4,7\%$$

$$П_{р.п.2026} = \frac{7 * 100}{136 - 7} = 5,4\%$$

Отже, продуктивність праці закладу становитиме:

у 2024 році – 29,7 тис. грн.,

у 2025 році – 29,63 тис. грн.,

у 2026 році – 29,83 тис. грн.

Це дозволить підвищити заробітну плату працівникам, підвищить продуктивність праці робітників з 29,7 тис. грн. у 2024 році до 29,83 тис. грн. у 2026 році.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Проведене дослідження дозволяє зробити наступні висновки.

Головною метою виробничого потенціалу підприємства є виробництво продукції, що володіє корисними властивостями та забезпечує дохід від усіх видів діяльності.

Виробничий потенціал у теоретичних розробках визначається сукупністю ресурсів, наданих у розпорядження підприємства для виробничої діяльності. Кількісні та якісні параметри ресурсів визначають результати діяльності підприємства.

Головна мета виробничого потенціалу підприємства - створення додаткової вартості продукції, адаптованої до ринкових умов. Головне завдання виробничого потенціалу - виробництво конкурентоспроможної продукції, що володіє новими властивостями та забезпечує дохід підприємства від усіх видів діяльності.

Виробничий потенціал дає системну характеристику ресурсних можливостей підприємства та їх мобілізації в виробничому процесі в умовах досягнення конкурентних переваг з урахуванням впливу зовнішнього середовища.

При системному підході «вхід» системи виробничого потенціалу підприємства виконують ресурси за основними факторами виробництва. Виробничий процес забезпечує випуск конкурентоспроможної продукції підприємства. Дохід від реалізації продукції визначає «вихід» системи виробничого потенціалу підприємства. Потужність виробничого потенціалу є кількісною характеристикою можливостей ресурсів підприємства за умовою їх реалізації у виробничому процесі. Показники економічної ефективності виробничого потенціалу підприємства побудовані на засадах методики оцінки продуктивності виробництва.

Здійснивши аналіз виробничого потенціалу тракторії «Terra Mare» можна

зазначити наступне.

Аналіз витрат закладу за 2022-2023 рр., дає можливість зробити наступний висновок, що вони у 2023 р. збільшилися за рахунок збільшення чистого доходу від реалізації продукції, відповідно, витрати на 1 грн. товарної продукції також збільшилися у 2023 р. по відношенні до показника 2022 р. Найбільш питому вагу у структурі витрат на виробництво продукції закладу ресторанного господарства у 2022 р. та у 2023 р. становили матеріальні витрати.

Аналіз динаміки прибутку закладу за 2022-2023 рр. За два роки дослідження чистий прибуток спочатку знизився на 4 тис. грн., а вже на наступний період, знизився майже на 581 тис. грн., це пов'язано зі зменшенням реалізації продукції, що пов'язано з нестабільністю ринку.

Проаналізувавши використання виробничого потенціалу тратторії «Terra Mare» за адресою просп. Коцюбинського, 76а, ми визначили, що сильними сторонами у ньому є: високий фінансовий потенціал; висока кваліфікація персоналу; висока компетентність спеціалістів; цінові переваги; високий рівень сервісу. Та, крім сильних сторін, помітні іслабкі: висока плінність кадрів; низька продуктивність праці.

На практиці підприємства використовують два методи планування зростання продуктивності праці: прямого розрахунку і планування за факторами. Найбільш практичне застосування має факторний метод планування темпів зростання продуктивності праці який ми вирішили використати у наших пропозиціях. Це дозволить підвищити заробітну плату працівникам, підвищить продуктивність праці робітників з 29,7 тис. грн. у 2024 році до 29,83 тис. грн. у 2026 році.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Архіпов В.В. Організація обслуговування в закладах ресторанного господарства: навч. посібник. К.: Центр учбової літератури, 2019. 342 с.
2. Балацька Н.Ю., Остапенко Т.В. Виробничий потенціал підприємства: поняття та оцінка. *Молодий вчений*. 2014. №4. С. 100-104.
3. Басюк Т.П., Керанчук Т.Л. Економіка готельно-ресторанного бізнесу: навчальний посібник. К.: НУХТ, 2018. 360с.
4. Бондаренко І.В. Сучасний маркетинг (у схемах, малюнках, таблицях, термінологічних поясненнях): навч. посіб. Донецьк: ТОВ «Юго-Восток Лтд», 2019. 326 с.
5. Булах А.І. Стратегічні цілі маркетингового планування діяльності підприємств. *Сучасний менеджмент: моделі, стратегії, технології: матер. XXI Всеукраїнської щорічної студентської науково-практичної конференції*, м. Одеса, 23 квітня 2020 р. Одеса, 2020. С. 138.
6. Воронюк Т.А. Тенденції розвитку підприємств ресторанного господарства у Чернівецькій області. *Український журнал прикладної економіки*. 2019. Том 4. № 2. С. 52–59.
7. Гаєвська А.Ю., Захаренко М.М. Теоретичні засади управління виробничим потенціалом підприємства. *Агросвіт*. 2018. № 23. С. 59-65.
8. Гладських О. Кобрин Л.Й. Застосування інструментів управління виробничим потенціалом з метою підвищення результативності діяльності підприємства. *Наукові записки*. 2019. №1 (58). С. 132-138.
1. Гревцева Н., Верешко Ю. Стан та перспективи розвитку ресторанного бізнесу в Україні у 2022 році. *Управління розвитком сфери гостинності: регіональний аспект: матеріали Міжнародної науково-практичної онлайн-конференції*, м. Чернівці, 5 травня 2022 р. Чернівці: Технодрук, 2022. 352 с.

2. Гросул В.А. Особливості формування конкурентних стратегій підприємств ресторанного господарства. URL: <http://www.economy-confer.com.ua/full-article/2336/> (дата звернення: 16.03.2024)
3. Гринько Т., Вишневецька М. Обґрунтування стратегії підвищення прибутковості діяльності підприємства у VUCA-світі. *Бізнес-навігатор*. 2021. Вип. 3 (64). С. 21–28.
4. Гринько Т., Каціна К. Формування та впровадження системи стратегічного управління інноваційним розвитком підприємства в сучасних умовах господарювання. *Економіка та підприємництво*. 2019. №43. С. 104–114.
5. Гурбик Ю.О., Сальнікова М.П., Курган П.О. Суть, принципи та етапи стратегічного планування на підприємстві. *Економіка та суспільство*. 2019. №20. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/9>. (дата звернення: 06.04.2024)
6. Діброва Т.Г. Маркетингова політика комунікацій: стратегії, вітчизняна практика: навч. посіб. К.: «ВД «Професіонал», 2019. 320 с.
7. Якименко-Терещенко Н.В. Дослідження та оптимізація економічних процесів в готельно- ресторанному бізнесі: кол. монографія. Харків: НТУ «ХП», 2019. 100 с.
8. Захарченко Ю.І., Занора В.О. Стратегічне управління: узагальнення різновидів стратегії підприємств готельно-ресторанного господарства. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2019. №5. URL: <https://www.easterneurope-ebm.in.ua/5-2019-ukr>. (дата звернення: 26.03.2024)
9. Левченко Ю.Г., Ратушняк Ю.Ю. Теоретичні основи формування та використання виробничого потенціалу підприємства. *Молодий вчений*. 2018. №12. С. 623-626.
10. Киш Л.М. Стратегічне управління, як основна частина менеджменту підприємства. *Причорноморські економічні студії*. 2019. Вип. 38(1). С. 107–113.
11. Круш П.В., Бойко Т.О. Система управління виробничим потенціалом підприємства в сучасних умовах. *Підприємництво та інновації*. 2015. №1. С. 75-83.

12. КРІ в ресторанному бізнесі. Сайт консалтингової компанії Qlever Solutions. - URL: <http://blog.qleversolutions.ru/2013/bi-in-the-restaurant-business/#more255> (дата звернення: 23.02.2024)
13. Лук'янчук О.М., Волкова Д.В., Лізан К.А. конкурентоспроможність підприємства: сутність та особливості оцінки. *Актуальні проблеми теорії та практики менеджменту: матеріали ІХ Міжнародної науково-практичної конференції*, м. Одеса, 28 травня 2020. Одеса, 2020. С. 11-12.
14. Луцяк В.В., Чорна Л.О., Пронько А.О. Застосування сучасних методів дослідження в маркетинговій діяльності підприємства для визначення ринкових перспектив. *Ефективна економіка*. 2020. №1. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7621> (дата звернення: 4.04.2024)
15. Малюга Л.М., Загороднюк О.В. Конкурентоспроможність підприємств ресторанного бізнесу. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2021. Випуск 2 (25). С. 241-244.
16. Мамотенко Д.Ю., Сдобнова В.С. Вплив зовнішнього середовища на підприємства готельно-ресторанного бізнесу URL: <https://conferences.vntu.edu.ua> (дата звернення: 03.02.2024)
17. Насонова О. Ресторанний бізнес в кризу. *Економічна правда*. 17.02.2021. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2021/02/17/671122/>
18. Нечаюк Л.І., Нечаюк Н.О. Готельно-ресторанний бізнес: менеджмент: навчальний посібник. К.: Центр учбової літератури, 2021. 344 с.
19. Обсяг ресторанного ринку в Україні у 2021 році. URL: <http://restaurantconsulting.com.ua/uk/obsjag-restorannogo-rinku-v-ukraini-u-2021-roci> (дата звернення: 03.02.2024)
20. Омеляненко Т.В., Короткова К.О. Розвиток малого підприємництва та малого бізнесу в Україні: чинники впливу та актуальні тенденції. *Ефективна економіка*. 2020. №1. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7584> (дата звернення: 13.03.2024)
21. Пацалюк К.О. Складові елементи системи маркетингових комунікацій. *Сталий розвиток економіки*. 2020. №3. С.346-349.

22. Полінкевич О. Стратегії розвитку готельно-ресторанного бізнесу в Україні. *Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*. 2020. №4. URL: <file:///C:/Users/User/Downloads/> (дата звернення: 03.04.2023)
23. Постова, В.В., Лук'янець, А.В. Особливості формування та підтримка іміджу підприємств готельно-ресторанного бізнесу. *Підприємництво та інновації*. №14. 2020. С. 63-67. URL: <https://doi.org/10.37320/2415-3583/14.12> (дата звернення: 13.02.2024)
24. Постова В.В. Оцінка ефективності інноваційної діяльності підприємств ресторанного бізнесу. *Економіка та суспільство*. № 24. 2021. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-24-20> (дата звернення 03.04.2024)
25. Пуцентейло П.Р. Економіка і організація туристично-готельного підприємництва: навчальний посібник. К.: Центр учбової літератури, 2020. 344 с.
26. Рябенка М.О. Інноваційні заходи забезпечення конкурентних переваг підприємств у сфері ресторанного господарства. *Scientific Letters of Academic Society of Michal Baludansky*. 2019. Vol. 3. С. 94-96.
27. Савицька О.М., Салабай В.О. Ефективність діяльності та управління підприємством: особливості використання теорії, методології та результативності аналітичних досліджень. *Ефективна економіка*. 2019. №6. С. 24-30.
28. Соколовська О.О., Данько Н.І., Михальчук А.С. Аналіз готельно-ресторанного підприємства для розробки маркетингової стратегії, на прикладі ресторану «Мілена». *Вісник ХНУ імені В.Н. Каразіна. Серія «Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм»* Вип. 14, 2021. С. 161-168 DOI: 10.26565/2310-9513-2021-14-16. (дата звернення: 03.02.2024)
29. Чепурда Г.М. Стан та перспективи розвитку туристичного та готельно-ресторанного бізнесу: колективна монографія. ЧДТЕУ Черкаси: ЧДТУ, 2019. 157 с.
30. Сумець О.М. Стратегічний менеджмент: підручник. Харків: ХНУВС, 2021. 208 с.

31. Сухенько Ю.Г., Сухенько В.Ю. Особливості ресторанного бізнесу в Україні. URL: <http:who-is-who.com.ua/bookmarket> (дата звернення: 12.03.2024)
32. Тарасюк Г.М., Ярмолюк М.Ю. Деякі напрями удосконалення управління формуванням та використанням виробничого потенціалу підприємства. Інноваційний розвиток та конкурентоспроможність підприємств і секторів економіки. С. 109-110.
33. Таран-Лала О.М. Особливості стратегічного управління підприємством. *Економіка та суспільство*. 2021. №25. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/296> (дата звернення: 12.03.2024)
34. Офіційний сайт тракторії «Terra Mare» URL: <https://terramare.vn.ua/> (дата звернення: 02.03.2024)
35. Терещук Н.С., Погасій О.Г. Управління виробничим потенціалом підприємства. URL: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/01/217.pdf> (дата звернення 15.03.2024).
36. Пашенцова Л. Використання виробничого потенціалу підприємства. XIII Всеукраїнська студентська науково-практична конференція «Актуальні проблеми ефективного соціально-економічного розвитку України: пошук молодих» (м. Вінниця, 18 квітня 2024 р.), Ч. 4. С. 223-229.