

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
КРИВОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТУ І АДМІНІСТРУВАННЯ

ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА

до кваліфікаційної роботи

магістра

(ступінь вищої освіти)

зі спеціальності 073 Менеджмент

«Менеджмент організацій і бізнес-адміністрування»

(освітньо-професійна програма)

на тему: Обґрунтування конкурентних переваг та розробка стратегії  
розвитку підприємства транспортної галузі

Виконала:

студент(ка) 2 курсу,  
групи ЗБОМ-23м

\_\_\_\_\_ / Кістень В.М. /  
(підпис)

Керівник

\_\_\_\_\_ / Мельнікова І.Є. /  
(підпис)

Нормоконтролер

\_\_\_\_\_ / Варава Л.М. /  
(підпис)

Завідувач кафедри

\_\_\_\_\_ / Варава Л.М. /  
(підпис)

Кривий Ріг

2024 р.

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
КРИВОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет економіки  
та управління бізнесом

Кафедра менеджменту і  
адміністрування.

Спеціальність: 073 Менеджмент

Освітньо-професійна програма:  
«Менеджмент організацій і бізнес-адміністрування»

ЗАТВЕРДЖУЮ:  
Завідувач кафедри МіА  
проф., доктор екон. наук  
Варава Л.М.

«\_\_» \_\_\_\_\_ 2024 р.

**ЗАВДАННЯ**  
на магістерську кваліфікаційну роботу

Кістеня Валерії Миколаївни

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи Обґрунтування конкурентних переваг та розробка стратегії розвитку підприємства транспортної галузі,

керівник роботи \_\_\_\_\_ к.е.н., доцент Мельнікова І.Є. \_\_\_\_\_,  
(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені наказом вищого навчального закладу від «11» липня 2024 року № 640с

2. Строк подання студентом роботи \_\_\_\_\_ 05.12.2024 \_\_\_\_\_

3. Вихідні дані до роботи: фінансова звітність КП «Київтранспарксервіс» за 2021-2023 рр.; періодичні видання та літературні джерела.

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити): Розробка теоретичних підходів до вивчення конкурентних переваг підприємства, аналіз практичних аспектів конкурентних переваг підприємства, розробка та реалізація стратегії розвитку підприємства для забезпечення конкурентних переваг підприємств транспортної галузі

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень): схеми - 8, таблиці - 15, графіки - 6

### 6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		Завдання видав	завдання прийняв
Розділ 1	К.е.н. Мельнікова І.Є.	<u>12.07.2024</u>	23.10.2024
Розділ 2	К.е.н. Мельнікова І.Є.	<u>12.07.2024</u>	20.11.2024
Розділ 3	К.е.н. Мельнікова І.Є.	<u>12.07.2024</u>	05.12.2024
Нормоконтроль	Зав. каф. МіА Варава Л.М.	<u>12.07.2024</u>	13.12.2024

7. Дата видачі завдання \_\_\_\_\_ 12.07.2024 \_\_\_\_\_

### КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів магістерської кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1	Співбесіда зі студентом за тематикою роботи, видача переліку рекомендованої нормативної, інструктивної бази та учбової літератури	10.07.2024 – 11.07.2024	
2	Збір матеріалів до магістерської кваліфікаційної роботи	12.07.2024 – 10.09.2024	
3	Групування та аналіз зібраного матеріалу, уточнення завдань магістерської кваліфікаційної роботи	11.09.2024 – 24.09.2024	
4	Підготовка I розділу магістерської кваліфікаційної роботи та подання його консультанту	25.09.2024 – 23.10.2024	
5	Підготовка II розділу магістерської кваліфікаційної роботи та подання його консультанту	24.10.2024 – 20.11.2024	
6	Підготовка III розділу магістерської кваліфікаційної роботи та подання його керівнику	21.11.2024 – 02.12.2024	
7	Підготовка вступної частини	03.12.2024 – 04.12.2024	
8	Перевірка роботи керівником та доопрацювання роботи	05.12.2024 – 06.12.2024	
9	Отримання відгуку керівника та рецензії	12.12.2024	
10	Попередній захист роботи	16.12.2024	
11	Захист роботи у ЕК	19.12.2024	

Студент

\_\_\_\_\_ (підпис)

**Кістеня В.М.**  
(прізвище та ініціали)

Керівник роботи

\_\_\_\_\_ (підпис)

**Мельнікова І.Є.**  
(прізвище та ініціали)

## РЕФЕРАТ

*на магістерську кваліфікаційну роботу студента спеціальності 073 Менеджмент освітньо-професійної програми «Менеджмент організацій і бізнес-адміністрування». Кістень В.М. «Обґрунтування конкурентних переваг та розробка стратегії розвитку підприємства транспортної галузі». – КНУ, 2024р.*

Магістерську кваліфікаційну роботу виконано на 94 сторінках, містить 15 таблиць, 14 рисунків. При підготовці роботи використано 75 літературних джерела

Мета магістерської кваліфікаційної роботи: дослідження теоретичних та практичних аспектів обґрунтування механізмів конкурентних переваг та розробка стратегії розвитку підприємства транспортної галузі.

Завдання дослідження: вивчення поняття конкурентоспроможності та факторів впливу на неї; визначення та класифікація конкурентних переваг підприємств; дослідження діяльності КП «Київтранспарксервіс»; діагностика фінансового потенціалу та визначення рейтингу конкурентоспроможності; SWOT аналіз діяльності КП «Київтранспарксервіс»; аналіз механізмів реалізації конкурентних стратегій; розробка стратегії розвитку КП «Київтранспарксервіс»; обґрунтування конкурентних переваг підприємства; розробка економіко-математичної моделі розвитку КП «Київтранспарксервіс»; прогнозування на 5 років на основі розробленої стратегії.

Об'єкт дослідження: процес розробки та реалізації стратегії розвитку КП «Київтранспарксервіс»

Предмет дослідження: сукупність теоретичних, методичних та практичних аспектів розробки стратегії розвитку підприємства в контексті формування конкурентних переваг.

Одержаний економічний ефект (ефективність): розробка економіко-математичної моделі та прогноз розвитку КП «Київтранспарксервіс» врахувавши ключові фактори, які впливають на діяльність підприємства та розвиток підприємства на основі стратегії.

Ключові слова: конкурентоспроможність, конкурентна перевага, розвиток підприємства, стратегія розвитку.

## ЗМІСТ

ВСТУП	6
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИВЧЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА	9
1.1 Конкурентоспроможність та конкурентні переваги підприємства: суть, взаємозв'язок та фактори впливу	9
1.2 Підходи до визначення, класифікація, властивості та механізми забезпечення конкурентних переваг підприємства	14
Висновки до розділу 1	21
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ПРАКТИЧНИХ АСПЕКТІВ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА (НА ПРИКЛАДІ ПІДПРИЄМСТВА КП «КИЇВТРАНСПАРКСЕРВІС»)	22
2.1 Загальна характеристика та організаційна структура підприємства КП «Київтранспарксервіс»	22
2.2 Аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства КП «Київтранспарксервіс»	28
2.3 SWOT-аналіз діяльності КП «Київтранспарксервіс»	55
Висновки до розділу 2	59
РОЗДІЛ 3 РОЗРОБКА ТА РЕАЛІЗАЦІЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВ ТРАНСПОРТНОЇ ГАЛУЗІ	61
3.1 Розробка стратегії розвитку – основа забезпечення конкурентних переваг підприємства	61
3.2 Стратегія розвитку підприємства КП «Київтранспарксервіс»	69

3.3 Економіко-математична модель та прогноз розвитку КП «Київтранспарксервіс»	73
Висновки до розділу 3	83
ВИСНОВКИ	86
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	89
ДОДАТКИ	

## ВСТУП

Сучасний стан промисловості України свідчить про те, що створення розвиненого ринку неможливо забезпечити лише пасивним слідуванням за ринковими реформами. Світова економічна практика демонструє необхідність активної участі ринкових суб'єктів, зокрема підприємств, у цьому процесі. Однією з ключових задач є формування ефективних методів роботи в умовах конкуренції. Для того щоб вітчизняні промислові підприємства успішно функціонували в складних, динамічних умовах, необхідно адаптуватися, проявляти гнучкість в управлінні, максимально використовувати стратегічний потенціал та протистояти конкурентам.

Проблема підвищення конкурентоспроможності підприємств на ринку в умовах економічного розвитку тісно пов'язана з розробкою ефективної стратегії розвитку підприємства в системі управління. Досягнення конкурентних переваг і збереження позицій на ринку є ключовими факторами успіху та розвитку підприємств. Особливо гостро ця проблема постає на ринках із посиленою конкуренцією, де виробникам необхідно постійно стежити за змінами попиту, витратами на ресурси та рентабельністю активів, що залежить від застосування сучасних підходів у розробці стратегії розвитку підприємства.

Формування конкурентного середовища сприяє розвитку цивілізованого ринку, що охоплює виробництво та товарообмін. У зв'язку з зростанням інтересу до підвищення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання виникає велика кількість наукових розробок у цій галузі. Проте багато теоретико-методичних питань, пов'язаних з оцінкою, підтримкою та формуванням конкурентоспроможності, потребують додаткового вивчення.

Незважаючи на досягнення в управлінні конкурентоспроможністю, залишається ряд дискусійних питань, що потребують ґрунтовного вивчення. Більшість науковців та дослідників використовують універсальний підхід до оцінки ролі конкурентних переваг підприємства, проте бракує систематизації понять і

методичних підходів для оцінки конкурентоспроможності, а також кількісного аналізу результатів управління конкурентними перевагами.

З розвитком глобалізації, зростанням ринку логістичних послуг та підвищенням вимог до якості обслуговування конкуренція серед транспортних підприємств постійно посилюється. У цьому контексті актуально обґрунтувати конкурентні переваги, які дозволять підприємству виділитися на ринку та ефективно конкурувати.

Зокрема, в Україні транспортна галузь зазнає значного впливу через зміни економічної та політичної ситуації, а також військових дій, що підштовхує підприємства до пошуку нових підходів у розвитку. У таких умовах важливо розробити стратегію, яка буде стійкою та адаптованою до нестабільного середовища.

В умовах сучасного ринку підприємствам важливо оцінювати ринкову ситуацію, щоб мати можливість розробляти відповідні конкурентні стратегії розвитку, що враховують як поточні тенденції розвитку, так і особливості власного виробництва, що є значною перевагою на конкурентному ринку. Найскладнішими етапами є осмислення шляхів досягнення конкурентних переваг і розробка відповідних заходів для зміцнення конкурентної позиції на ринку.

Проблеми конкурентних переваг досліджують як українські, так і зарубіжні вчені-економісти, серед яких варто відзначити Е. Альтмана, І. Ансофа, П. Друкера, М. Портера, А. Стрікланда та інших. Вагомий внесок зробили і вітчизняні дослідники, такі як Г.Л. Азоєв, В.Д. Базилевич, Б.М. Данилишин, А.О. Старостіна та інші.

Тематика магістерської кваліфікаційної роботи є актуальною, оскільки відповідає сучасним викликам і потребам розвитку транспортного сектору в Україні, надаючи можливість підприємствам не лише вижити в умовах конкуренції, але й досягти стабільного та ефективного розвитку

Метою магістерської кваліфікаційної роботи є дослідження теоретичних та практичних аспектів обґрунтування механізмів конкурентних переваг та розробка стратегії розвитку підприємства транспортної галузі.

Задля реалізації поставленої мети в магістерській кваліфікаційній роботі сформульовані та визначені наступні завдання:

вивчення поняття конкурентоспроможності та факторів впливу на неї;



визначення та класифікація конкурентних переваг підприємств;  
дослідження діяльності КП «Київтранспарксервіс»;  
діагностика фінансового потенціалу та визначення рейтингу конкурентоспроможності;

SWOT аналіз діяльності КП «Київтранспарксервіс»;  
аналіз механізмів реалізації конкурентних стратегій;  
розробка стратегії розвитку КП «Київтранспарксервіс»;  
обґрунтування конкурентних переваг підприємства;  
розробка економіко-математичної моделі розвитку КП «Київтранспарксервіс»;  
прогнозування на 5 років на основі розробленої стратегії.

Об'єктом дослідження є дослідження конкурентних переваг КП «Київтранспарксервіс».

Предметом дослідження є сукупність теоретичних, методичних та практичних аспектів розробки стратегії розвитку підприємства в контексті формування конкурентних переваг.

У магістерській кваліфікаційній роботі застосовано сучасні методи оцінки ефективності управління конкурентоспроможністю підприємства, а саме методи аналізу, порівняння та узагальнення, а також економіко-статистичні методи для оцінки стану розвитку підприємства транспортної галузі.

Новизна дослідження полягає в розробці та впровадженні механізму розробки стратегії розвитку за для забезпечення конкурентних переваг КП «Київтранспарксервіс» у транспортній галузі при врахуванні тенденцій постійних змін.

## РОЗДІЛ 1

### ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИВЧЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА

#### 1.1 Конкурентоспроможність та конкурентні переваги підприємства: суть, взаємозв'язок та фактори впливу

Для успішного виходу підприємства на ринок, його продукція повинна відповідати вимогам конкурентоспроможності, порівняно з товарами інших виробників. Кожне підприємство, що виходить на ринок, прагне досягти переваги перед іншими підприємствами, тобто триває шалена конкуренція за обмежений обсяг платоспроможного попиту споживачів [5].

Основним елементом, що лежить в основі конкуренції, є конкурентоспроможність. В економічній літературі існує багато визначень цього поняття. Конкурентоспроможність – це здатність суб'єкта господарювання ефективно конкурувати на ринку, постійно підвищуючи свій конкурентний потенціал [15]. Дефініція конкурентоспроможності також є економічною категорією, що визначає здатність підприємства впливати на ринкові умови на свою користь та виробляти продукцію, яка відповідає потребам споживачів при мінімальних витратах [24].

Основні характеристики конкурентоспроможності підприємства включають:

- відносний характер (порівняння з іншими підприємствами);
- короткострокові та довгострокові компоненти;
- залежність від конкурентоспроможності товарів;
- залежність від ефективності роботи підприємства [31].

На думку міжнародних експертів, конкурентоспроможність підприємства залежить від багаторівневої системи факторів. Найвищий рівень – це частка ринку, яка прямо пов'язана з конкурентоспроможністю продукції. Наступний рівень встановлює потенційну конкурентоспроможність, третій та четвертий рівень

окреслює якість та ефективність управління, останній найнижчий рівень характеризує економічні результати діяльності.

Конкурентоспроможність будь-якого підприємства формується під впливом як зовнішніх, так і внутрішніх факторів (рис.1.1). Серед зовнішніх факторів варто виділити рівень державного регулювання, економічний розвиток, систему комунікацій, а також фактори, що визначають попит на продукцію. Внутрішні фактори включають технології, організацію виробництва та управління, систему стимулювання попиту.

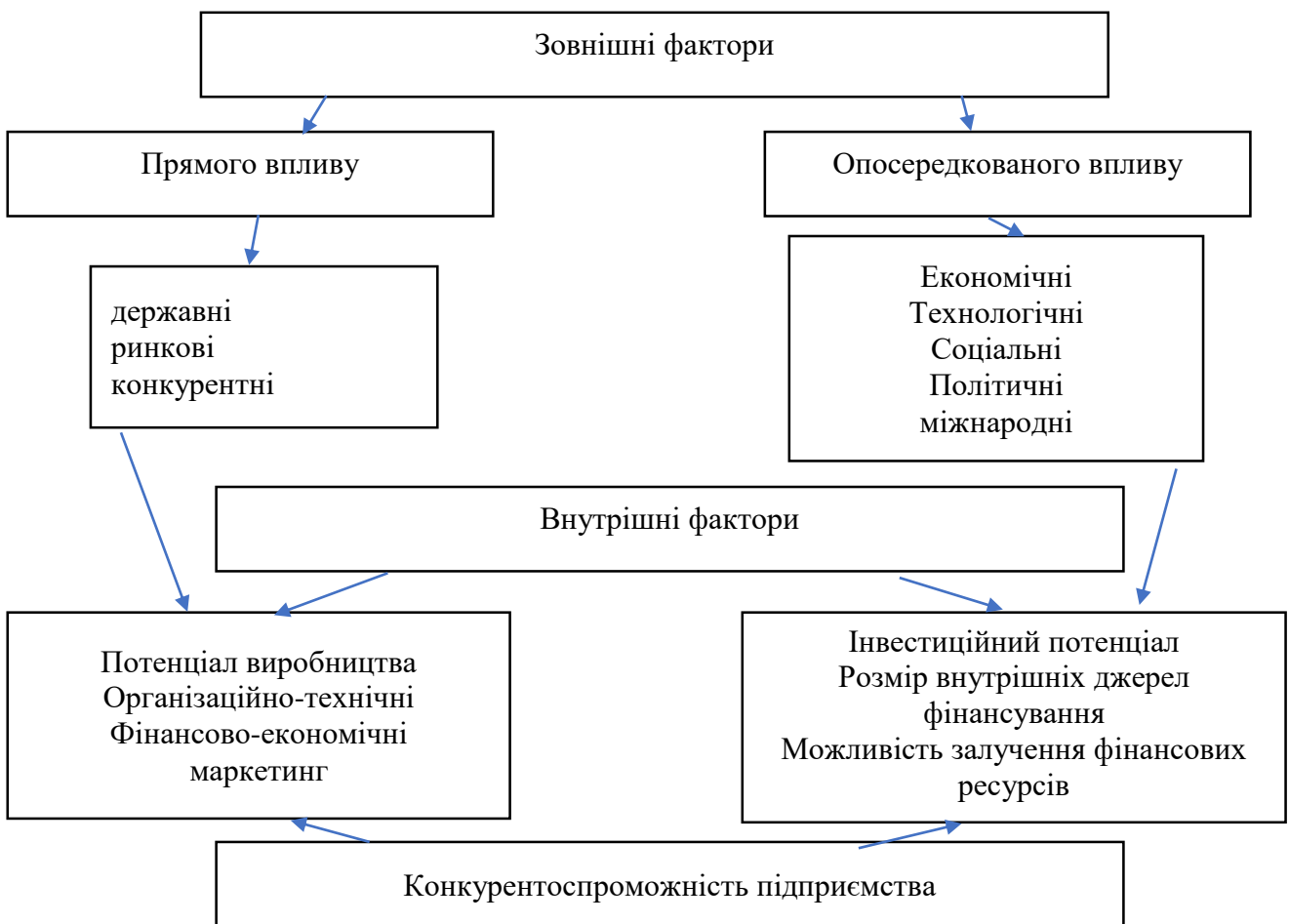


Рис. 1.1 Схема факторів конкурентоспроможності підприємства

Згідно з п'ятифакторною моделлю конкурентних сил М. Портера, рівень конкурентоспроможності залежить від впливу постачальників, нових конкурентів, товарів-замінників, покупців та специфіки галузі [2]. Ця модель дозволяє аналізувати сильні та слабкі сторони підприємства і визначати області, які потребують

стратегічних змін для підвищення конкурентоспроможності підприємства на ринку. Одним з основних критеріїв конкурентоспроможності є оцінка критеріїв ефективної діяльності підприємства у порівнянні з підприємствами-конкурентами. Результатом конкурентоспроможності підприємства є результат злагодженої діяльності усіх підрозділів та усіх напрямів діяльності підприємства, що розроблений стратегією розвитку підприємства.

Поняття конкурентоспроможність та конкурентна перевага досить тісно пов'язані за змістом, хоч і не замінюють одне одного, та мають певні важливі відмінності.

Конкурентоспроможність – це загальна здатність підприємства чи товару успішно конкурувати на ринку. Вона визначається тим, наскільки ефективно підприємство може вести свою діяльність, зберігати або розширювати свою частку ринку, забезпечувати прибутковість та адаптуватися до змін у зовнішньому середовищі. Конкурентоспроможність залежить від багатьох факторів, таких як якість продукції, ціна, технології, маркетинг, імідж підприємства тощо.

Конкурентна перевага – це конкретні риси, фактори або ресурси, які дозволяють підприємству виділитися серед конкурентів і досягати успіху на ринку. Вона може включати низькі витрати на виробництво, унікальну технологію, ексклюзивний продукт, високий рівень обслуговування клієнтів або ефективний маркетинг. Конкурентні переваги дозволяють підприємству мати певну перевагу перед іншими гравцями на ринку і допомагають забезпечити конкурентоспроможність.

Таблиця 1.1

Відмінності понятійної категорії конкурентоспроможність та конкурентна перевага

Поняття	Відмінності
Конкурентоспроможність	загальна здатність підприємства конкурувати на ринку, яка залежить від сукупності факторів
Конкурентна перевага	це специфічна характеристика або набір характеристик, які дають підприємству

можливість бути кращим за конкурентів в певному аспекті

Отже, конкурентна перевага – це одна з основ конкурентоспроможності, але не синонім до неї. Для підтримання конкурентоспроможності підприємству необхідно не тільки мати конкурентні переваги, але й ефективно використовувати їх у довгостроковій перспективі.

Таким чином, конкурентна перевага підприємства є відносною категорією, яка включає здатність адаптуватися до мінливих умов ринку, ефективно використовувати свої ресурси та утримувати клієнтів завдяки високій компетентності. Конкурентні переваги повинні бути унікальними та складними для копіювання та використання конкурентами, забезпечуючи довготривалу унікальність бренду [43].

Доречно зазначити критерії оцінки та аналізу конкурентних переваг підприємства (рис.1.2).



Рис.1.2 Критерії оцінки конкурентних переваг підприємства

Між конкурентними перевагами та конкурентоспроможністю існує тісний зв'язок, де конкурентний потенціал та переваги є факторами, а конкурентоспроможність – результатом їх впливу. Управління

конкурентоспроможністю підприємства полягає у систематизованих діях для досягнення довгострокових цілей на основі стратегічного бачення та аналізу зовнішнього і внутрішнього середовища [8].



Рис.1.3 Процес управління конкурентоспроможністю

Загалом, для досягнення високого рівня конкурентоспроможності необхідно розробити та реалізувати ефективну стратегію розвитку управління підприємством, яка забезпечить успішну діяльність підприємства на внутрішньому та зовнішньому ринках у майбутньому.

## 1.2 Підходи до визначення, класифікація, властивості та механізми забезпечення конкурентних переваг підприємства

Одним із найскладніших аспектів у теорії та практиці менеджменту є визначення сутності та механізмів формування конкурентних переваг. Це можливо здійснити через аналіз ключових факторів успіху підприємства.

Ключові фактори успіху (або конкурентні переваги) – це набір чинників, що забезпечують певній галузі перевагу перед іншими (наприклад, у залученні інвестицій через вищу рентабельність або швидкість обороту капіталу) і одним підприємствам перевагу над іншими в межах цієї галузі.

Конкурентна перевага – це особливості товару, бренду чи підприємства, що надають їм перевагу над конкурентами на ринку. Ці особливості можуть стосуватися як самого продукту, так і додаткових послуг, специфічних для підприємства методів виробництва чи збуту.

Ключові фактори успіху визначають конкурентоспроможність різних об'єктів: товарів, підприємств, галузей тощо. Однак вони можуть змінюватися залежно від ринкового сегмента, етапу життєвого циклу підприємства або галузі. Наприклад, для підприємств транспортної галузі факторами конкурентних переваг є ефективність та надійність, інноваційні технології, екологічність та енергоефективність, широкий спектр послуг, якість обслуговування клієнтів, фінансова стабільність. Отже, конкурентні переваги транспортних підприємств залежать від їхньої здатності адаптуватися до змін, оптимізувати свої операції та впроваджувати новітні рішення, що підвищують якість послуг, що підвищує рівень конкурентоспроможності підприємства на ринку.

Ключові фактори успіху часто базуються на науково-технічному рівні виробництва, розвиненому маркетингу та менеджменті, фінансовій стабільності й кваліфікації персоналу. Хоча для кожної галузі є свої вимоги, вдале використання цих факторів може стати вирішальним для перемоги в конкурентній боротьбі.

Однак, конкурентоспроможність, яка залежить лише від одного фактору успіху, є ненадійною. Тому важливо для кожного менеджера пам'ятати, що необхідно підтримувати різноманітність факторів переваг.

Конкурентні переваги підприємств є основою теорії конкуренції, що визначає здатність підприємства ефективно змагатися на ринку. Вони являють собою властивості, що забезпечують підприємству перевагу над конкурентами в певному сегменті ринку.

В сучасному світі конкурентні переваги можуть розглядатися як можливість перевершити конкурентів завдяки певним факторам (компаративний підхід), ефективному використанню ресурсів (ресурсний підхід), або як результат компетентності підприємства (ціннісно-компетентнісний підхід) [43].

Аналізуючи наукову літературу можемо визначити низку характеристик конкурентних переваг:

відносність – виявляються лише при порівнянні з конкурентами. Перевага, що працює для одного підприємства, не обов'язково буде ефективною для іншого;

динамічність – здатність змінюватися залежно від стадії життєвого циклу продукту, ринкових умов і попиту;

адаптивність – необхідність швидко пристосовувати переваги до змін ринку;

стійкість – здатність конкурентної переваги зберігатися протягом тривалого періоду;

ефективність – отримання фінансового ефекту, як фінансового результату, що отримується від використання конкурентних переваг, в контексті перерахунку на одиницю витрат.

Проведений порівняльний аналіз дефініції конкурентної переваги з точки зору різних підходів наведено у таблиці 1.2.

Таблиця 1.2

Визначення дефініції «конкурентна перевага» з точки зору різних підходів

Автор, джерело	Визначення
	Компаративний підхід



Автор, джерело	Визначення
Н.В. Куденко [35]	Конкурентна перевага – показник, що забезпечує підприємству перевагу над конкурентами на цільовому ринку
Г.Л. Азоєв, А.П. Челенков [3]	Конкурентна перевага – це концентрований прояв переваги над конкурентами в економічній, технічній, організаційній сферах діяльності підприємства, які можна виміряти економічними показниками
П.В. Забелін, Н.К. Моїсеєва [21]	Конкурентна перевага – це інтегральна стосовно конкурентоспроможності й конкурентного потенціалу величина, що характеризує здатність підприємства успішно конкурувати у коротко- і довготерміновому періодах
Ресурсний підхід	
М. Портер [2]	Конкурентна перевага – сукупність факторів, що визначають успіх або неуспіх підприємств в конкуренції; продуктивність використання ресурсів
В.Д. Маркова [41]	Конкурентна перевага – унікальний відчутний й невовимий ресурс, яким володіє підприємство, а також стратегічно важлива для даного підприємства сфера бізнесу, яка дає змогу перемагати в конкурентній боротьбі.
Б. Карлоф [30]	Конкурентна перевага – це те, на що спрямовано всі стратегії в області бізнесу; вона формується численними факторами: ефективним виробництвом, володінням патентами, рекламою, грамотним менеджментом, відношенням до споживачів
Ціннісно-компетентнісний підхід	
Р.А. Фатхутдінов [63];	Конкурентна перевага – певна ексклюзивна цінність, властива системі, висока компетентність підприємства в якій-небудь сфері діяльності або у випуску товару порівняно з конкуруючими підприємствами
В.Д. Немцов, Л.Є. Довгань [48]	Конкурентна перевага – характеристика або властивість (атрибут) товару або торговельної марки, що забезпечує підприємству перевагу над прямими конкурентами
А.В. Шегда [68]	Конкурентна перевага – висока компетентність підприємства в будь-якій області, що надає підприємству найкращі можливості залучати й зберігати клієнтів

Для більш глибокого та системного аналізу конкурентних переваг важливими є результати досліджень існуючих їх класифікацій. Наприклад, Р.А. Фатхутдінов пропонує класифікувати конкурентні переваги за такими критеріями [63]:

- за відношенням до об'єкта (зовнішні та внутрішні);
- за сферою походження (природно-кліматичні, соціально-політичні, технологічні, культурні, економічні);
- за способом досягнення (об'єктивні переваги; переваги, здобуті завдяки навчанню, інноваціям, переміщенню);
- за місцем реалізації (переваги на робочому місці, в організації, регіоні, галузі, країні, у світовій економіці);
- за тривалістю (стратегічні та тактичні);
- за чинником переваги (якість, ціна, витрати споживання, якість обслуговування тощо);
- за ефектом від реалізації (науково-технічний, екологічний, соціальний, економічний ефекти).

Г.А. Азоев та А.П. Челенков, у свою чергу, класифікують форми прояву конкурентних переваг за такими параметрами, як джерело, ініціатор, термін дії, ієрархічний рівень, зв'язок з ціною, можливість імітації та сфера застосування [3].

Проте, на нашу думку, ця система має певні недоліки. Автори зосереджуються лише на видах конкурентних переваг, які залежать від характеру їх джерела, тоді як інші типи залишаються без детального розгляду.

Найбільш вдалою, на нашу думку, є класифікація конкурентних переваг, запропонована А.В. Войчаком і Р.В. Камишніковим (див. 1.4).

С.П. Гаврилюк пропонує класифікацію конкурентних переваг за такими критеріями [11]:

- за подібністю (абсолютні та порівняльні);
- за походженням (природні або штучно створені);
- за зв'язком з господарською діяльністю (рівні «вищий» та «нижчий»);
- за тривалістю (тимчасові, довготривалі, постійні);
- за об'єктами (країни, підприємства, конкретні види діяльності);

- за використанням у господарському процесі (використовуються або ні);
- за етапами життєвого циклу (становлення, прискорене зростання, обмежене зростання, зрілість, спад).



Рис. 1.4 Класифікація конкурентних переваг

Після аналізу наведених підходів до поняття «конкурентні переваги» можна стверджувати, що це насамперед здатність підприємства найефективніше використовувати свої обмежені ресурси для досягнення більш стійких позицій на ринку в порівнянні з конкурентами. Важливо визначити, на які можливості та ресурси варто робити акцент, щоб підвищити рівень конкурентоспроможності.

Процес забезпечення конкурентних переваг є складним і багатоаспектним, і в наукових колах існують різні його трактування, а саме:

– з точки зору процесного підходу, забезпечення конкурентних переваг – це процес їх створення через функціональні сфери діяльності підприємства, результатом якого є поліпшення конкурентних позицій на ринку;

– за системним підходом, цей процес – це взаємодія різних елементів (цілей, методів, управлінських функцій, інформації тощо) для покращення конкурентного становища; системний підхід дозволяє побачити повну картину етапів і складових процесу;

– функціональний підхід розглядає забезпечення конкурентних переваг як частину функції управління підприємством, що зосереджується на управлінні конкурентними перевагами.

Отже, забезпечення конкурентних переваг можна визначити як механізм, що створює умови для максимального використання позитивних відмінностей підприємства від його конкурентів. Це забезпечує не лише короткострокову ефективність діяльності, але й довготривале виживання, шляхом постійного пошуку нових можливостей та швидкої адаптації до змін у ринковому середовищі.

Процес забезпечення конкурентних переваг включає зовнішні та внутрішні аспекти. Зовнішній стосується ринкових факторів успіху, таких як якість продукції, додаткові послуги або ціна, що приносять додаткову цінність для споживачів. Внутрішній аспект включає ключові компетенції – набір навичок і технологій, які засновані на знаннях і забезпечують унікальність підприємства, яку досить важко імітувати.

Ресурси підприємства стають ключовими компетенціями, коли їх комбінація є оригінальною і кращою за дії конкурентів, забезпечуючи стійку конкурентну перевагу.

Перший етап процесу забезпечення конкурентних переваг полягає в аналізі зовнішнього середовища, що включає дослідження ринку, потреб споживачів, конкурентів і постачальників. Такий аналіз допомагає підприємству бути готовим до змін і своєчасно реагувати на них, зберігаючи конкурентну позицію на ринку.

Аналізуючи зовнішнє середовище є можливість чітко зрозуміти та визначити цілі, яких підприємство прагне досягти за допомогою конкурентних переваг. Залежно від результатів цього етапу, основні цілі можуть включати збільшення обсягів продажу, підвищення ринкової вартості, максимізацію прибутку або зниження витрат.



Рис. 1.5 Складові процесу забезпечення конкурентних переваг

В умовах ринкової економіки дедалі важливішою стає потреба у діагностиці конкурентних переваг підприємства та його продукції для оцінки та визначення перспектив їх розвитку. Існує багато методів такої діагностики, які обираються залежно від специфіки діяльності підприємства.

Підсумовуючи вище вказане, зробимо висновок, що конкурентні переваги підприємства – це його здатність максимально ефективно використовувати ресурси

для досягнення довготривалого успіху на ринку, адаптуючись до змін і відкриваючи нові можливості.

### Висновки до розділу 1

Підсумовуючи результати дослідження, наведені у першому розділі, можна виділити наступні ключові моменти, конкурентна перевага передусім полягає в тому, що підприємство здатне ефективніше використовувати свої обмежені ресурси, забезпечуючи стабільніше та триваліше становище на ринку порівняно з конкурентами.

Створення конкурентних переваг полягає у формуванні умов, які дозволяють повною мірою використати сильні сторони підприємства у порівнянні з його конкурентами. У короткостроковій перспективі це сприяє підвищенню ефективності діяльності, а в довгостроковій – забезпечує виживання підприємства через безперервний пошук нових можливостей та швидку адаптацію до змін у ринковому середовищі й умовах конкуренції.

Основні етапи процесу досягнення конкурентних переваг підприємства та його продукції включають: аналіз зовнішнього середовища, визначення і вибір цілей, пошук шляхів отримання конкурентних переваг, оцінку потенціалу їх досягнення, фінансове й організаційне забезпечення, а також оцінку й контроль результатів.

Управління конкурентоспроможністю полягає у систематизованих діях, спрямованих на досягнення довгострокових цілей підприємства. Воно включає розробку та реалізацію стратегії розвитку на основі аналізу зовнішнього і внутрішнього середовища, що дозволяє підприємству ефективно функціонувати на ринку.

Отже, досягнення конкурентоспроможності є складним і багатofакторним процесом, що потребує ефективного управління як зовнішніми, так і внутрішніми ресурсами. Стратегічне планування на основі оцінки конкурентних сил та постійне вдосконалення конкурентних переваг допоможуть підприємству забезпечити стабільний розвиток і утримати свої позиції на ринку. А от конкурентні переваги є вирішальним фактором для успішної діяльності підприємства, забезпечуючи його

здатність зберігати та розвивати свої позиції на ринку. Системний підхід до формування і підтримки конкурентних переваг, а також швидка адаптація до змін у ринкових умовах, сприяють довготривалому успіху підприємства.

## РОЗДІЛ 2

### АНАЛІЗ ПРАКТИЧНИХ АСПЕКТІВ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА (НА ПРИКЛАДІ ПІДПРИЄМСТВА КП «КИЇВТРАНСПАРКСЕРВІС»)

#### 2.1 Загальна характеристика та організаційна структура підприємства КП «Київтранспарксервіс»

Комунальне підприємство КП «Київтранспарксервіс» створене згідно з рішенням Київради від 15 березня 2007 року № 261/922 та зареєстровано за юридичною адресою 01030, Україна, місто Київ, вулиця Леонтовича, будинок, 6. Фактична адреса (адреса для листування): 04073, м. Київ, вул. Копилівська, 67, корп. 10, Електронні адреси: [info@ktps.kyiv.ua](mailto:info@ktps.kyiv.ua), Телефон/факс: (044) 362-44-77. Директор КП «Київтранспарксервіс» Сергєєнков Олександр Юрійович [50].

Рішенням Київської міської ради від 26.06.2007 № 930/1591 комунальне підприємство виконавчого органу Київради «Київтранспарксервіс» визначене єдиним оператором з паркування транспортних засобів, стягнення паркувального збору та виготовлення єдиних абонементних талонів з паркування автомобільного транспорту.

Комунальне підприємство «Київтранспарксервіс» (КП «Київтранспарксервіс») – це організація, яка займається управлінням паркувального простору в місті Києві. Основною метою діяльності підприємства є забезпечення ефективної організації паркування транспортних засобів, поліпшення транспортної інфраструктури міста та створення комфортних умов для водіїв [50].

КП «Київтранспарксервіс» відповідає за створення, облаштування та підтримку паркувальних зон у столиці. Це включає як платні паркінги, так і безкоштовні паркувальні майданчики. Підприємство також розробляє нові місця для паркування з метою зменшення навантаження на транспортну інфраструктуру міста.

Підприємство здійснює повний цикл управління паркінгами: від створення та облаштування паркувальних зон до контролю за їх експлуатацією. Це включає



моніторинг стану місць для паркування, технічну підтримку та модернізацію систем оплати.

КП «Київтранспарксервіс» активно впроваджує інноваційні технології для покращення процесу паркування. Наприклад, встановлення паркувальних автоматів, системи безготівкової оплати, та онлайн-додатків для оплати паркування через мобільні пристрої. Це дозволяє забезпечити зручність користування для водіїв та прозорість оплати [50].

Однією з важливих функцій підприємства є контроль за дотриманням водіями правил паркування. КП «Київтранспарксервіс» співпрацює з місцевими органами влади для забезпечення виконання правил дорожнього руху на паркувальних майданчиках, а також для евакуації неправильно припаркованих транспортних засобів.

Підприємство бере участь у програмах, спрямованих на розвиток екологічно чистого транспорту, таких як встановлення місць для паркування електромобілів та популяризація велосипедної інфраструктури. Також КП «Київтранспарксервіс» бере участь у проектах благоустрою міста та створення безпечних умов для руху пішоходів і транспорту.

Основним джерелом доходу КП «Київтранспарксервіс» є надходження від плати за паркування. Підприємство також забезпечує фінансове планування та контроль за витратами, з метою забезпечення сталого розвитку та ефективного використання бюджетних коштів.

КП «Київтранспарксервіс» здійснює господарську діяльність та отримує доходи від платного надання послуг з паркування транспортних засобів та від надання іншим суб'єктам господарювання права на експлуатацію фіксованих місць для здійснення паркування транспортних засобів.

КП «Київтранспарксервіс» здійснює господарську діяльність на паркувальних майданчиках, визначених і закріплених за підприємством таблицею 1 до додатка № 5 до рішення Київської міської ради від 23.06.2011 №242/5629 «Про встановлення місцевих податків і зборів в м. Києві» (із змінами та доповненнями) та наказом Департаменту транспортної інфраструктури від 25.03.2021 № Н-67 «Про

затвердження переліку відведених майданчиків для паркування транспортних засобів на вулицях і дорогах міста Києва».

Паркувальні майданчики обладнуються та експлуатуються комунальним підприємством «Київтранспарксервіс» відповідно до Правил паркування транспортних засобів, затверджених постановою Кабінету Міністрів України від 3 грудня 2009 року № 1342, та Правил дорожнього руху, затверджених постановою Кабінету Міністрів України від 10 жовтня 2001 року № 1306, а також норм, нормативів, стандартів з урахуванням вимог безпеки дорожнього руху.

Тарифи на послуги з паркування транспортних засобів встановлені Розпорядженням виконавчого органу Київської міської ради від 25 червня 2021 року № 1459 «Про встановлення тарифів на послуги з користування майданчиками для платного паркування транспортних засобів, які надаються Комунальним підприємством «Київтранспарксервіс» [50].

Зони платного паркування транспортних засобів затверджені Розпорядженням виконавчого органу Київської міської ради (від 09 липня 2021 року № 1528 «Про внесення змін до розпорядження виконавчого органу Київської міської ради від 02 жовтня 2012 року № 1719».

Перелік паркувальних майданчиків, які закріплені за комунальним підприємством «Київтранспарксервіс» наведений у таблиці № 1 додатку 5 до рішення Київської міської ради від 23.06.2011 № 242/5629 (у редакції рішення Київської міської ради від 28.01.2015 № 58/923). Зазначене рішення викладене на веб-сайті Київської міської ради (<http://kmr.gov.ua>) та у наказі Департаменту транспортної інфраструктури від 25.03.2021 № Н-67 «Про затвердження переліку відведених майданчиків для паркування транспортних засобів на вулицях і дорогах міста Києва».

Також Перелік діючих паркувальних майданчиків та їх розміщення на електронній карті наведені на офіційному сайті КП «Київтранспарксервіс»: [ktps.kyiv.ua](https://kmu.gov.ua) у розділі «Автомобілістам».

Згідно з Правилами благоустрою міста Києва плата за послуги з паркування автотранспортних засобів стягується з юридичних та фізичних осіб за кожну годину паркування автотранспортних засобів на спеціально обладнаних місцях,

розташованих на паркувальних майданчиках, режим роботи яких знаходиться у часових межах з 8-00 до 22-00 години.

КП «Київтранспарксервіс» займається організацією паркування в Києві та є єдиним оператором збору коштів за паркувальні місця на території міста. Основна діяльність підприємства полягає в забезпеченні функціонування паркувальних майданчиків, обслуговуванні платного паркування та будівництві нових паркінгів з використанням сучасних технологій. Вони також активно впроваджують нові методи для покращення якості паркувальних послуг, вивчаючи досвід європейських країн.

КП «Київтранспарксервіс» відіграє важливу роль у поліпшенні транспортної ситуації в Києві, сприяючи розвитку міської інфраструктури, впровадженню сучасних технологій і забезпеченню зручних умов для мешканців та гостей міста. Завдяки своїй діяльності підприємство допомагає знизити транспортні затори, підвищити комфортність пересування та сприяє екологічній стабільності в столиці [50].

Організаційна структура підприємства КП «Київтранспарксервіс» включає адміністративний апарат і підрозділи, що займаються безпосередньою організацією паркувальних послуг. Управління підприємством здійснюється директором, якому підпорядковуються різні департаменти, зокрема фінансовий, технічний і юридичний відділи, а також відділ інновацій та контролю якості послуг. Організаційна структура КП «Київтранспарксервіс» будується за принципом ефективного управління та поділу обов'язків між різними відділами та підрозділами. Це дозволяє підприємству максимально ефективно виконувати свої функції, пов'язані з організацією паркувального простору в столиці [52].

Необхідно відзначити, що структура підприємства періодично оптимізується, зокрема, в останні роки відбулося скорочення частини управлінського персоналу для підвищення ефективності роботи.

До організаційної структури підприємства входить керівний складу підприємства: генеральний директор, який очолює підприємство, здійснює загальне керівництво та приймає стратегічні рішення щодо діяльності підприємства та заступники директора, які відповідальні за управління окремими напрямками роботи

підприємства (фінанси, технічне забезпечення, правові питання, розвиток інфраструктури та ін.). Організаційні відділи: відділ управління паркувальними майданчиками, фінансово-економічний відділ, відділ інформаційних технологій (ІТ-відділ), відділ контролю та правового забезпечення, відділ розвитку та інфраструктурних проектів, відділ комунікацій та громадських зв'язків, відділ технічного обслуговування та експлуатації, відділ кадрів та організації праці.

Відділ управління паркувальними майданчиками: відповідальний за створення, моніторинг та управління паркувальними місцями. Забезпечує облаштування нових паркінгів, підтримку існуючих та контроль за їх експлуатацією.

Основні функції відділу: розробка схем розташування паркувальних зон, вивчення транспортних потоків та планування нових місць для паркування, моніторинг заповненості паркувальних майданчиків.

Фінансово-економічний відділ веде фінансовий облік, здійснює аналіз та контроль фінансових потоків, займається підготовкою звітності.

Основні функції фінансово-економічного відділу: розрахунок доходів від діяльності підприємства, бюджетне планування, фінансовий контроль за витратами, підготовка фінансової звітності.

Відділ інформаційних технологій (ІТ-відділ) відповідає за впровадження та підтримку інформаційних систем, що використовуються для автоматизації процесів паркування.

Основні функції: обслуговування та оновлення паркувальних автоматів та програмних систем, підтримка онлайн-платформ для оплати паркування, впровадження нових технологій, таких як мобільні додатки для паркування.

Відділ контролю та правового забезпечення контролює дотримання правил паркування та забезпечує правовий захист діяльності підприємства.

Основні функції відділу: контроль за дотриманням паркувальних правил, співпраця з поліцією та органами місцевої влади для впровадження заходів щодо порушників, правова підтримка підприємства у питаннях розробки договорів, угод, розгляду судових справ.

Відділ розвитку та інфраструктурних проектів розробляє та впроваджує нові інфраструктурні проекти для покращення паркувальних зон та розвитку нових напрямків (наприклад, місця для електромобілів).

Основні функції: планування будівництва нових паркувальних комплексів, пошук та впровадження екологічно чистих рішень (місця для зарядки електромобілів), участь у міських проектах щодо покращення транспортної інфраструктури.

Відділ комунікацій та громадських зв'язків забезпечує інформаційну підтримку підприємства та взаємодію з громадськістю.

Основні функції відділу: проведення інформаційних кампаній щодо правил та можливостей паркування, взаємодія з громадянами через засоби масової інформації та соціальні мережі, вирішення скарг та звернень громадян.

Відділ технічного обслуговування та експлуатації відповідає за технічний стан паркувальних майданчиків та обладнання.

Основні функції: ремонт та технічне обслуговування паркувальних автоматів, модернізація паркувальних зон (освітлення, безпека), контроль за технічним станом обладнання,.

Відділ кадрів та організації праці забезпечує управління персоналом, підбір кадрів, професійний розвиток працівників.

Основні функції відділу: підбір, навчання та розвиток персоналу, ведення кадрового обліку, організація внутрішніх тренінгів для підвищення кваліфікації працівників.

Організаційна структура КП «Київтранспарксервіс» спрямована на ефективне управління всіма аспектами паркувальної інфраструктури в місті Києві. Кожен відділ має чітко визначені функції та обов'язки, що дозволяє підприємству успішно виконувати свої задачі – від управління паркувальними майданчиками до впровадження сучасних технологій та підтримки зв'язків з громадськістю. Завдяки цьому підприємство здатне забезпечувати зручні умови для паркування, поліпшувати транспортну інфраструктуру та підвищувати рівень комфорту для мешканців і гостей столиці.

## 2.2 Аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства

### КП «Київтранспарксервіс»

Фінансово-господарська діяльність КП «Київтранспарксервіс» за 2020-2023 роки характеризується кількома ключовими аспектами, що відображають як розвиток підприємства, так і певні виклики.

Протягом досліджуваного періоду, підприємство показувало стабільний ріст доходів від послуг паркування, проте зіткнулося з певними викликами у плані автоматизації систем оплати та боротьби з тіньовими схемами. У 2020 році було заплановано отримати чистий прибуток на рівні 29,77 млн грн, але частину доходів підприємство не змогло реалізувати через відсутність автоматизованої системи оплати паркування, впровадження якої затримувалося. Попри це, підприємство змушене було перерахувати до бюджету міста 100 млн грн.

Починаючи з 2020 року для підвищення прозорості і контролю за доходами, одним із пріоритетів підприємства було впровадження автоматизованої системи контролю оплати паркування, проте закупівля та впровадження цієї системи затягувалася через численні скарги до Антимонопольного комітету, що блокували тендери. Після призначення нового керівника у 2020 році, підприємство акцентувало увагу на боротьбі з тіньовими схемами та неофіційними доходами від паркування. Кожна гривня від паркування мала надходити до міського бюджету, що стало одним із головних завдань підприємства під новим керівництвом.

Впродовж 2020-2023 років КП «Київтранспарксервіс» продовжувало впроваджувати інноваційні рішення для підвищення ефективності своєї роботи, а також модернізацію паркувальної інфраструктури. Особливої уваги було приділено розвитку паркувальних майданчиків для електромобілів та інтеграції з міськими транспортними системам

Для детального дослідження показників фінансово-господарської діяльності КП «Київтранспарксервіс» було використано такі форми звітності як Баланс (Звіт про фінансовий стан) та Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) за 2021, 2022 та 2023 роки. (Додаток А).

Таблиця 2.1

## Основні показники діяльності КП «Київтранспарксервіс» за 2020-2023 рік

Показник	Роки				Абсолютне відхилення, тис.грн	Відносне відхилення, %	
	2020	2021	2022	2023		2023-2022	2023-2020
Власний капітал. Зареєстрований (пайовий) капітал тис.грн	10	10	10	10	0	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток), тис. грн	29 506	57 576	58 843	59 044	201	0,34	100,11
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис.грн	39 723	29 625	33 053	41 864	8811	26,66	5,39
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	23 816	33 546	18 916	19 817	901	4,76	-16,79
Активи, тис. грн.	93632	100466	123998	134633	10635	8,58	43,79
Необоротні активи, тис.грн	83 840	87 969	88 125	87 154	-971	-1,10	3,95
Оборотні активи, тис.грн	9 792	12 497	35 873	47 479	11606	32,35	384,88
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги, тис.грн	6 083	6 515	27 483	39 094	11611	42,25	542,68
Основні засоби, тис.грн	15 659	14 487	15 008	14 147	-861	-5,74	-9,66

За результатами проведеного дослідження основні показники діяльності КП «Київтранспарксервіс» за 2020-2023 рік наведено в таблиці 2.1. Проаналізувавши основні показники діяльності, можна побачити, що з 2020 по 2023 відбувалася позитивна тенденція розвитку.

Досліджуючи показники фінансово-господарської діяльності КП «Київтранспарксервіс» розглянемо основні тенденції за період з 2020 по 2023 рік. Власний капітал (zareєстрований капітал) залишався стабільним на рівні 10 тис. грн протягом усіх чотирьох років, без змін, що свідчить про відсутність нових інвестицій або зміни в капітальній структурі підприємства.

Нерозподілений прибуток (непокритий збиток) зріс з 29 506 тис. грн у 2020 році до 59 044 тис. грн у 2023 році. Це означає приріст на 100,11% за період 2020 – 2023 рр. Проте приріст з 2022 до 2023 року склав лише 0,34%, що свідчить про поступове уповільнення зростання.



Рис. 2.1 Тенденція зміни чистого доходу за 2020-2023 рр.

Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) зріс (рис. 2.1) з 39 723 тис. грн у 2020 році до 41 864 тис. грн у 2023 році, що є приростом на 5,39%. Основне зростання відбулося в 2023 році, де річний приріст склав 26,66% порівняно з 2022 роком, що може свідчити про покращення попиту на послуги підприємства, в



зв'язку з частковим поверненням українців додому під час повномасштабного вторгнення РФ на територію України.

Собівартість реалізованої продукції знизилась з 23 816 тис. грн у 2020 році до 19 817 тис. грн у 2023 році, що є зниженням на 16,79%. Проте порівняно з 2022 роком вона зросла на 4,76%, що може вказувати на підвищення витрат на виробництво, незважаючи на загальну тенденцію до зменшення витрат за період.

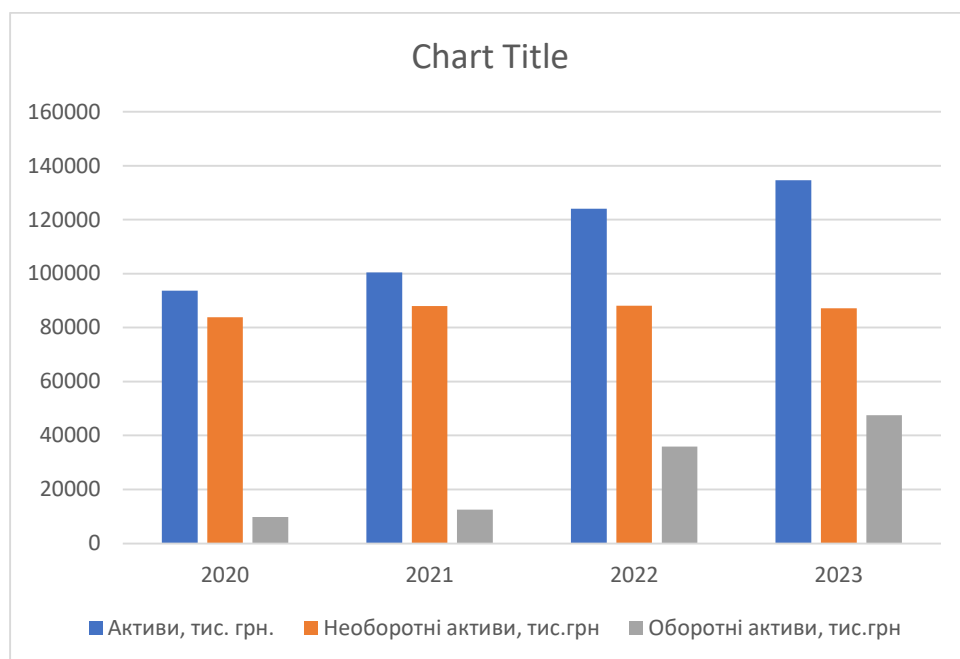


Рис. 2.2 Тенденція змін активів за 2020-2023 рр.

Активи зросли на 43,79% протягом досліджуваного періоду, досягнувши 134 633 тис. грн у 2023 році. Цей приріст свідчить про розширення ресурсної бази підприємства через підвищений попит послуг, згідно рис. 2.2 побудованого на основі дослідження можемо бачити, що необоротні активи майже не змінилися за період (приріст склав лише 3,95%). Проте в 2023 році відбулося зниження на 1,10% порівняно з 2022 роком, що може вказувати на зниження капіталовкладень у довгострокові активи або списання активів, що є досить актуальним під час війни, а оборотні активи значно зросли – на 384,88% за досліджуваний період. Це свідчить про збільшення обсягу короткострокових активів, таких як запаси або грошові кошти, що може вказувати на зростання ліквідності підприємства.

За досліджуваний період з 2020 по 2023 р. дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги показала найбільший приріст – на 542,68%, що означає суттєве

збільшення боргу перед підприємством. Така тенденція може свідчити про накопичення невикористаних коштів від клієнтів, що може нести певні ризики для фінансової стабільності в довгостроковій перспективі.

Основні засоби зменшилися на 9,66% за період, що може бути пов'язано зі зношенням або продажем активів. Найбільше зниження спостерігалось в 2023 році (- 5,74%).

Отже, на основі проведеного дослідження окреслено, що діяльність КП «Київтранспарксервіс» характеризується зростанням доходів і активів, проте збільшення дебіторської заборгованості може свідчити про потенційні труднощі зі збором платежів. Незважаючи на певний приріст оборотних активів, варто уважно відстежувати стабільність платоспроможності клієнтів для уникнення ризиків із ліквідністю.

На основі розрахованих даних таблиці 2.2, зробимо аналіз основних показників діяльності КП «Київтранспарксервіс» за досліджуваний період 2021–2023 роки:

У досліджуваному періоді приріст за 2021–2023 рр. виручки від реалізації продукції становить 12 239 тис. грн, що складає 141,31%. Найбільше зростання відбулося в 2023 році (+26,66% порівняно з 2022 роком), що свідчить про підвищений попит на послуги підприємства або покращення в їх реалізації.

Собівартість реалізованої продукції знизилась з 33 546 тис. грн у 2021 році до 19 817 тис. грн у 2023 році, тобто зменшилась на 59,07%. Відносно 2021 року це зниження виглядає суттєвим, хоча в 2023 році відбувся незначний приріст на 4,76% порівняно з 2022 роком. Це може бути пов'язано з оптимізацією витрат на виробництво.

Валовий прибуток зріс з 3 851 тис. грн у 2021 році до 22 047 тис. грн у 2023 році, що є становить значне зростання на 572,50%. Така динаміка свідчить про покращення фінансових результатів від основної діяльності завдяки збільшенню доходів при зменшенні собівартості.

Таблиця 2.2 – Основні показники господарської діяльності КП «Київтранспарксервіс» 2021-2023р.

№	Показники	Показники станом на кінець року			Відхилення (+ ; -)					
		2021р.	2022р.	2023р.	2022 р. від 2021 р.		2023р. від 2022 р.		2023 р. від 2021 р.	
		сума, тис.грн.	сума, тис.грн.	сума, тис.грн.	сума, тис.грн.	темп росту,%	сума, тис.грн.	темп росту,%	сума, тис.грн.	темп росту,%
1	Виручка від реалізації продукції в діючих цінах без ПДВ, тис.грн.	29 625	33 053	41 864	3 428	111,57	8 811	126,66	12 239	141,31
2	Чиста виручка від реалізації продукції, тис.грн.	29 625	33 053	41 864	3 428	111,57	8 811	126,66	12 239	141,31
3	Собівартість реалізованої продукції, тис.грн.	33 546	18 916	19 817	-14 630	56,39	901	104,76	-13 729	59,07
4	у % до чистої виручки	113,24	57,23	47,34	-56,01	50,54	-9,89	82,71	-65,90	41,80
5	Валовий прибуток(+), збиток(-), тис.грн.	3 851	14 137	22 047	10 286	367,10	7 910	155,95	18 196	572,50
6	у % до чистої виручки	13,00	42,77	52,66	29,77	329,03	9,89	123,13	39,66	405,13
7	Інші операційні доходи, тис.грн.	3 092	2 881	1 397	-211	93,18	-1 484	48,49	-1 695	45,18
8	Адміністративні витрати, тис.грн.	17 226	9 046	10 389	-8 180	52,51	1 343	114,85	-6 837	60,31
9	Витрати на збут, тис.грн.	2 958	3 507	7 011	549	118,56	3 504	199,91	4 053	237,02
10	Інші операційні витрати, тис.грн.	8 378	6 690	4 454	-1 688	79,85	-2 236	66,58	-3 924	53,16
11	Прибуток(+), збиток(-) від операційної діяльності, тис.грн.	29 321	2 225	1 590	-27 096	7,59	-635	71,46	-27 731	5,42
12	у % до чистої виручки	98,97	6,73	3,80	-92,24	6,80	-2,93	56,42	-95,18	3,84
13	Інші доходи, тис.грн.	133	153	440	20	115,04	287	287,58	307	330,83
14	Інші витрати, тис.грн.	45	1	1	-44	2,22	0	100,00	-44	2,22

№	Показники	Показники станом на кінець року			Відхилення (+ ; - )					
		2021р.	2022р.	2023р.	2022 р. від 2021 р.		2023р. від 2022 р.		2023 р. від 2021 р.	
		сума, тис.грн.	сума, тис.грн.	сума, тис.грн.	сума, тис.грн.	темп росту,%	сума, тис.грн.	темп росту,%	сума, тис.грн.	темп росту,%
15	Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування, тис.грн.	29 140	2 073	2 029	-27 067	7,11	-44	97,88	-27 111	6,96
16	у % до чистої виручки	98,36	6,27	4,85	-92,09	6,38	-1,43	77,28	-93,52	4,93
17	Чистий прибуток (збиток), тис. грн.	29 140	2 073	2 029	-27 067	7,11	-44	97,88	-27 111	6,96
18	Рентабельність реалізованої продукції за чистим прибутком, %	86,87	10,96	10,24	-75,91	12,62	-0,72	93,43	-76,63	11,79
19	Рентабельність діяльності (активів) за прибутком від звичайної діяльності,%	7,51	0,46	0,39	-7,04	6,15	-0,07	84,95	-7,11	5,23
20	Середньорічна первісна вартість основних засобів, тис.грн.	87 153	87 858	86 599	705	100,81	-1 259	98,57	-554	99,36

Адміністративні витрати знизилися з 17 226 тис. грн у 2021 році до 10 389 тис. грн у 2023 році (-60,31%). Проте у 2023 році відбулося незначне збільшення адміністративних витрат на 1 343 тис. грн (+14,85% порівняно з 2022 роком). Зниження витрат у порівнянні з 2021 роком може свідчити про більш ефективне управління адміністративними ресурсами.

Витрати на збут показали суттєвий приріст: з 2 958 тис. грн у 2021 році до 7 011 тис. грн у 2023 році (+237,02%). Такий ріст може свідчити про збільшення маркетингових витрат або витрат, пов'язаних із розширенням продажів.

Інші операційні витрати знизилися з 8 378 тис. грн у 2021 році до 4 454 тис. грн у 2023 році, що становить зменшення на 53,16%. Зниження таких витрат може бути результатом оптимізації та більш жорсткого контролю над непрямими витратами.

Чистий прибуток знизився з 29 140 тис. грн у 2021 році до 2 029 тис. грн у 2023 році, що є зменшенням на 93,52%. Значне зменшення чистого прибутку може бути пов'язане з суттєвим зростанням витрат на збут та іншими факторами, що вплинули на підсумковий фінансовий результат.

Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування також зазнав зменшення на 93,04%, з 29 140 тис. грн у 2021 році до 2 029 тис. грн у 2023 році. Це може вказувати на складнощі в збереженні рентабельності звичайної діяльності підприємства, незважаючи на зростання валового прибутку.

Аналіз показників рентабельності та середньорічної первісної вартості основних засобів КП «Київтранспарксервіс» за досліджуваний період 2021-2023 рр. показує значні зміни, особливо в показниках рентабельності.

У 2021 році цей показник рентабельності реалізованої продукції за чистим прибутком був високим – 86,87%, однак у наступні роки він різко знизився до 10,96% у 2022 році і 10,24% у 2023 році. Темпи зниження від 2021 до 2022 року становили - 75,91%, а від 2022 до 2023 року – -0,72%. Це вказує на різке падіння рентабельності, що, ймовірно, пов'язано з великим зменшенням чистого прибутку підприємства. Загальне зниження рентабельності у 2023 році порівняно з 2021 роком становить - 76,63%, що демонструє значний спад ефективності реалізації продукції.

У 2021 році рентабельність діяльності (активів) за прибутком від звичайної діяльності становила 7,51%, що вказувало на певний рівень ефективності використання активів. Проте у 2022 році показник знизився до 0,46%, а у 2023 році – до 0,39%. Зниження від 2021 до 2022 року було суттєвим, на -7,04%, а від 2022 до 2023 року – на -0,07%.

Загалом, за три роки відбулося зниження на -7,11%, що свідчить про зниження ефективності використання активів для отримання прибутку. Це може бути пов'язане із загальним зниженням доходів та прибутку підприємства.

Протягом аналізованого періоду середньорічна первісна вартість основних засобів залишалася майже стабільною: 87 153 тис. грн у 2021 році, 87 858 тис. грн у 2022 році, і трохи знизилася до 86 599 тис. грн у 2023 році. Темп росту у 2022 році порівняно з 2021 роком був незначним – +0,81%, а у 2023 році відбулося зниження на -1,43%.

У цілому, середньорічна первісна вартість основних засобів у 2023 році порівняно з 2021 роком зменшилася на -554 тис. грн або 0,64%, що вказує на стабільність цього показника. Це свідчить про відсутність значних інвестицій у оновлення чи розширення основних засобів підприємства.

Загалом у досліджуваному періоді, підприємство КП «Київтранспарксервіс» демонструє позитивну динаміку виручки і зниження собівартості, що впливає на зростання валового прибутку. Проте інші операційні витрати, особливо витрати на збут, значно зросли, що негативно вплинуло на чистий прибуток та прибуток від звичайної діяльності до оподаткування.

Незважаючи на деяке покращення в адміністративних витратах, КП «Київтранспарксервіс» потребує додаткових заходів для зниження витрат на збут, щоб стабілізувати чистий прибуток і підвищити рентабельність у майбутньому.

КП «Київтранспарксервіс» зіткнулося з серйозними проблемами у підтримці високої рентабельності своєї діяльності, що відображається в значному падінні рентабельності за чистим прибутком і ефективності використання активів.

Відсутність суттєвих змін у середньорічній первісній вартості основних засобів вказує на те, що підприємство не проводить значних оновлень чи модернізацій. Це може також частково впливати на зниження загальної рентабельності.

Згідно проведеного дослідження рекомендовано розглянути заходи для підвищення ефективності використання активів та підвищення рентабельності шляхом оптимізації витрат або інвестування в нові технології та обладнання.

Таблиця 2.3

Узагальнюючі показники фінансової стійкості КП «Київтранспарксервіс» за 2021-2023р.

Показники	На кінець року			Відхилення (+ ; - )			
	2021р.	2022р.	2023р.	2023р. від 2021р.		2023р. від 2022р.	
				Сума, тис. грн.	приріст, %	Сума, тис. грн.	приріст, %
1. Наявність власного оборотного капіталу для формування запасів	-56 364	-57 137	-55 233	1 131	2,01	1 904	3,33
2. Наявність власного оборотного капіталу, довгострокових кредитів та позик	-56 067	-56 840	-54 936	1 131	2,02	1 904	3,35
3. Наявність власного оборотного капіталу, довгострокових і короткострокових кредитів та позик	12 497	35 873	47 479	34 982	279,92	11 606	32,35
4. Запаси	2 659	2 752	2 678	19	0,71	-74	-2,69
5. Надлишок(+) нестача(-) власного оборотного капіталу для формування запасів	-59 023	-59 889	-57 911	1 112	1,88	1 978	3,30
6. Надлишок(+) нестача(-) власного оборотного капіталу, довгострокових кредитів та позик	-58 726	-59 592	-57 614	1 112	1,89	1 978	3,32

Показники	На кінець року			Відхилення (+ ; - )			
	2021р.	2022р.	2023р.	2023р. від 2021р.		2023р. від 2022р.	
				Сума, тис. грн.	приріст, %	Сума, тис. грн.	приріст, %
для формування запасів							
7. Надлишок(+) нестача(-) власного оборотного капіталу, довгострокових і короткострокових кредитів та позик для формування запасів	9 838	33 121	44 801	34 963	355,39	11 680	35,26
8. Запас стійкості фінансового стану, днів	120	361	385	266	222,25	25	6,80
9. Надлишок(+) нестача(-) джерел фінансування на 1 грн. запасів	3,70	12,04	16,73	13,03	352,16	4,69	39,00

Проаналізуємо фінансову стійкість підприємства КП «Київтранспарксервіс», таблиця 2.3 надає дані щодо основних показників фінансової стійкості КП «Київтранспарксервіс» за 2021 – 2023 роки. Дані показують тенденції у зміні власного оборотного капіталу, запасів, а також надлишків та нестачі джерел фінансування. Аналіз цих показників дозволяє оцінити стабільність та стійкість фінансового становища підприємства.

У 2021 році власний оборотний капітал для формування запасів складав -56 364 тис. грн, у 2022 році він зменшився до -57 137 тис. грн, але у 2023 році покращився до -55 233 тис. грн. Загальне покращення показника з 2021 по 2023 рік склало 1 131 тис. грн або 2,01%. Також відбулося зростання на 3,33% між 2022 та 2023 роками, що свідчить про деяке покращення фінансової ситуації в останній рік.

У 2021 році цей показник власного оборотного капіталу, довгострокових кредитів та позик дорівнював -56 067 тис. грн, у 2022 році знизився до -56 840 тис. грн, а у 2023 році покращився до -54 936 тис. грн. З 2021 по 2023 рік зростання склало 2,02%, а між 2022 і 2023 роками – 3,35%. Це показує, що підприємство трохи



покращило свої фінансові можливості для формування запасів, хоч значення залишаються негативними.

У 2021 році показник наявність власного оборотного капіталу, довгострокових і короткострокових кредитів та позик становив 12 497 тис. грн, у 2022 році збільшився до 35 873 тис. грн, а у 2023 році досяг 47 479 тис. грн. Це значне зростання на 279,92% з 2021 до 2023 року та на 32,35% з 2022 до 2023 року свідчить про збільшення фінансових можливостей для забезпечення діяльності підприємства.

За досліджуваний період запаси зросли з 2 659 тис. грн у 2021 році до 2 752 тис. грн у 2022 році, але знизилися до 2 678 тис. грн у 2023 році. Зниження на 2,69% у 2023 році порівняно з 2022 роком вказує на скорочення запасів, можливо, для оптимізації ресурсів.

У 2021 році показник надлишок/нестача власного оборотного капіталу для формування запасів складав -59 023 тис. грн, у 2022 році – -59 889 тис. грн, у 2023 році він поліпшився до -57 911 тис. грн. Загальне покращення на 1,88% з 2021 по 2023 рік та на 3,30% з 2022 по 2023 рік показує певну позитивну динаміку, хоч значення залишаються у від'ємній зоні.

Показник надлишок/нестача власного оборотного капіталу, довгострокових кредитів та позик для формування запасів становив -58 726 тис. грн у 2021 році, -59 592 тис. грн у 2022 році та -57 614 тис. грн у 2023 році. Відбулося покращення показника на 1,89% з 2021 до 2023 року і на 3,32% з 2022 до 2023 року, що вказує на деяке зменшення нестачі ресурсів для забезпечення запасів.

У 2021 році значення показника надлишок/нестача власного оборотного капіталу, довгострокових і короткострокових кредитів та позик для формування запасів складало 9 838 тис. грн, у 2022 році зросло до 33 121 тис. грн, а у 2023 році – до 44 801 тис. грн. Загальне зростання на 355,39% з 2021 до 2023 року та на 35,26% з 2022 до 2023 року є показником позитивних змін у фінансовій стійкості підприємства та збільшення обсягу фінансових ресурсів.

Показник запас стійкості фінансового стану, днів значно збільшився з 120 днів у 2021 році до 361 днів у 2022 році і до 385 днів у 2023 році. Таке зростання на 222,25%

з 2021 до 2023 року і на 6,80% з 2022 до 2023 року демонструє збільшення фінансової стійкості підприємства.

Показник надлишок/нестача джерел фінансування на 1 грн запасів зріс з 3,70 у 2021 році до 12,04 у 2022 році і досяг 16,73 у 2023 році. Загальне зростання на 352,16% з 2021 до 2023 року та на 39% з 2022 до 2023 року вказує на збільшення надлишку фінансування на кожну гривню запасів, що свідчить про покращення ресурсного забезпечення підприємства.

Отже дані таблиці 2.4 свідчать про покращення фінансової стійкості КП «Київтранспарксервіс» за останні три роки. Зокрема, спостерігається позитивна динаміка у наявності власного оборотного капіталу, довгострокових та короткострокових кредитів і позик для формування запасів. Також значно зріс запас стійкості фінансового стану, що є важливим показником стабільності. Підприємству вдалося покращити структуру фінансування, що відображено у збільшенні надлишку фінансування на кожну гривню запасів.

Ці позитивні зміни вказують на зростання фінансової стабільності, що може свідчити про грамотне та ефективне управління фінансовими ресурсами та підвищення ефективності використання капіталу підприємства, навіть не зважаючи на реалії сьогодення в умовах війни.

Підведемо аналіз часткових показників фінансової стійкості КП «Київтранспарксервіс», розрахунки внесемо до таблиці 2.4, що містить часткові показники фінансової стійкості КП «Київтранспарксервіс» за 2021-2023 роки. Ці показники охоплюють коефіцієнти економічної незалежності, концентрації позикового капіталу, фінансування, забезпеченості оборотних активів та інші, що дозволяють більш глибоко оцінити фінансове становище підприємства.

Таблиця 2.4

## Часткові показники фінансової стійкості КП «Київтранспарксервіс»

Показники	Оптиміальне значення	На кінець року			Відхилення (+ ; -)			
		2021 р.	2022 р.	2023 р.	2023р. від 2021р.		2023р. від 2022р.	
					абсолютне число	приріст, %	абсолютне число	приріст, %
1. Коефіцієнт економічної незалежності (автономії, концентрації власного капіталу)	$\geq 0,5$	0,31	0,25	0,24	-0,08	-24,63	-0,01	-5,13
2. Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	$\leq 0,5$	0,69	0,75	0,76	0,08	11,31	0,01	1,71
3. Коефіцієнт фінансування	$> 1$	0,46	0,33	0,31	-0,15	-32,29	-0,02	-6,72
4. Коефіцієнт забезпеченості і оборотних активів	$> 0,5$	-4,49	-1,58	-1,16	3,33	74,21	0,43	26,98
5. Коефіцієнт реальної вартості основних засобів у валюті балансу	0,3~0,5	0,14	0,12	0,11	-0,04	-27,13	-0,02	-13,18
6. Коефіцієнт маневреності	$\geq 0,5$	-1,774	-1,834	-1,721	0,053	2,987	0,113	6,175
7. Коефіцієнт інвестування	—	2,18	2,06	2,26	0,07	3,43	0,19	9,28
8. Коефіцієнт короткострокової заборгованості	—	1,00	1,00	1,00	0,00	0,14	0,00	0,03

Показники	Оптимальне значення	На кінець року			Відхилення (+ ; -)			
		2021 р.	2022 р.	2023 р.	2023р. від 2021р.		2023р. від 2022р.	
					абсолютне число	приріст, %	абсолютне число	приріст, %
9. Коефіцієнт фінансової стійкості (загальний)	—	0,00	0,00	0,00	-0,00	-25,38	-0,00	-7,90
10. Коефіцієнт фінансової стійкості (власний)	$\geq 1$	0,46	0,33	0,31	-0,15	-32,38	-0,02	-6,75
11. Коефіцієнт фінансового лівереджу	$< 0,25$	0,01	0,01	0,01	-0,00	-0,99	-0,00	-2,92

Проведемо детальний аналіз показників за досліджуваний період:

Коефіцієнт економічної незалежності (автономії) має оптимальне значення:  $\geq 0,5$ . У 2021 році показник був 0,31, у 2022 році знизився до 0,25, а у 2023 році становив 0,24. Відбулося зниження на 24,63% з 2021 до 2023 року та на 5,13% з 2022 до 2023 року, що вказує на залежність підприємства від позикового капіталу та низьку фінансову автономію.

Коефіцієнт концентрації позикового капіталу має оптимальне значення:  $\leq 0,5$ . У 2021 році коефіцієнт складав 0,69, у 2022 році підвищився до 0,75, а у 2023 році досяг 0,76. Зростання на 11,31% з 2021 до 2023 року та на 1,71% з 2022 до 2023 року вказує на збільшення частки позикових коштів у структурі капіталу, що може свідчити про високу залежність від кредитів.

Коефіцієнт фінансування має Оптимальне значення:  $> 1$ . У 2021 році показник був 0,46, у 2022 році — 0,33, у 2023 році — 0,31. Відбулося суттєве зниження на 32,29% з 2021 до 2023 року і на 6,72% з 2022 до 2023 року, що свідчить про недостатню здатність підприємства покривати свої зобов'язання власним капіталом.

Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів має оптимальне значення:  $> 0,5$ . У 2021 році значення було -4,49, у 2022 році підвищилось до -1,58, а у 2023 році досягло -1,16. Поліпшення на 74,21% з 2021 до 2023 року і на 26,98% з 2022 до 2023 року

вказує на зниження від'ємного показника, однак значення все ще далеке від оптимального.

Коефіцієнт реальної вартості основних засобів у валюті балансу має оптимальне значення: 0,3~0,5. У 2021 році цей коефіцієнт був 0,14, у 2022 році знизився до 0,12, а у 2023 році до 0,11. Відбулося зниження на 27,13% з 2021 до 2023 року і на 13,18% з 2022 до 2023 року, що свідчить про недостатню частку основних засобів у загальних активах.

Коефіцієнт маневреності має оптимальне значення:  $\geq 0,5$ . У 2021 році коефіцієнт становив -1,774, у 2022 році знизився до -1,834, а у 2023 році підвищився до -1,721. Незначне покращення на 6,175% з 2022 по 2023 рік вказує на тенденцію до поліпшення, проте коефіцієнт все ще є від'ємним і не відповідає оптимальному рівню.

У 2021 році показник коефіцієнт інвестування був 2,18, у 2022 році знизився до 2,06, а у 2023 році підвищився до 2,26. Показник збільшився на 3,43% з 2021 до 2023 року і на 9,28% з 2022 до 2023 року, що може свідчити про зростання інвестиційної активності.

Значення коефіцієнту короткострокової заборгованості залишалось стабільним і становило 1,00 протягом 2021-2023 років. Незмінність показника вказує на стабільність короткострокових фінансових зобов'язань підприємства.

Показник коефіцієнту фінансової стійкості (загальний) залишався на рівні 0,00 протягом 2021-2023 років, що свідчить про вкрай низький рівень загальної фінансової стійкості.

У 2021 році коефіцієнт фінансової стійкості (власний) був 0,46, у 2022 році – 0,33, у 2023 році – 0,31. Зниження на 32,38% з 2021 до 2023 року і на 6,75% з 2022 до 2023 року вказує на низький рівень власної фінансової стійкості.

Коефіцієнт фінансового лівереджу має оптимальне значення:  $< 0,25$ . Показник залишається стабільним і дорівнює 0,01 протягом 2021-2023 років, що відповідає оптимальному рівню.

Отже аналіз часткових показників фінансової стійкості КП «Київтранспарксервіс» вказує на нестачу власного капіталу і високу залежність від позикових коштів. Показники автономії та фінансової стійкості підприємства

перебувають на низькому рівні, що свідчить про уразливість підприємства до фінансових ризиків. Хоча деякі показники, такі як коефіцієнт маневреності та коефіцієнт інвестування, демонструють позитивні зміни, загальна картина вказує на необхідність покращення структури капіталу для забезпечення більшої фінансової стійкості.

Проведемо оцінку ліквідності балансу КП «Київтранспарксервіс» за 2021-2023 роки. У таблиці 2.5 представлені дані щодо ліквідності активів і пасивів КП «Київтранспарксервіс» на кінець 2021, 2022 і 2023 років. Нижче табл. 2.5 наведено основні висновки з аналізу ліквідності балансу підприємства.

Таблиця 2.5

## Оцінка ліквідності балансу, тис.грн. КП «Київтранспарксервіс»

Активи	2021р.	2022р.	2 023р.	Пасиви	2 021р.	2022р.	2 023р.
А1 – найбільш ліквідні	1 625	4 016	4 253	П1 – поточні зобов'язання за розрахунками	66 991	91 140	100 842
А2 – середньо ліквідні	8 213	29 106	40 548	П2 – короткострокові кредити банків і позики	0	0	0
А3 – низько ліквідні	2 659	2 752	2 678	П3 – довгострокові зобов'язання	297	297	297
А4 – важко ліквідні	87 969	88 125	87 154	П4 – постійні пасиви	31 605	30 988	31 921
Баланс	100 466	123 999	134 633	Баланс	98 893	122 425	133 060

Проаналізуємо ліквідності за групами активів і пасивів:

Найбільш ліквідні активи становили 1 625 тис. грн у 2021 році, 4 016 тис. грн у 2022 році та 4 253 тис. грн у 2023 році. Поточні зобов'язання значно перевищували ці активи, з сумами 66 991 тис. грн у 2021 році, 91 140 тис. грн у 2022 році та 100 842 тис. грн у 2023 році. Нестача коштів склала -65 366 тис. грн у 2021 році, -87 124 тис. грн у 2022 році та -96 589 тис. грн у 2023 році, що становить -97,57%, -95,59% і -95,78% відповідно. Це вказує на значний дефіцит найбільш ліквідних активів для покриття поточних зобов'язань, що є ризиком для платоспроможності підприємства.

Середньо ліквідні активи зросли з 8 213 тис. грн у 2021 році до 29 106 тис. грн у 2022 році та 40 548 тис. грн у 2023 році. У відповідному періоді короткострокові кредити і позики дорівнювали нулю, що створило позитивний надлишок середньо ліквідних активів для покриття цих зобов'язань. Відсутність короткострокових позик сприяє покращенню ліквідності за рахунок збільшення доступних середньо ліквідних активів.

Низько ліквідні активи залишалися стабільними на рівні 2 659 тис. грн у 2021 році, 2 752 тис. грн у 2022 році та 2 678 тис. грн у 2023 році. Довгострокові зобов'язання також не змінилися за аналізований період і становили 297 тис. грн щорічно. Надлишок низько ліквідних активів був значним: 2 362 тис. грн у 2021 році, 2 455 тис. грн у 2022 році та 2 381 тис. грн у 2023 році, що становить 795,29%, 826,60% та 801,68% відповідно. Це вказує на можливість покриття довгострокових зобов'язань за рахунок низько ліквідних активів.

Важко ліквідні активи залишалися відносно стабільними: 87 969 тис. грн у 2021 році, 88 125 тис. грн у 2022 році та 87 154 тис. грн у 2023 році. Постійні пасиви склали 31 605 тис. грн у 2021 році, 30 988 тис. грн у 2022 році та 31 921 тис. грн у 2023 році. Нестача для покриття постійних пасивів становила -56 364 тис. грн у 2021 році, -57 137 тис. грн у 2022 році та -55 233 тис. грн у 2023 році, що становить -178,34%, -184,38% і -173,03% відповідно. Це вказує на недостатність важко ліквідних активів для покриття постійних пасивів.

Проаналізуємо загальний баланс за досліджуваний нами період. Загальна сума активів збільшилась з 100 466 тис. грн у 2021 році до 123 999 тис. грн у 2022 році та 134 633 тис. грн у 2023 році. Загальна сума пасивів зросла з 98 893 тис. грн у 2021

році до 122 425 тис. грн у 2022 році та 133 060 тис. грн у 2023 році. Загальний дефіцит становив -111 155 тис. грн у 2021 році, -112 700 тис. грн у 2022 році та -108 893 тис. грн у 2023 році. Це вказує на те, що баланс має суттєвий дефіцит ліквідності.

Результати проведеного аналізу ліквідності показують, що підприємство КП «Київтранспарксервіс» має значні проблеми з покриттям короткострокових зобов'язань за рахунок найбільш ліквідних активів. Хоча ситуація із середньо та низько ліквідними активами виглядає позитивно, загальний дефіцит ліквідності значний, що може негативно впливати на платоспроможність підприємства в короткостроковій перспективі. Для покращення фінансового становища рекомендується звернути увагу на оптимізацію структури активів і пасивів, зокрема, на збільшення обсягу найбільш ліквідних активів або зменшення поточних зобов'язань.

Проаналізуємо показники ліквідності (платоспроможності) КП «Київтранспарксервіс» (2021-2023 роки). Таблиця 2.6 містить дані дослідження щодо ліквідності підприємства на кінець 2021, 2022 та 2023 років. Аналіз основних показників ліквідності свідчить про зміни у фінансовій стійкості компанії протягом цього періоду.

Оптимальне значення: 0,2–0,3, для коефіцієнту абсолютної ліквідності. Фактичні показники: 0,0237 у 2021 році, 0,0433 у 2022 році та 0,0415 у 2023 році. За період 2021–2023 років коефіцієнт зріс на 0,0178 або 75,22%, що свідчить про деяке покращення, але показник все ще значно нижчий за оптимальний рівень, що вказує на недостатню кількість ліквідних коштів для негайного покриття короткострокових зобов'язань.

Оптимальне значення: 0,7–0,8, для коефіцієнту термінової ліквідності. Фактичні показники: 0,143 у 2021 році, 0,357 у 2022 році та 0,437 у 2023 році. Збільшення на 0,29 або 204,87% за період з 2021 до 2023 року та 22,45% у порівнянні з 2022 роком. Хоча показник підвищився, він все ще не досягає оптимального рівня, що вказує на потенційні проблеми з терміновою ліквідністю.



Таблиця 2.6

## Розрахунок показників ліквідності (платоспроможності)

Показники	Оптимальне значення	На кінець року			Відхилення (+ ; - )			
		2021	2022	2023	2023 р. від 2021 року		2023 р. від 2022 року	
					абсолютне число	приріст, %	абсолютне число	приріст, %
К-т абсолютної ліквідності	0,2÷0,3	0,0237	0,0433	0,0415	0,0178	75,22	-0,0018	-4,13
К-т термінової ліквідності	0,7÷0,8	0,143	0,357	0,437	0,29	204,87	0,08	22,45
К-т загальної ліквідності (покриття)	2,0÷2,5	0,182	0,387	0,464	0,28	154,35	0,08	19,81
К-т ліквідності запасів	-	0,039	0,030	0,026	-0,01	-32,57	-0,00	-11,91
К-т ліквідності коштів у розрахунках	-	0,108	0,306	0,390	0,28	261,84	0,08	27,71
Коефіцієнт співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості	-	8,883	3,138	2,524	-6,36	-71,59	-0,61	-19,57
К-т мобільності активів	≥0,5	0,124	0,289	0,353	0,23	183,51	0,06	21,90
Коефіцієнт співвідношення оборотних і необоротних активів	>1	0,142	0,407	0,545	0,40	283,48	0,14	33,83

Оптимальне значення: 2,0–2,5 для коефіцієнту загальної ліквідності (покриття). Фактичні показники: 0,182 у 2021 році, 0,387 у 2022 році та 0,464 у 2023 році. Збільшення на 0,28 або 154,35% за три роки, але значення залишається значно нижчим за оптимальний рівень. Це вказує на обмежену здатність підприємства покривати свої загальні зобов'язання всіма активами.

Фактичні значення коефіцієнту ліквідності запасів: 0,039 у 2021 році, 0,030 у 2022 році та 0,026 у 2023 році. Зниження на 0,013 або 32,57% з 2021 до 2023 року. Це вказує на зменшення ліквідності запасів, що може означати проблеми з їх реалізацією або конвертацією в грошові кошти.

Фактичні значення коефіцієнту ліквідності коштів у розрахунках: 0,108 у 2021 році, 0,306 у 2022 році та 0,390 у 2023 році. Зростання на 0,28 або 261,84% за три роки. Збільшення цього показника свідчить про покращення ліквідності в розрахунках, що є позитивним для підприємства.

Фактичні значення коефіцієнту співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості: 8,883 у 2021 році, 3,138 у 2022 році та 2,524 у 2023 році. Зменшення на 6,36 або 71,59% з 2021 до 2023 року. Це зниження означає, що обсяг кредиторської заборгованості наближається до обсягу дебіторської заборгованості, що може покращити платоспроможність.

Оптимальне значення:  $\geq 0,5$  для коефіцієнту мобільності активів. Фактичні значення: 0,124 у 2021 році, 0,289 у 2022 році та 0,353 у 2023 році. Зростання на 0,23 або 183,51% за три роки. Показник мобільності покращився, але ще не досяг оптимального рівня.

Оптимальне значення:  $> 1$  для коефіцієнту співвідношення оборотних і необоротних активів. Фактичні значення: 0,142 у 2021 році, 0,407 у 2022 році та 0,545 у 2023 році. Зростання на 0,4 або 283,48% з 2021 до 2023 року свідчить про збільшення частки оборотних активів, що позитивно впливає на загальну ліквідність.

Отже аналіз показників ліквідності КП «Київтранспарксервіс» за 2021–2023 роки вказує на певні позитивні зміни, зокрема, зростання коефіцієнтів термінової ліквідності, загальної ліквідності та ліквідності коштів у розрахунках. Однак, більшість показників все ще не досягають оптимальних значень, що свідчить про низьку платоспроможність підприємства.

Для покращення фінансової стабільності необхідно працювати над збільшенням найбільш ліквідних активів, зменшенням кредиторської заборгованості та підвищенням загальної ліквідності балансу.

Проведемо аналіз темпів зростання економічних показників КП «Київтранспарксервіс» за 2021–2023 роки. Таблиця 2.7 демонструє динаміку змін трьох основних економічних показників компанії: прибутку від звичайної діяльності до оподаткування, чистого доходу від реалізації та середнього розміру капіталу. Розглянемо детальніше кожен із показників.

Таблиця 2.7

## Розрахунок темпів росту економічних показників

Показники	Роки			Відхилення (+ ; -)					
	2021р.	2022р.	2023р.	2022р. від 2021 р.		2023 р. від 2021 р.		2023р. від 2022р.	
				сума, тис.грн.	темп росту, %	сума, тис.грн.	темп росту, %	сума, тис.грн.	темп росту, %
Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування	29 140	2 073	2 029	-27 067	7,11	-27 111	6,96	-44	97,88
Чистий дохід (виручка) від реалізації	29 625	33 053	41 864	3 428	111,57	12 239	141,31	8 811	126,66
Середній розмір капіталу	97 049	112 233	129 315	15 184	115,65	32 266	133,25	17 083	115,22

Проілюструємо проведене дослідження за допомогою діаграми на рис. 2.3.

За досліджуваний нами період як ми бачимо показник прибутку суттєво знизився в порівнянні з 2021 роком. Це може свідчити про різке погіршення фінансових результатів компанії, можливо, через зростання витрат, зменшення маржі або інші економічні фактори. У 2023 році ситуація залишилася на рівні 2022 року, з незначним зменшенням.

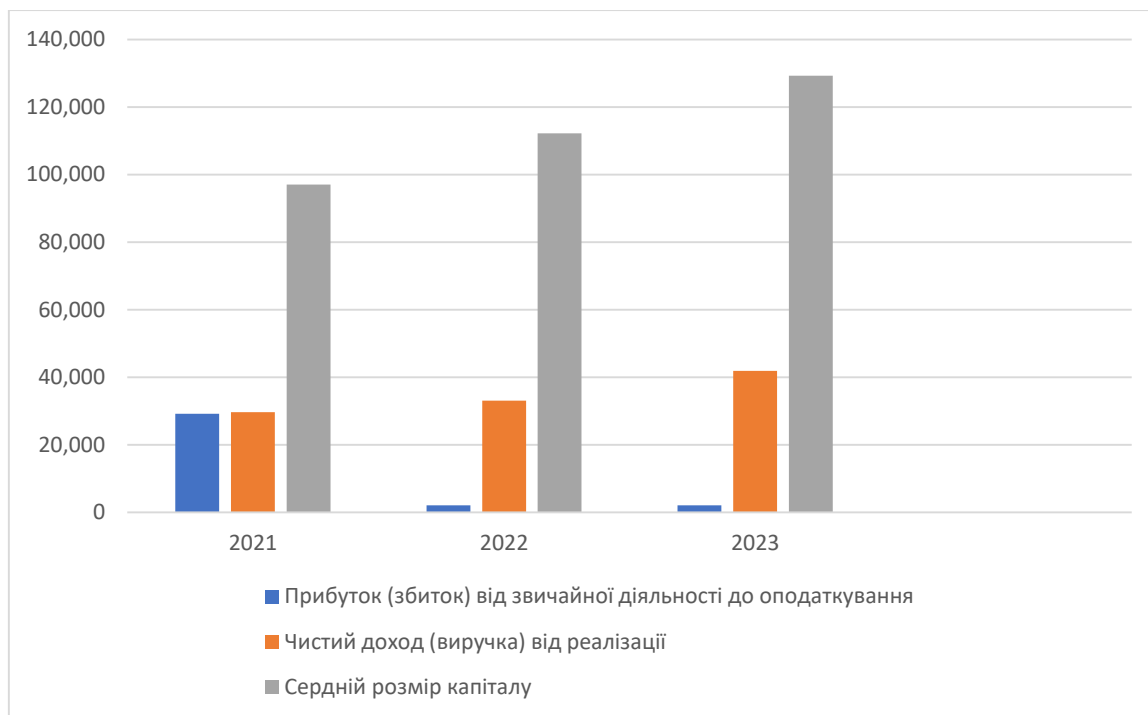


Рис. 2.3 Динаміка росту економічних показників за 2021-2023 рр.

Виручка компанії зросла на 41,31% за період з 2021 до 2023 року, що є позитивною динамікою. Це може бути пов'язано зі збільшенням обсягів реалізації послуг або підвищенням цін. Ріст доходу свідчить про можливість для подальшого розширення діяльності або ефективного управління доходами, незважаючи на скорочення прибутку.

Середній розмір капіталу також демонструє позитивну динаміку, збільшившись на 33,25% протягом трьох років. Це може свідчити про залучення додаткових інвестицій, реінвестування прибутків або збільшення активів компанії. Позитивний ріст капіталу створює можливість для покращення фінансової стійкості компанії в майбутньому.

Чистий дохід від реалізації та середній розмір капіталу показують позитивну динаміку, що є ознакою зростання компанії. Однак прибуток від звичайної діяльності до оподаткування значно знизився у порівнянні з 2021 роком, що може вказувати на проблеми з витратами або ефективністю операційної діяльності.

Згідно проведеного аналізу рекомендуємо оптимізувати витрати, для чого варто переглянути структуру витрат для підвищення рентабельності. Проаналізувати доходи та розглянути можливості для підвищення маржі за рахунок ефективнішої цінової політики чи зростання обсягів надання послуг. Розробити інвестиційну

стратегію розвитку підприємства та використати зростання капіталу для реалізації нових проєктів або підвищення ліквідності. Такий аналіз та рекомендації допоможе КП «Київтранспарксервіс» зберегти фінансову стабільність і підвищити ефективність та конкурентоспроможність своєї діяльності.

Проведемо аналіз показників ділової активності КП «Київтранспарксервіс» за 2021–2023 роки. Таблиця 2.8 містить розраховані дані про основні показники ділової активності компанії, які відображають її фінансовий стан, оборотність капіталу та ефективність управління ресурсами за період з 2021 по 2023 рік.

Таблиця 2.8

## Показники ділової активності КП «Київтранспарксервіс» за 2021–2023 роки

Показники	Роки			Відхилення (+ ; -)					
	2021р.	2022р.	2023р.	2022р. від 2021 р.		2023 р. від 2021 р.		2023 р. від 2022 р.	
				числове значення	приріст Т, %	числове значення	приріст Т, %	числове значення	приріст, %
Чистий дохід (виручка) від реалізації	29 625	33 053	41 864	3 428	11,57	12 239	41,31	8 811	26,66
Середньоденна виручка від реалізації, тис.грн.	81	91	115	9	11,57	34	41,31	24	26,66
Середній розмір капіталу, тис.грн.	97 049	112 233	129 315	15 184	15,65	32 266	33,25	17 083	15,22
Середній розмір власного капіталу	44 430	31 297	31 146	-13 134	-29,56	-13 285	-29,90	-151	-0,48
Середній розмір власного оборотного капіталу	-41 326	-56 454	-56 197	-15 128	-36,61	-14 871	-35,98	257	0,46
Середній розмір дебіторської заборгованості	7 243	18 424	34 088	11 181	154,37	26 845	370,63	15 664	85,02
Середній розмір запасів	2 382	2 705	2 715	323	13,56	333	13,98	10	0,37

Показники	Роки			Відхилення (+ ; -)					
	2021р.	2022р.	2023р.	2022р. від 2021 р.		2023 р. від 2021 р.		2023 р. від 2022 р.	
				числове значення	приріст, %	числове значення	приріст, %	числове значення	приріст, %
Середній розмір кредиторської заборгованості	48 950	74 696	95 014	25 746	52,60	46 064	94,10	20 318	27,20
Чистий прибуток (збиток) +/-	29 140	2 073	2 029	-27 067	-92,89	-27 111	-93,04	-44	-2,12
Власний капітал на кінець року	31 605	30 988	31 921	-617	-1,95	316	1,00	933	3,01
Коефіцієнт оборотності капіталу (трансформації), оборотів	0,305	0,295	0,324	-0,011	-3,52	0,018	6,05	0,029	9,93
Фондовіддача	1,97	2,24	2,87	0,28	14,03	0,91	46,12	0,63	28,13
Оборотність активів (коефіцієнт трансформації, ресурсовіддача), а) днів	1 179	1 222	1 112	43	3,65	-67	-5,71	-110	-9,03
б) оборотів	0,076	0,074	0,081	-0,003	-3,52	0,005	6,05	0,007	9,93
Коефіцієнт оборотності оборотних коштів, а) днів	135	263	358	128	94,51	223	164,63	95	36,05
б) оборотів	2,66	1,37	1,00	-1,29	-48,59	-1,65	-62,21	-0,36	-26,50
Оборотність дебіторської заборгованості, а) днів	88,02	200,67	293,13	112,65	127,99	205,12	233,04	92,47	46,08
б) оборотів	4,09	1,79	1,23	-2,30	-56,14	-2,86	-69,97	-0,57	-31,54
Оборотність запасів, а) днів	29	29	23	1	1,78	-6	-19,34	-6	-20,75
б) оборотів	12,44	12,22	15,42	-0,22	-1,75	2,98	23,98	3,20	26,19

Показники	Роки			Відхилення (+ ; -)					
	2021р.	2022р.	2023р.	2022р. від 2021 р.		2023 р. від 2021 р.		2023 р. від 2022 р.	
				числове значення	приріст, %	числове значення	приріст, %	числове значення	приріст, %
Тривалість операційного циклу, днів	117	230	316	113	96,75	200	170,58	86	37,52
Оборотність кредиторської заборгованості, а) днів	594,84	813,55	817,05	218,72	36,77	222,21	37,36	3,49	0,43
б) оборотів	0,605	0,443	0,441	-0,163	-26,88	-0,165	-27,20	-0,002	-0,43
Оборотність власного капіталу, а) днів	540	341	268	-199	-36,87	-272	-50,39	-73	-21,43
б) оборотів	0,67	1,06	1,34	0,39	58,39	0,68	101,59	0,29	27,27
Тривалість фінансового циклу, днів	-478	-583	-501	-106	-22,09	-23	-4,75	83	14,20
Валовий прибуток (прибуток від продажів), тис.грн.	-3 851	14 137	22 047	17 988	467,10	25 898	672,50	7 910	55,95

Згідно таблиці 2.8, можна сказати що за досліджуваний нами період чистий дохід зріс з 29 625 тис. грн у 2021 році до 41 864 тис. грн у 2023 році, що становить приріст 41,31%. Середньоденна виручка також зросла на 26,66% між 2022 та 2023 роками. Отже, збільшення виручки свідчить про покращення реалізації або збільшення вартості послуг, що позитивно впливає на фінансову стійкість компанії.

Середній розмір капіталу зріс на 33,25% з 2021 по 2023 роки. Проте власний капітал значно знизився на 29,90%. Отже, незважаючи на зростання загального капіталу, скорочення власного капіталу може вказувати на збільшення зобов'язань або недостатнє фінансування за рахунок власних джерел.

Оборотність активів (у днях) знизилася з 1 179 днів у 2021 році до 1 112 днів у 2023 році. Що говорить про те, що зниження часу обороту активів означає покращення ефективності використання активів для генерування доходу.

Оборотність оборотних коштів (в днях) збільшилася з 135 днів у 2021 році до 358 днів у 2023 році, що є негативним трендом, адже свідчить про зниження швидкості обігу. Оборотноість дебіторської заборгованості також погіршилася,

збільшившись до 293,13 днів у 2023 році. Таким чином зростання періоду оборотності дебіторської заборгованості вказує на ризик уповільнення надходження коштів від клієнтів, що може негативно вплинути на ліквідність.

Оборотність запасів дещо покращилася, скоротившись до 23 днів у 2023 році. Оборотно́сть кредиторської заборгованості погіршилася, збільшившись до 817,05 днів. А зниження оборотності запасів свідчить про ефективніше управління ними, але уповільнення обертання кредиторської заборгованості може свідчити про залежність від зовнішнього фінансування або затримки у виплатах постачальникам.

Тривалість фінансового циклу у 2023 році становила – 501 днів (тобто цикли негативні, що означає, що кредиторська заборгованість покриває всі потреби в фінансуванні оборотних коштів). Це свідчить про позитивний вплив кредиторів на фінансування операційної діяльності компанії.

Валовий прибуток зріс з -3 851 тис. грн у 2021 році до 22 047 тис. грн у 2023 році, що є значним покращенням. Таке значне збільшення валового прибутку є позитивним сигналом для компанії, що свідчить про покращення маржинальності та ефективності продажів.

За досліджуваний нами період з проведених розрахунків бачимо, що виручка від реалізації та валовий прибуток значно зросли, що демонструє позитивні зміни в доходах. Збільшення оборотності активів та зниження оборотності запасів є позитивними показниками для КП «Київтранспарксервіс». Проблеми з дебіторською та кредиторською заборгованістю: високий період оборотності може свідчити про проблеми з ліквідністю.

Для забезпечення конкурентоспроможності підприємства КП «Київтранспарксервіс» рекомендовано оптимізувати управління дебіторською заборгованістю для покращення ліквідності, підвищити ефективність власного капіталу шляхом зменшення залежності від кредиторів, продовжувати моніторинг витрат та зосередитися на ефективному управлінні оборотними активами для подальшого зростання рентабельності. Такі заходи допоможуть КП «Київтранспарксервіс» зберегти стабільне зростання та підвищити фінансову стабільність у довгостроковій перспективі.



Аналізуючи в попередньому підрозділі показники діяльності КП «Київтранспарксервіс», що базується на кількох ключових аспектах, які включають прибутковість, операційну ефективність, управління активами, а також інновації в сфері паркування, підведемо підсумки.

КП «Київтранспарксервіс» здобуває основний дохід за рахунок зборів за паркування на майданчиках, що закріплені за підприємством Київською міською радою. Однак, існують певні проблеми з рентабельністю частини майданчиків через високі ставки за паркування та інші операційні витрати. Зокрема, згідно зі звітами, діяльність паркувальних майданчиків у деяких районах стає економічно недоцільною через високі податки і збори.

У зв'язку з цим підприємство періодично зіштовхується з фінансовими труднощами, зокрема зі збитковістю окремих об'єктів, що стримує можливості для розширення та інвестування в нові проекти.

КП «Київтранспарксервіс» активно працює над підвищенням операційної ефективності. Підприємство впроваджує інноваційні системи паркування, такі як мобільні додатки для оплати та контролю паркувальних місць, що дозволяє автоматизувати більшість процесів і знижувати витрати на ручне управління.

Це знижує потребу в адміністративному персоналі та зменшує витрати на обслуговування майданчиків.

Періодичні реорганізації, спрямовані на оптимізацію штату, дозволяють підвищити ефективність управління, хоча також виникають ризики, пов'язані з недостатньою кількістю кваліфікованих кадрів на певних напрямках.

Інноваційні технології є важливим напрямком діяльності КП. Окрім мобільних додатків, підприємство впроваджує новітні методи контролю за дотриманням правил паркування, що дозволяє знижувати кількість порушень та підвищувати загальну культуру паркування в Києві.

Крім того, вивчається досвід європейських країн для покращення інфраструктури та розвитку паркувальних майданчиків з використанням екологічних та технологічних рішень.

Хоча підприємство має доступ до великої кількості паркувальних місць, їх кількість та стан не завжди відповідають вимогам сучасного міста. Багато

майданчиків застарілі та потребують модернізації. Це обмежує здатність КП залучати нових клієнтів, особливо у центральних районах міста, де попит на паркувальні місця дуже високий.

Підприємство має можливості для розвитку за рахунок розширення мережі паркувальних майданчиків та залучення інвестицій для будівництва нових паркінгів, зокрема багаторівневих. Однак фінансові обмеження, висока конкуренція з боку приватних операторів та підвищення податків створюють серйозні виклики для розвитку.

Таким чином, техніко-економічна діяльність КП «Київтранспарксервіс» потребує постійної оптимізації та інновацій для підвищення ефективності та збереження конкурентних позицій.

На базі проведеного дослідження доповнимо аналіз за допомогою SWOT-аналізу, який є важливим інструментом для стратегічного планування та прийняття обґрунтованих рішень. Він сприяє кращому розумінню поточного стану організації чи проекту, допомагає оптимально використовувати наявні ресурси та ефективно реагувати на зовнішні зміни. Це, у свою чергу, підвищує шанси на досягнення поставлених цілей, сприяє стійкості та довгостроковому успіху.

SWOT-аналіз КП «Київтранспарксервіс» дозволить глибоко оцінити поточний стан об'єкта дослідження, виявити його внутрішні сильні й слабкі сторони, а також зовнішні можливості та загрози. Завдяки структурованій методиці SWOT ми зможемо зосередити увагу на ключових аспектах, які мають вирішальне значення для подальшого розвитку та успішного функціонування.

Аналіз сильних сторін підкреслить наявні ресурси, які є конкурентною перевагою КП «Київтранспарксервіс». Водночас ідентифіковані слабкі сторони вказують на сфери, що потребують додаткової уваги та вдосконалення для мінімізації ризиків і підвищення ефективності. Оцінка зовнішніх можливостей надала нам чітке розуміння перспектив для подальшого розвитку та нових ініціатив, тоді як визначення загроз дозволяє завчасно підготуватися до можливих викликів і адаптувати стратегію відповідно до зовнішніх факторів.

Таблиця 2.9

SWOT-аналіз діяльності підприємства КП «Київтранспакет сервіс»

### Сильні сторони (Strengths):

Монополія на ринку паркування. КП «Київтранспарксервіс» є єдиним офіційним оператором паркування у Києві, що дає підприємству контроль над більшістю паркувальних майданчиків у місті.

Підтримка місцевих органів влади. Підприємство працює під контролем Київської міської ради, що забезпечує стабільну підтримку і регулювання тарифів на послуги паркування.

Інноваційний розвиток. КП активно впроваджує новітні технології, зокрема мобільні додатки для оплати паркування, що спрощує процес для користувачів і підвищує ефективність.

Соціально орієнтована діяльність. Підприємство забезпечує надання послуг не лише в центральних частинах міста, а й у житлових районах, що підвищує рівень зручності для мешканців.

### Можливості (Opportunities):

Інвестиції в інфраструктуру. Залучення додаткових інвестицій для будівництва багаторівневих паркінгів та модернізації існуючих майданчиків може значно підвищити рівень надання послуг і скоротити дефіцит паркувальних місць.

Розширення послуг. Підприємство може впровадити нові послуги, такі як паркувальні абонементи або нічні паркування за нижчими тарифами, що може привабити більше клієнтів.

Підвищення якості обслуговування. Вдосконалення цифрових рішень, таких як система резервування місць та мобільний контроль паркування, може покращити користувацький досвід.

### Слабкі сторони (Weaknesses):

Застаріла інфраструктура. Деякі паркувальні майданчики не відповідають сучасним стандартам, що обмежує здатність підприємства ефективно конкурувати з приватними операторами та надавати якісні послуги.

Фінансові труднощі. Через високі ставки зборів за паркувальні місця та економічний тиск, деякі об'єкти стають збитковими. Це обмежує інвестиції у модернізацію майданчиків.

Проблеми з ефективністю управління. Постійні реорганізації та скорочення управлінського персоналу можуть негативно впливати на координацію роботи та довгострокове планування.

### Загрози (Threats):

Конкуренція з боку приватного сектору. Приватні паркувальні оператори можуть пропонувати більш зручні та вигідні умови паркування, що створює конкуренцію для КП.

Незадоволення клієнтів. Незадоволення мешканців високими тарифами та штрафами за порушення правил паркування може призвести до негативного іміджу підприємства та зменшення кількості користувачів.

Законодавчі зміни. Будь-які зміни у законодавстві, що стосуються місцевих податків або правил паркування, можуть створювати нові фінансові виклики для підприємства.

Таким чином, КП «Київтранспарксервіс» має сильні позиції на ринку паркувальних послуг у Києві, але потребує активної роботи над модернізацією інфраструктури та підвищенням рівня сервісу для утримання конкурентних позицій.



## Висновки до розділу 2

Другий розділ магістерської кваліфікаційної роботи присвячено дослідженню КП «Київтранспарксервіс».

Визначено, що підприємство КП «Київтранспарксервіс» створене для покращення організації паркування в Києві, що включає як облаштування паркувальних зон, так і впровадження інноваційних технологій для зручності водіїв. Завдяки своєму монопольному статусу, підприємство займає ключову позицію в паркувальній інфраструктурі міста.

Підприємство має складну організаційну структуру, що включає спеціалізовані відділи, які займаються окремими аспектами діяльності: управління паркувальними майданчиками, ІТ, фінансовий контроль, інфраструктурні проекти, громадські зв'язки тощо. Це дозволяє забезпечити ефективність кожної функції.

Діяльність КП «Київтранспарксервіс» позитивно впливає на транспортну інфраструктуру Києва. Підприємство знижує навантаження на дороги та сприяє загальній зручності пересування як для водіїв, так і для пішоходів.

Фінансово-господарська діяльність КП «Київтранспарксервіс» за період 2020-2023 років демонструє певні позитивні результати, але водночас засвідчує наявність суттєвих викликів. Зокрема, підприємство досягло стабільного зростання доходів від реалізації послуг, чому сприяло часткове впровадження автоматизованої системи контролю оплати паркування, модернізація паркувальної інфраструктури та підвищений попит на послуги. Так, чистий дохід у 2023 році збільшився на 5,39% у порівнянні з 2020 роком, а темп зростання валового прибутку склав 572,5% порівняно з 2021 роком, що вказує на оптимізацію виробничих витрат та підвищення ефективності операційної діяльності.

Однак збільшення адміністративних витрат та значне зростання витрат на збут (на 237,02% у порівнянні з 2021 роком) стали суттєвими чинниками, що обмежили загальну рентабельність підприємства. Водночас рівень чистого прибутку знизився на 93,52%, що вплинуло на показники рентабельності реалізованої продукції, котрі також демонструють тенденцію до зниження. Рентабельність активів зменшилася на 7,11% порівняно з 2021 роком, що свідчить про недостатньо ефективне використання наявних ресурсів для забезпечення стійкого прибутку.

Аналіз техніко-економічної діяльності КП «Київтранспарксервіс» вказує на суттєві переваги підприємства, зокрема монопольне становище на ринку паркування у Києві, що забезпечує стабільне джерело доходів і контроль над значною частиною паркувальних місць. Завдяки підтримці Київської міської ради, підприємство має ресурси для впровадження новітніх технологій, зокрема мобільних додатків для оплати паркування та автоматизації процесів, що сприяє зниженню операційних витрат і підвищенню зручності для користувачів.

Однак ряд об'єктів демонструє низьку рентабельність, що зумовлено високими податками та зборами, а також застарілою інфраструктурою частини паркувальних майданчиків. Такі фінансові труднощі обмежують можливості для інвестицій у модернізацію та розвиток підприємства, особливо в умовах високої конкуренції з боку приватних операторів, які пропонують більш привабливі умови паркування.

SWOT-аналіз показав, що, попри наявні проблеми, КП «Київтранспарксервіс» має перспективи для розширення через залучення інвестицій у будівництво багаторівневих паркінгів, удосконалення цифрових послуг та розширення спектру послуг для клієнтів. Водночас підприємству необхідно зважати на загрози, такі як конкурентний тиск приватного сектору, клієнтське незадоволення через високі тарифи, а також можливі законодавчі зміни, які можуть посилити фінансовий тиск.

Таким чином, для забезпечення стійкого розвитку та збереження конкурентних позицій КП «Київтранспарксервіс» має зосередитися на модернізації своєї інфраструктури, підвищенні рівня обслуговування, а також розробці стратегій для підвищення рентабельності на всіх рівнях діяльності.

### РОЗДІЛ 3 РОЗРОБКА ТА РЕАЛІЗАЦІЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВ ТРАНСПОРТНОЇ ГАЛУЗІ

#### 3.1 Розробка стратегії розвитку – основа забезпечення конкурентних переваг підприємства

Для успішної діяльності підприємства ключову роль відіграє розробка стратегії його розвитку. Від правильності та обґрунтованості вибору цієї стратегії залежить ефективність господарської діяльності та рівень конкурентоспроможності підприємства.

Визначення сутності, класифікація та аналіз конкурентних стратегій для досягнення конкурентних переваг є досить складним процесом. Концепцію конкурентної стратегії слід розглядати через призму кількох економічних категорій, таких як конкуренція, конкурентоспроможність, конкурентна перевага та стратегія [53].

Отже, конкурентна стратегія – це метод досягнення стійких конкурентних переваг підприємства через конкурентну боротьбу та задоволення потреб споживачів ефективніше, ніж це роблять конкуренти. Це план дій підприємства, який постійно вдосконалюється і може швидко адаптуватися до змін у зовнішньому та внутрішньому середовищах [46]. Конкурентна стратегія відповідає на головне питання: як підприємство конкурує на ринку і за рахунок чого досягає переваги у боротьбі з конкурентами?

В економічній літературі існують різні підходи до класифікації конкурентних стратегій. Проте кожне підприємство повинно самостійно обрати найоптимальнішу стратегію з урахуванням свого положення на ринку, цілей діяльності та доступних ресурсів (рис. 3.1).

Як видно з рисунку 3.1, до системи стратегій конкурентних підприємств входять стратегії створення конкурентних переваг, стратегії забезпечення конкурентоспроможності підприємства, а також стратегії його поведінки на ринку.

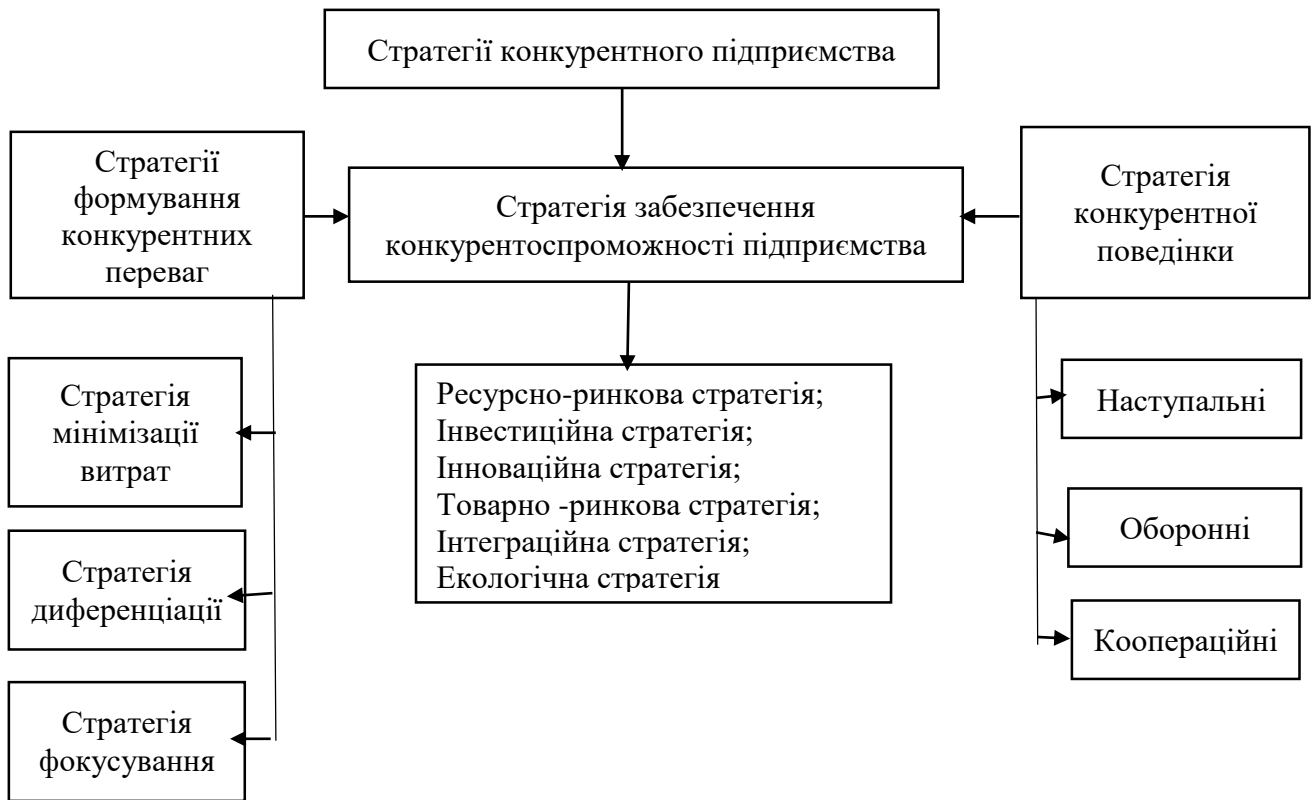


Рис. 3.1. Система стратегій конкурентного підприємства транспортної галузі

Варто підкреслити, що участь підприємства в міжнародному конкурентному бізнесі ставить перед ним високі вимоги до формування стратегії. У цьому контексті основними конкурентними стратегіями є ті, що були визначені М. Портером. Порівняльна характеристика цих стратегій представлена в таблиці 3.1.

Стратегія мінімізації сукупних витрат націлена на забезпечення найнижчих витрат і конкурентних цін у порівнянні з виробниками аналогічних товарів за якістю та характеристиками.

Стратегія диференціації спрямована на надання продукції унікальних властивостей, які відрізняють її від товарів конкурентів, з метою залучення більшої кількості покупців.

Таблиця 3.1

#### Порівняльна характеристика основних конкурентних стратегій

Стратегія мінімізації сукупних витрат	Стратегія диференціації	Стратегія фокусування
Сутність підходу		



Мета – бути виробником із найменшими в галузі витратами	Мета – надати своїй продукції рис, відмінних від продукції конкурентів	Мета – концентрація зусиль на вузькій частині ринку, а не робота на усьому ринку
Основа конкурентної переваги		
Спроможність забезпечити загальний рівень витрат нижчим, ніж у конкурентів	Здатність запропонувати покупцям товар, відмінний від товарів конкурентів	Більш низькі витрати при задоволенні запитів даної ніші ринку
Умови формування		
<ul style="list-style-type: none"> <li>– велика частка на ринку і дешева сировина;</li> <li>– цінова еластичність попиту на продукцію;</li> <li>– цінова конкуренція;</li> <li>– галузева стандартизація і відсутність ефективної диференціації.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– наявність широких можливостей виділення товарів на ринку;</li> <li>– різноманітна структура попиту на продукцію;</li> <li>– нецінова конкуренція;</li> <li>– нерозвиненість стратегії диференціації продукції.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– урізноманітнення споживачів по цільовому використанню товару;</li> <li>– відсутність спеціалізації конкурентів на ринку;</li> <li>– обмеженість можливостей підприємства щодо обслуговування всього ринку.</li> </ul>
Асортимент виробництва продукції		
Гарний основний продукт з невеликою кількістю модифікацій	Багато різновидів товарів, можливості широкого вибору.	Асортимент для задоволення особливих запитів обраного сегмента ринку
Головний принцип організації виробничої діяльності		
Пошук можливостей для зниження витрат без втрати якості товару	Пошук нових способів кращого задоволення запитів покупців	Індивідуалізація товару для задоволення особливих запитів покупців ринку

Стратегія фокусування передбачає вузьку спеціалізацію підприємства, зосереджуючи всі його ресурси на обслуговуванні одного сегмента ринку, певної групи споживачів або окремого виду товарів [65].

Конкурентні стратегії, визначені М. Портером, є універсальними, тобто можуть бути застосовані будь-яким підприємством для досягнення конкурентних переваг. Сучасний ринок характеризується високим рівнем конкурентної боротьби. В економічній літературі часто проводяться паралелі з військовою стратегією. Наприклад, Е. Райс, на основі ринкової поведінки підприємств, виділяє такі види конкурентних стратегій: стратегія оборони, яка має на меті збереження частки ринку

та утримання позицій підприємства; стратегія наступу, яка передбачає агресивні дії для завоювання та розширення ринкової частки.

З огляду на розвиток стратегій та їх зв'язок з іншими концепціями, варто згадати класифікацію стратегій за І. Ансоффом, яка базується на рівнях прийняття стратегічних рішень (рис. 3.2).

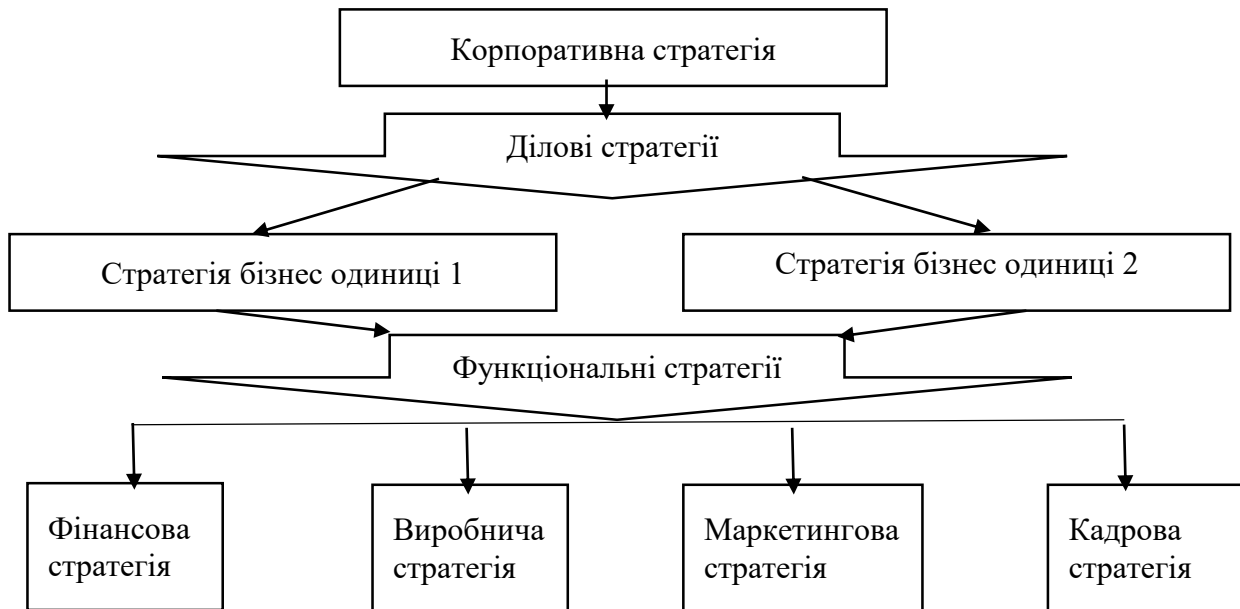


Рисунок 3.2 Ієрархічна структура стратегій

У процесі стратегічного управління підприємством завжди постає питання: яку стратегію обрати і як її реалізувати. Стратегічне планування можна уявити у вигляді піраміди, де на вершині знаходиться корпоративна стратегія. Це своєрідний компас, що визначає загальний напрямок розвитку всього підприємства. Вона формується вищим керівництвом і передбачає два ключові завдання: по-перше, обрати основні елементи стратегії; по-друге, встановити роль кожного підрозділу підприємства в її реалізації та розподілити ресурси.

На середньому рівні ієрархії є ділова стратегія. Це план, який дозволяє конкретним бізнес-одиницям отримати довгострокові конкурентні переваги. Наприклад, кожен підрозділ має свій план дій – це бізнес-план або програма, яка показує, як саме підприємство конкуруватиме на певному ринку. Ця стратегія дає відповідь на питання: як ми будемо конкурувати в довгостроковій перспективі?

Нижче в цій піраміді розміщується функціональна стратегія. Вона відповідає за те, як ідеї стратегічного управління доходять до найнижчих структурних рівнів.

Тобто, це про те, як кожен підрозділ підприємства впроваджує загальні стратегічні ідеї в свою щоденну діяльність.

У сучасному бізнесі також важливими є стратегії, які орієнтуються на рівень стандартизації бізнесу, ринкову частку підприємства та його фокус на витрати або попит (рис. 3.3). Такі стратегії допомагають підприємствам адаптуватися до мінливих ринкових умов і залишатися конкурентоспроможними в довгостроковій перспективі.

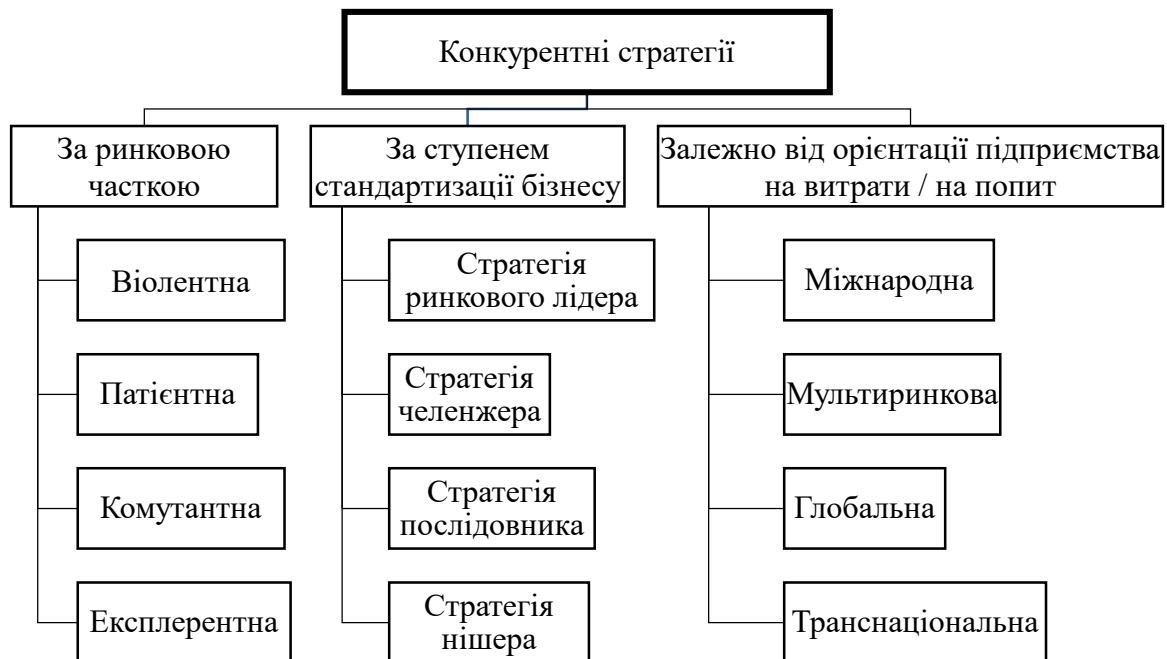


Рис.3.3 Класифікація конкурентних стратегій за ознаками

Розглянемо детальніше зазначені вище стратегії. За класифікацією Ф. Котлера, залежно від частки ринку, яку займає підприємство, можна виділити чотири основні конкурентні стратегії [35]:

**Стратегія ринкового лідера.** Лідерами є ті підприємства, які займають провідну позицію на ринку. Для збереження таких позицій підприємства повинні діяти у трьох основних напрямках: розширення загальної місткості ринку шляхом пошуку нових потреб і залучення нових категорій споживачів; підтримка існуючої частки ринку за рахунок впровадження інновацій та стимулювання збуту, що дозволяє захистити позиції підприємства; збільшення частки ринку в межах наявного обсягу ринку через поліпшення якості продукції, випуск нових товарів, активні маркетингові заходи та стимулювання збуту.

Стратегія челенджера. Челенджерами є підприємства, які прагнуть збільшити свою частку ринку та наблизитися до позицій лідера. В межах цієї стратегії можливі кілька підходів: стратегія фронтального наступу – пряме використання тих же методів, які застосовує лідер; стратегія флангового наступу – спрямована на удар по слабким сторонам конкурентів; стратегія обхідного наступу – передбачає спроби послабити лідируючі позиції конкурентів.

Стратегія послідовника. Послідовники – це підприємства, які прагнуть стабільно функціонувати на ринку, не маючи амбіцій стати лідерами. Для цього вони можуть застосовувати кілька стратегій: копіювання – повне відтворення стратегії лідера; імітація – використання окремих елементів стратегії лідера; адаптація – модифікація стратегії лідера під специфіку конкретного ринку.

Стратегія нішера. Нішери – це підприємства, які орієнтуються на обслуговування одного сегмента ринку. Залежно від темпів розвитку цього сегмента, підприємства можуть вибирати наступні стратегії: лідерство в ніші – підходить для швидко зростаючих обсягів продажів; інтеграція – використовується, коли підприємство не може самостійно задовольнити потреби ніші; вихід за межі ніші – передбачає впровадження диверсифікаційних стратегій.

Конкурентні стратегії, в залежності від рівня стандартизації бізнесу, поділяються на кілька типів: віолентна стратегія – це стратегія, спрямована на зниження витрат виробництва через випуск недорогих, але якісних товарів; патієнтна стратегія – орієнтована на виробництво обмеженої кількості високоспеціалізованих і якісних продуктів; комутантна стратегія – фокусується на гнучкому пристосуванні до потреб локальних ринків і найчастіше застосовується малими підприємствами на ранніх етапах їхнього розвитку, що мають обмежені ресурси; експлерентна стратегія – передбачає отримання конкурентних переваг через впровадження інновацій, що діятимуть у довгостроковій перспективі [51].

З погляду орієнтації фірми на витрати або попит, можна виокремити чотири стратегії конкуренції на міжнародному ринку: міжнародна стратегія полягає у перенесенні на іноземні ринки ключових компетенцій, яких бракує місцевим конкурентам, але з адаптацією продукції до вимог локальних ринків. Вона може призвести до збільшення операційних витрат через розширення виробництва; мультиринкова стратегія передбачає максимальну адаптацію до потреб національних

ринків, що також веде до підвищених витрат на її реалізацію; глобальна стратегія ґрунтується на зниженні витрат через концентрацію виробництва, маркетингу та науково-дослідницької діяльності в кількох ключових локаціях, з метою збільшення прибутковості; транснаціональна стратегія поєднує зусилля з одночасного скорочення витрат та адаптації до місцевого попиту [36].

Ефективність використання цих стратегій залежить від того, чи прагне підприємство зменшувати витрати та наскільки воно готове реагувати на попит місцевого ринку.

Отже, конкурентна стратегія є моделлю поведінки підприємства, метою якої є досягнення конкурентних переваг на міжнародному ринку з урахуванням наявних ресурсів та умов як внутрішнього, так і зовнішнього середовища. Вибір стратегії та її впровадження є одним із найважливіших завдань управління, від якого залежить успіх підприємства на національному та міжнародному ринках.

Процес розробки стратегії розвитку можна розглядати як синтез науки та мистецтва, де враховуються інтереси різних груп впливу. Стратегічні рішення часто приймаються колективно, що додає до процесу елемент співпраці.

Існує два підходи до вибору стратегії: використання аналізу відхилень від цілей, де підприємство обирає альтернативну стратегію, яка найкраще відповідатиме його майбутнім цілям та забезпечуватиме стратегічну конкурентоспроможність; врахування поточної стратегії та конкурентних переваг, що дозволяє обрати найбільш відповідну теперішнім цілям підприємства.

Основними критеріями вибору конкурентної стратегії є інтенсивність конкуренції, економічні умови, рівень розвитку бізнесу, його привабливість, конкурентний статус підприємства, а також привабливість продукції і галузі.

Комплексна стратегія розвитку підприємства може включати кілька узгоджених між собою стратегій. Основними компонентами такої стратегії є: інновації, які включають технологічні нововведення, технічну модернізацію та розробку нових товарів, що дозволяють знизити витрати і збільшити збут; фінансова та економічна стійкість, яка допомагає зберігати рівновагу підприємства та посилювати його позиції на ринку; інтеграція, кооперація і спеціалізація, які сприяють оптимальному використанню ресурсів та активів у межах стратегії швидкого реагування або інноваційної стратегії.

Формування стратегії розвитку підприємства повинно охоплювати такі основні елементи, як чітке усвідомлення місії підприємства, яка визначає основну мету його діяльності та пріоритетні напрями стратегічного розвитку. Також важливим є аналіз загального періоду формування стратегії, при цьому враховується передбачуваність розвитку економіки та споживчого ринку; аналіз зовнішнього середовища та оцінка його впливу на підприємство. Необхідно розробити ефективні способи взаємодії із зовнішнім середовищем, а також забезпечити узгодженість внутрішніх процесів підприємства; оцінка сильних і слабких сторін підприємства, що допомагає виявити потенціал підприємства і визначити рівень його конкурентоспроможності; вибір стратегічної моделі розвитку, яка відповідає стадії життєвого циклу підприємства; розробка системи стратегічних цілей, виходячи з обраної моделі розвитку; аналіз показників стратегічного управління, що передбачає оцінку результатів діяльності за різні періоди та розробку політики управління для окремих ключових напрямків; прогнозування розвитку ринків, де підприємство працює, з урахуванням зовнішніх чинників, а також розробка альтернативних стратегій і сценаріїв їх реалізації.

Таким чином, стратегічна концепція підприємства формується на основі аналізу можливих стратегічних цілей і з урахуванням умов функціонування та цілей розвитку підприємства.

При розробці стратегії важливо враховувати реакцію конкурентного середовища та використовувати всі доступні конкурентні переваги. Для вибору оптимальної стратегії підприємство повинно мати дані про рівень своєї конкурентоспроможності за попередні роки, щоб оцінити динаміку та виявити проблеми. Це допоможе прийняти обґрунтоване рішення щодо стратегії розвитку.

### 3.2 Стратегія розвитку підприємства КП «Київтранспарксервіс»

В умовах сучасної глобальної конкуренції для КП «Київтранспарксервіс» надзвичайно важливо керувати своєю конкурентоспроможністю на основі підходів, що сприятиме сталому розвитку у довгостроковій перспективі. На нашу думку, покращення управління конкурентними можливостями підприємства передбачає: 1) розробка ефективної стратегії розвитку для забезпечення конкурентоспроможності; 2) удосконалення управління конкурентними характеристиками послуг на ринку.

Основою для розробки ефективної стратегії розвитку та забезпечення конкурентоспроможності КП «Київтранспарксервіс» є визначення ключових факторів, що на неї впливають. Ці фактори можна умовно розділити на дві групи: фактори-стимулятори, що безпосередньо сприяють підвищенню рівня конкурентоспроможності підприємства, та дестимулятори, які негативно впливають на її зниження.

До основних показників конкурентоспроможності підприємства належать раціональна організація його внутрішніх процесів (внутрішня конкурентоспроможність) та забезпечення високої якості та цінності послуг або продукції для споживачів (зовнішня конкурентоспроможність). На стратегічному рівні це означає здатність КП «Київтранспарксервіс» пропонувати інноваційні рішення, які створюють для споживачів більшу цінність порівняно з конкурентами. На тактичному рівні – ефективне виробництво товарів та послуг з вищою цінністю, а на оперативному рівні – забезпечення однакової якості з конкурентами, але більш ефективними методами.

Такий підхід допоможе підприємству залишатися конкурентоспроможним на ринку та забезпечить його сталий розвиток.

На основі вище проведеного дослідження та аналізу діяльності підприємства, в умовах воєнного стану слід враховувати сучасні виклики, пов'язані з безпекою, економічними труднощами та потребою адаптації міської інфраструктури до воєнної реальності. Для розвитку КП «Київтранспарксервіс» необхідно розробити стратегію, яка враховує сучасні виклики транспортної інфраструктури, зростання попиту на паркувальні місця та потреби мешканців міста.

Таблиця 3.2

#### Проект стратегії розвитку КП «Київтранспарксервіс»:

№	Етапи стратегії	Ідеї	Реалізація
1		Модернізація існуючих паркувальних майданчиків	Оновлення та розширення наявних майданчиків, забезпечення їх сучасними технологіями, такими як електронні системи паркування, зарядні станції для електромобілів тощо.

№	Етапи стратегії	Ідеї	Реалізація
2	Покращення інфраструктури	Будівництво нових паркінгів	Збільшення кількості місць у центральних районах та спальних зонах, де попит на паркування значно перевищує пропозицію.
		Створення паркінгів за межами центру для перехоплюючих парковок, що дозволить знизити трафік у центрі та сприяти розвитку громадського транспорту	Інвестування в багаторівневі паркінги та автоматизовані паркувальні системи, що дозволить зменшити навантаження на дорожню інфраструктуру та створити більше місць на обмеженій території
2	Цифровізація послуг	Впровадження інноваційних технологій	Розширення функціоналу мобільних додатків для оплати паркування, що дозволить користувачам зручніше знаходити місця для паркування, оплачувати послуги, а також отримувати сповіщення про доступні місця.
		Система контролю аналітики	Розробка системи онлайн-резервування місць для зниження часу на пошук паркувального місця
3	Підвищення рівня сервісу	Покращення якості обслуговування	Впровадження інтелектуальних систем моніторингу заповнюваності майданчиків, що дозволить ефективніше управляти потоком автомобілів та швидко реагувати на зміну попиту Блокчейн-облік зборів та платежів для підвищення прозорості та запобігання корупційним ризикам
		Співпраця мешканцями громадами	Створення центрів підтримки клієнтів для оперативного вирішення проблем і запитів водіїв. Впровадження лояльних програм для постійних користувачів, таких як знижки на довгострокові паркувальні абонементи або нічні тарифи. Регулярне проведення опитувань та громадських обговорень для врахування думок мешканців щодо паркувальних зон, тарифів і зручностей.
4	Фінансова стабілізація	Залучення інвестицій	Залучення громадян до участі в розробці нових ініціатив, таких як створення безпечних пішохідних зон навколо паркувальних майданчиків.
		Залучення інвестицій	Залучення державних і приватних інвестицій у розбудову інфраструктури паркінгів, зокрема через державно-приватне партнерство (ДПП). Використання європейських грантів для фінансування проектів з модернізації інфраструктури та впровадження екологічно



№	Етапи стратегії	Ідеї	Реалізація
			<p>чистих рішень, таких як електромобільні зарядки та зелені паркінги.</p> <p>Оптимізація витрат через автоматизацію процесів, скорочення ручної праці та збільшення частки безготівкових платежів.</p> <p>Реалізація проектів зі зниження енергоспоживання та екологічного сліду діяльності підприємства, що також сприятиме економії коштів.</p>
5	Екологізація	Розвиток екологічно чистих рішень	<p>Підтримка сталого розвитку шляхом впровадження екологічних ініціатив, таких як створення місць для паркування велосипедів, електроскутерів та розвитку інфраструктури для електромобілів.</p> <p>Використання зелених технологій у будівництві нових паркінгів, зокрема систем збору дощової води та енергоефективного освітлення.</p>
6	Підвищення безпеки інфраструктури	Укріплення паркувальних майданчиків	<p>Підготовка паркінгів як укриттів. Використання підземних або багаторівневих паркінгів як тимчасових бомбосховищ під час повітряних тривог. Це потребує модернізації існуючих об'єктів, забезпечення вентиляційних систем, освітлення, запасів води та аптечок</p> <p>Створення мобільних паркувальних зон у випадках евакуації та пересування військової техніки.</p>
		Цифрові рішення для кризових ситуацій	<p>Встановлення аварійних цифрових систем оповіщення на паркувальних майданчиках для швидкого інформування про небезпеку, евакуаційні маршрути та інші важливі дані.</p> <p>Інтеграція мобільних додатків з інформаційними системами міста щодо безпеки та надзвичайних ситуацій, щоб водії могли швидко отримувати попередження та рекомендації.</p>
7	Адаптація до економічних умов	Оптимізація витрат	<p>В умовах скорочення бюджету та зростання витрат на енергоносії підприємство повинно впроваджувати енергозберігаючі технології. Використання сонячних панелей для живлення паркувальних майданчиків, системи економного освітлення та інфраструктурних рішень для зниження експлуатаційних витрат</p> <p>Гнучке ціноутворення з урахуванням соціальних категорій. Можна впровадити знижені тарифи для військовослужбовців, працівників критичних</p>

№	Етапи стратегії	Ідеї	Реалізація
			інфраструктур і вимушених переселенців, що допоможе підтримати їх в умовах воєнного часу.
		Залучення інвестицій для розвитку	Важливо налагодити співпрацю з міжнародними організаціями та фондами, які підтримують відновлення інфраструктури. Гранти від ЄС та інших міжнародних структур можуть допомогти залучити кошти для модернізації паркувальної системи, особливо в частині екологічних і безпекових рішень
8	Розширення паркувальних послуг у нових умовах	Мобільні рішення для переселенців та гуманітарної допомоги	Гуманітарні коридори для транспорту. Забезпечення спеціальних паркувальних зон для транспорту, що бере участь у гуманітарних місіях або надає допомогу ЗСУ та цивільним особам. Це має включати тимчасові паркінги для вантажівок і автомобілів з гуманітарною допомогою
			Організація спеціальних місць для паркування та зберігання транспорту переселенців, які вимушено залишили свої домівки та користуються автомобілями для пересування та тимчасового проживання
		Підтримка критичної інфраструктури	Пріоритизація паркування для служб критичної інфраструктури, таких як швидкі допомоги, поліція, рятувальні служби та ремонтні бригади, які забезпечують відновлення електропостачання та водопостачання в зоні бойових дій або після атак
9	Посилення комунікації громадою міжнародними партнерами	Громадські ініціативи та підтримка населення	Активна участь підприємства в ініціативах з підтримки українських військових та громадян. Це може бути реалізовано через надання безкоштовних або пільгових паркувальних місць для військових і волонтерів, що допомагає підтримувати обороноздатність країни
			Запуск інформаційних кампаній для населення щодо безпеки під час користування паркувальними майданчиками та підтримки національних ініціатив
		Міжнародна співпраця	Розвиток партнерств із міжнародними організаціями, які можуть надати технічну та фінансову допомогу для відновлення інфраструктури після воєнних дій. Це включає обмін досвідом з містами, що вже проходили через подібні випробування, як-от вивчення досвіду міст, які постраждали під час війни в Європі.

№	Етапи стратегії	Ідеї	Реалізація
10	Планування післявоєнний період	<p>на Відновлення пошкоджених об'єктів</p> <p>Модернізація відповідно до стандартів ЄС</p>	<p>Після завершення бойових дій потрібно розробити програму відновлення інфраструктури, що включатиме реконструкцію пошкоджених паркінгів, впровадження нових стандартів безпеки та екологічних рішень для міської мобільності.</p> <p>Створення довгострокової стратегії інтеграції розумних рішень у післявоєнну транспортну інфраструктуру, зокрема багаторівневих паркінгів з використанням «зелених» технологій.</p> <p>Інтеграція до європейської транспортної системи шляхом дотримання стандартів ЄС у сфері паркування, мобільності та екології. Це дозволить залучити більше інвестицій і підвищити рівень обслуговування в місті до європейських стандартів.</p>

Для забезпечення стабільного розвитку КП «Київтранспарксервіс» необхідно продовжувати працювати над модернізацією інфраструктури, впровадженням нових технологій, покращенням якості обслуговування та залученням інвестицій. Це дозволить підприємству залишатися конкурентоспроможним на ринку, забезпечити потреби міста в паркувальних місцях та зробити Київ комфортнішим для мешканців і гостей. Стратегія розвитку КП «Київтранспарксервіс» в умовах воєнного стану повинна орієнтуватися на безпеку, економічну стійкість та оперативність у забезпеченні потреб міста й армії. Важливо забезпечити підтримку критичних служб, адаптувати інфраструктуру до нових викликів та готуватися до відновлення після завершення бойових дій, при цьому інтегруючи найсучасніші технології для забезпечення стабільного майбутнього.

### 3.3 Економіко-математична модель та прогноз розвитку КП «Київтранспарксервіс»

На основі запропонованої стратегії розвитку підприємства КП «Київтранспарксервіс» в попередньому розділі пропонуємо розробити економіко-математичну модель розвитку КП «Київтранспарксервіс» врахувавши ключові фактори, які впливають на діяльність підприємства, такі як фінансові ресурси,

інфраструктура, попит на паркувальні послуги, та умови зовнішнього середовища (в тому числі воєнний стан). Пропонована базова модель може бути використана для прогнозування розвитку та прийняття рішень:

Метою економіко-математичної моделі є оптимізація фінансових результатів підприємства за рахунок ефективного використання ресурсів, модернізації інфраструктури, збільшення кількості паркувальних місць та впровадження новітніх технологій, при цьому враховуючи чинники ризику, пов'язані з воєнними діями та економічною нестабільністю.

Пропонуємо ввести основні параметри моделі та використати наступні змінні:

$P(t)$  – кількість доступних паркувальних місць у момент часу  $t$ .

$D(t)$  – попит на паркувальні місця в момент часу  $t$ .

$C(t)$  – вартість модернізації одного паркувального місця в момент часу  $t$ .

$R(t)$  – дохід від одного паркувального місця в момент часу  $t$ .

$E(t)$  – експлуатаційні витрати на одне місце в момент часу  $t$ .

$F(t)$  – інвестиції, необхідні для розвитку та модернізації інфраструктури.

$B(t)$  – кількість автомобілів, які не можуть знайти паркувальне місце (дефіцит паркомісць).

$S(t)$  – штрафи та інші надходження (наприклад, через порушення правил паркування).

Обов'язково необхідно врахувати параметри ризику:

$W(t)$  – витрати, пов'язані з воєнними діями (пошкодження інфраструктури, необхідність забезпечення безпеки).

$I(t)$  – інфляційний коефіцієнт, який впливає на витрати та доходи підприємства.

Економіко-математична модель допоможе розрахувати наступні елементи.

Доходи підприємства: загальні доходи підприємства на момент часу  $t$  можна представити як:

$$\text{Доходи}(t) = P(t) \times R(t) + S(t) \quad (3.1)$$

Тут враховуються як доходи від паркувальних місць, так і надходження від штрафів та інших джерел.

Витрати підприємства: загальні витрати на момент часу  $t$  можна записати як:

$$\text{Витрати}(t) = P(t) \times E(t) + C(t) + W(t) \quad (3.2)$$

Ця формула враховує експлуатаційні витрати, витрати на модернізацію інфраструктури та витрати, пов'язані з безпекою під час воєнного стану.

Чистий прибуток: чистий прибуток на момент часу  $t$ :

$$\text{Чистий прибуток}(t) = \text{Доходи}(t) - \text{Витрати}(t) \quad (3.3)$$

Дефіцит паркомісць: кількість автомобілів, які не можуть знайти паркувальне місце (дефіцит), можна записати як:

$$B(t) = D(t) - P(t), \text{ якщо } D(t) > P(t), \text{ і } B(t) = 0 \text{ інакше.}$$

Цей показник важливий для оцінки потреби в розширенні інфраструктури та оптимізації паркувальних місць.

Модернізація та інвестиції: для розвитку підприємства важливо оцінити потребу в інвестиціях:

$$F(t) = \sum_{i=1}^n C_i(t) \times P_i(t)$$

$C_i(t)$  – вартість модернізації паркувальних майданчиків, а  $P_i(t)$  – кількість паркомісць, які потребують модернізації в різних зонах міста.

На основі запропонованої економіко-математичної моделі, керівництво підприємства КП «Київтранспарксервіс» матиме змогу більш ефективно приймати стратегічні рішення в питаннях:

оптимізації паркувальних зон, на основі аналізу  $B(t)$ , підприємство може прийняти рішення про розширення паркувальних зон у найбільш завантажених частинах міста або у житлових районах, де відчувається найбільший дефіцит місць;

інвестування в безпеку, враховуючи витрати на безпеку  $W(t)$ , важливо забезпечити належні укриття та можливість використання підземних паркінгів як бомбосховищ, що підвищить довіру до підприємства та його соціальну значимість у воєнний час;

фінансової стійкості, інтеграція інфляційного коефіцієнта  $I(t)$  дозволить оптимізувати ціноутворення на паркувальні місця з урахуванням змін в економічному середовищі, що допоможе підприємству залишатися фінансово стійким;

модернізації технологій, на основі показника інвестицій  $F(t)$ , підприємство може планувати впровадження нових технологій, таких як електронні системи

оплати, системи контролю за паркувальними місцями та інтеграцію з мобільними додатками для покращення зручності користувачів;

Можливі наступні сценарії розвитку при реалізації запропонованої моделі.

Сценарій стабільного розвитку. При стабільних умовах без значних військових ризиків, підприємство може інвестувати у розширення кількості паркомісць та модернізацію інфраструктури, використовуючи мобільні додатки та інші інноваційні технології.

Сценарій кризової адаптації. В умовах підвищеного військового ризику модель передбачає зростання витрат на безпеку  $W(t)$ , що може зменшити обсяги інвестицій у модернізацію та змусить підприємство фокусуватися на підтримці існуючих потужностей і забезпеченні укриттів.

Отже запропонована економіко-математична модель розвитку КП «Київтранспарксервіс» дозволяє підприємству приймати стратегічні рішення, засновані на аналізі попиту, витрат та доходів у різних умовах. Модель адаптована до умов воєнного стану, де пріоритетом стає безпека, ефективне управління ресурсами та підготовка до післявоєнного відновлення.

Як було описано в другому розділі КП «Київтранспарксервіс» є ключовим підприємством у сфері надання послуг паркування у місті Києві, що має на меті забезпечення ефективного управління паркувальними місцями, зменшення транспортного навантаження та покращення доступності міського простору. В умовах урбанізації та зростання кількості автомобілів, діяльність підприємства набуває ще більшої актуальності. Вивчення його діяльності та розробка науково обґрунтованого прогнозу є важливим кроком до підвищення ефективності роботи КП «Київтранспарксервіс» та вдосконалення паркувальної інфраструктури столиці.

На даний час КП «Київтранспарксервіс» надає паркувальні послуги на основі тарифів, затверджених місцевими органами влади, контролює паркувальні зони, а також адмініструє систему стягнення плати за порушення правил паркування. Однак, як і більшість міських паркувальних компаній, підприємство стикається з низкою викликів, зокрема: обмежена кількість паркувальних місць у центральній частині Києва, що призводить до високого завантаження інфраструктури; відсутність єдиної інтегрованої цифрової платформи, яка б забезпечувала зручність користування

послугами; нестача спеціальних місць для електромобілів та каршерінгових транспортних засобів.

Аналіз фінансових показників КП «Київтранспарксервіс» протягом досліджуваного періоду з 2020 по 2023 рік, свідчить про стабільне зростання доходів, що, однак, не завжди співвідноситься із збільшенням рівня задоволеності користувачів послугами паркування. Річний звіт підприємства показує, що основні джерела доходів включають тарифи за паркування та штрафи за порушення правил. Витрати ж складаються з операційних витрат, інвестицій у модернізацію системи контролю та обслуговування паркувальної інфраструктури.

Проведений у другому розділі магістерської кваліфікаційної роботи аналіз дозволив виявити основні сильні та слабкі сторони діяльності КП «Київтранспарксервіс», а також можливості та загрози, що впливають на розвиток підприємства, продублюємо основні позиції проведеного аналізу. Основними сильними сторонами є: розвинена мережа паркувальних зон у всіх ключових районах міста; підтримка з боку місцевої влади, що забезпечує фінансову стабільність підприємства. До слабких сторін відноситься: недостатній рівень цифровізації та низький рівень зручності для користувачів; високий рівень стихійного паркування, що знижує прибутковість та ефективність використання інфраструктури. Серед можливостей, які створюють перспективи для розвитку, варто виділити: підвищення попиту на паркувальні місця у зв'язку зі зростанням кількості автомобілів та розвиток технологій, що дозволяють покращити зручність використання паркувальних послуг.

На основі проведеного аналізу поточного стану КП «Київтранспарксервіс», визначення сильних і слабких сторін, а також аналізу можливостей та загроз, виникає потреба у створенні науково обґрунтованого прогнозу розвитку підприємства на найближчі 15 років. З метою побудови прогнозу необхідно врахувати ключові зовнішні та внутрішні фактори, які можуть вплинути на діяльність підприємства. Прогнозування ґрунтуватиметься на основних показниках: доходах, зростанні кількості майданчиків та паркувальних місць. Для цього використовуватимуться економіко-математичні методи, зокрема регресійний аналіз та метод експоненціального згладжування, які дозволять отримати кількісні оцінки майбутніх показників діяльності КП «Київтранспарксервіс».

Згідно до розробленої стратегії розвитку конкурентоспроможності підприємства у попередньому підрозділі опишемо очікувані результати за прогнозований період діяльності КП «Київтранспарксервіс» за деякими етапами розробленої стратегії на 2025 – 2029 роки.

Таблиця 3.3

Очікувані результати діяльності КП «Київтранспарксервіс» за прогнозований період 2025 – 2029

№	Етапи	Очікуваний результат
1	Оптимізація та розширення паркувальної інфраструктури	Очікується, що за найближчі 5 років КП «Київтранспарксервіс» розширюватиме мережу паркувальних майданчиків, особливо у центральних районах Києва, щоб забезпечити потреби зростаючої кількості автомобілів. Це включає: <b>будівництво багаторівневих паркінгів</b> у районах з високою транспортною завантаженістю, <b>впровадження інтелектуальних систем паркування</b> , що дозволять оптимізувати використання місць і скоротити час, витрачений на пошук паркування, <b>зменшення стихійного паркування</b> за рахунок збільшення штрафів та створення нових регульованих паркомісць.
2	Цифровізація та інтеграція з системами міського транспорту	Протягом наступних 5–10 років КП «Київтранспарксервіс» продовжить інтеграцію цифрових технологій, щоб зробити послуги зручнішими для мешканців, а саме: <b>запуск мобільних застосунків і онлайн-систем оплати</b> дозволить водіям заздалегідь резервувати місце і оплачувати його дистанційно; <b>інтеграція з Kyiv Smart City</b> для об'єднання всіх послуг в один додаток, що полегшить користування паркувальними місцями, громадським транспортом та іншими міськими послугами.
3	Запровадження екологічних ініціатив	Враховуючи глобальну тенденцію до зниження викидів CO <sub>2</sub> , підприємство має реалізувати екологічні ініціативи, такі як: <b>створення паркувальних місць для електромобілів</b> із зарядними станціями, що сприятиме популяризації екологічного транспорту; <b>партнерство з операторами каршерінгу</b> та розширення місць для каршерінгу як альтернативи індивідуальному автомобілю, <b>створення «зелених зон»</b> на паркувальних майданчиках, що зменшуватиме теплові островці у міських районах та покращуватиме загальну екологічну ситуацію.
4	Фінансове планування та залучення інвестицій	Для виконання поставлених цілей компанія потребуватиме значних інвестицій. Прогнозовані джерела фінансування включають: <b>розширення співпраці з приватними інвесторами</b> через механізми державно-приватного партнерства, особливо для будівництва багаторівневих паркінгів; <b>оптимізація тарифів на паркування</b> , включаючи можливе запровадження диференційованих тарифів залежно від локації та часу; <b>державні гранти та підтримка екологічних ініціатив</b> для сприяння розвитку інфраструктури електромобілів.



№	Етапи	Очікуваний результат
5	Адаптація до змін у міській транспортній політиці та законодавстві	У зв'язку зі зростанням населення Києва та зміною транспортної політики, КП «Київтранспарксервіс» потребуватиме гнучкого підходу: <b>впровадження обмежень на паркування</b> у центральних районах для приватного транспорту, з метою зменшення трафіку і сприяння використанню громадського транспорту; <b>підтримка політики «міста без авто» (Car-Free City)</b> у центрі та просування альтернативних видів транспорту, що сприятиме покращенню якості повітря та зменшенню заторів; <b>адаптація до нових вимог законодавства</b> щодо паркування, якщо вони зміняться, зокрема в контексті автоматизації контролю та штрафів за порушення правил паркування.

Враховуючи ці напрями, КП «Київтранспарксервіс» має потенціал для перетворення на ключового гравця в забезпеченні мобільності Києва. Реалізація вказаних ініціатив дозволить підприємству не лише забезпечити потреби водіїв, а й зробити паркувальну інфраструктуру екологічно чистішою, доступнішою та інтегрованішою з іншими міськими послугами.

На 2024 рік КП «Київтранспарксервіс» обслуговує велику кількість паркувальних майданчиків, розміщених по всьому місту Києву. Точна кількість паркомісць і майданчиків змінюється щорічно через оновлення інфраструктури та розвиток нових зон паркування, але компанія регулярно публікує актуальну інформацію на своєму офіційному сайті та інтерактивній карті майданчиків. Інтерактивна карта доступна на сайті підприємства та містить актуальні дані щодо розташування майданчиків, кількості місць, у тому числі пільгових, та тарифів за паркування. Це дозволяє користувачам дізнаватися про вільні паркувальні місця та умови паркування в конкретних районах міста, що є корисним інструментом для киян і гостей столиці.

Для отримання подальших прогностичних значень на 2025-2029 роки, наведемо зведена таблиця з приблизною кількістю паркувальних майданчиків та місць, що обслуговує КП «Київтранспарксервіс» протягом 2020-2024 років. Дані надані з огляду на доступні звіти та інформацію про зростання кількості місць. Ці дані включають як денні, так і нічні паркінги. КП «Київтранспарксервіс» постійно розширює кількість паркомісць та удосконалює інфраструктуру для полегшення паркування, використовуючи новітні технології та системи управління. Зростання особливо активізувалося у 2020-2024 роках, зокрема за рахунок нових зон та

тарифних політик, спрямованих на збільшення паркомісць у ключових районах Києва. Згідно з інформацією щодо кількості паркомісць, КП «Київтранспарксервіс» розширювало свій паркувальний простір упродовж останніх кількох років. У 2020 році у Києві було близько 27 тисяч паркомісць. Протягом 2021 року кількість місць зросла приблизно до 40 тисяч, а на 2023 рік підприємство повідомляло про наявність понад 60 тисяч паркомісць. У 2024 році ціль досягти 70 тисяч місць, що частково реалізовано завдяки інтерактивній карті паркувальних майданчиків, де кияни можуть знайти точні локації і поточну кількість місць на конкретних майданчиках.

Таблиця 3.4

Кількість паркувальних майданчиків та паркомісць підприємства КП  
«Київтранспарксервіс» за період 2020-2024рр.

Роки	Кількість паркувальних майданчиків	Кількість паркомісць
2020	230	27000
2021	240	40000
2022	250	50000
2023	260	60000
2024	270	70000

Застосовуючи методи прогнозування розрахуємо очікувані данні по прогнозованому періоду, використовуючи функцій прогнозування в ЕТ Excel, результати проведеного дослідження у додатку Г. Прогнозування здійснювалися двома способами, провели порівняльний аналіз отриманих даних

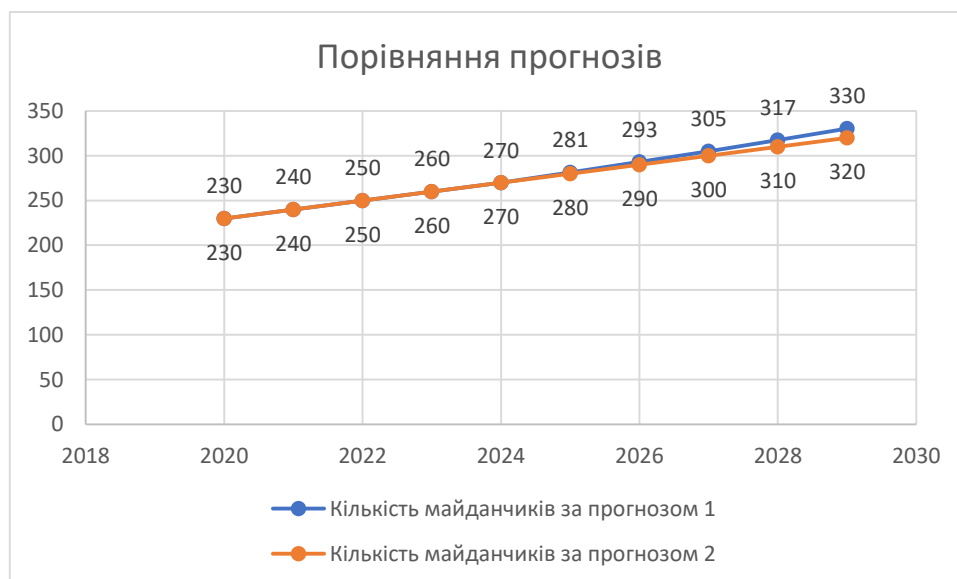


Рис.3.4 Тенденція приросту кількості майданчиків на прогнозований період



Рис. 3.5 Тенденція збільшення кількості паркомісць на прогнозований період

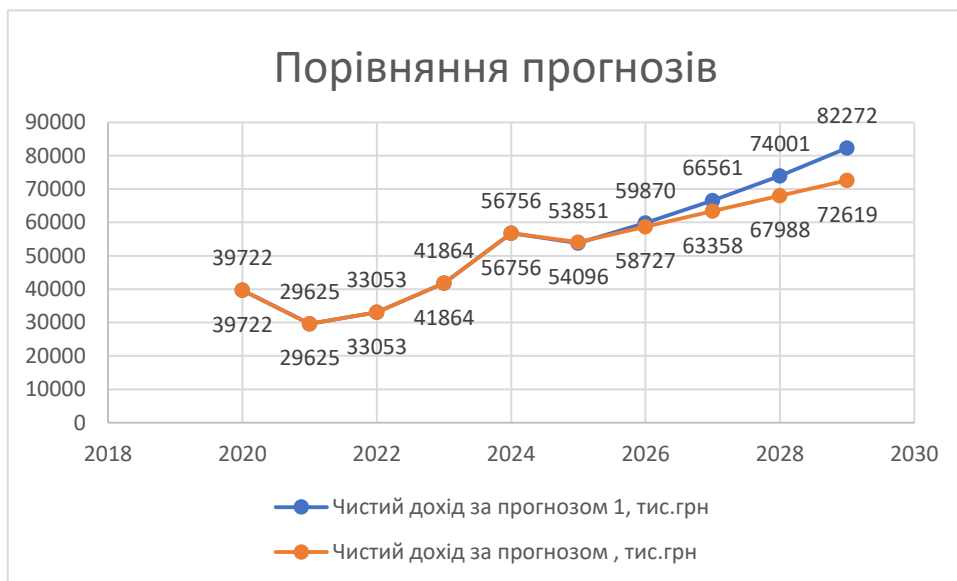


Рис.3.6 Тенденція збільшення доходу КП «Київтранспарксервіс» на прогнозований період

При розрахунку прогнозу за першим методом, було використано функцію РОСТ, виявлено, що за цим прогнозом, обидва показники Кількість майданчиків та паркомісць зростають стабільно до 2029 року. Кількість паркомісць збільшується швидше, ніж кількість майданчиків, що свідчить про розширення існуючих майданчиків або додавання більшої кількості паркомісць на кожен майданчик, а чистий дохід, гідно з прогнозом має стабільне зростання, яке досягає 82,272 тис. грн

у 2029 році. Це показує позитивну динаміку, яка, ймовірно, пов'язана з підвищенням пропускну здатності та збільшенням кількості паркомісць.

При розрахунку прогнозу за другим методом, було використано функцію ТЕНДЕНЦІЯ, цей метод демонструє дещо повільніше зростання кількості майданчиків та паркомісць у порівнянні з першим методом, особливо для кількості паркомісць. У 2029 році прогнозована кількість паркомісць значно менша – 123 600, порівняно з першим прогнозом – 236 385. Це вказує на більш консервативну модель розвитку. Чистий дохід згідно даного прогнозу також зростає, але менш стрімко, ніж за першим прогнозом, досягаючи 72,618.9 тис. грн у 2029 році. Це може відображати обережніший підхід, який враховує можливі обмеження зростання або додаткові витрати, що можуть з'явитися з часом.

Отже, можемо зробити на основі проведеного дослідження такі висновки, що перший метод прогнозування показує агресивніший сценарій розвитку з більшим потенціалом доходів, але водночас може бути ризиковішим, якщо реальні умови ринку або інші фактори не сприятимуть такому швидкому зростанню, а другий метод прогнозування, з іншого боку, пропонує консервативніший прогноз, що може бути корисним, якщо компанія обирає стратегію з низьким ризиком.

Обидва прогнози надають важливі орієнтири для планування. Перший метод краще підходить для активного розвитку за умов стабільної економічної ситуації, тоді як другий метод може використовуватись для більш обережної стратегії. Додатковий аналіз використовуючи інші методи прогнозування може підвищити точність прогнозів та допомогти КП «Київтранспарксервіс» обрати оптимальний план розширення на основі пропонованої стратегії розвитку підприємства в умовах конкурентних переваг.

### Висновки до розділу 3

На основі проведеного дослідження в попередньому розділі, третій розділ магістерської кваліфікаційної роботи присвячено розробці стратегії розвитку підприємства транспортної галузі КП «Київтранспарксервіс» для вдосконалення конкурентних переваг на ринку.

У сучасних умовах КП «Київтранспарксервіс» має критично важливу потребу в розробці стратегічних підходів, які забезпечать конкурентоспроможність і сталий розвиток на довгострокову перспективу. Це включає ефективне управління внутрішніми процесами і орієнтацію на високоякісні послуги для споживачів

Стратегія розвитку є основою забезпечення ефективності діяльності та підвищення конкурентоспроможності підприємства. Успіх залежить від обґрунтованого вибору конкурентної стратегії, що враховує галузеві особливості та ринкову ситуацію.

Розробка стратегій відбувається на кількох рівнях: корпоративна стратегія визначає загальний напрям розвитку підприємства, ділова стратегія спрямована на отримання конкурентних переваг окремими підрозділами, а функціональна стратегія забезпечує виконання стратегічних ініціатив у щоденній діяльності підприємства

Ефективне стратегічне планування включає визначення місії підприємства, аналіз зовнішнього середовища, оцінку внутрішнього потенціалу, вибір стратегічної моделі розвитку, а також прогнозування ринкових тенденцій. Це дозволяє підприємству адаптуватися до мінливих умов ринку та зберігати конкурентні позиції.

Загалом, розробка та впровадження стратегії розвитку є процесом, що поєднує аналіз, інновації та оптимізацію ресурсів, що дозволяє підприємству досягати конкурентних переваг та адаптуватися до змін у ринковому середовищі.

У поточних умовах воєнного стану КП «Київтранспарксервіс» має адаптувати свою стратегію розвитку до нових викликів, зокрема до підвищених вимог безпеки та потреби в адаптації міської інфраструктури. Це дозволяє підприємству не тільки зберігати ефективність, а й готуватися до повоєнного відновлення.

Проект стратегії підприємства включає десять основних напрямків, таких як модернізація паркувальної інфраструктури, цифровізація послуг, підвищення рівня сервісу, залучення інвестицій та екологізація діяльності. Такий комплексний підхід сприяє підвищенню ефективності та адаптації до нових умов.

Після завершення бойових дій стратегія розвитку підприємства передбачає реконструкцію пошкоджених об'єктів, впровадження нових стандартів безпеки та інтеграцію екологічних і цифрових рішень у міську інфраструктуру, що підвищить рівень сервісу до європейських стандартів. Загалом, реалізація комплексної стратегії розвитку дозволить КП «Київтранспарксервіс» залишатися конкурентоспроможним,

ефективно реагувати на нові виклики та забезпечувати стабільне зростання навіть у складних умовах.

Для забезпечення сталого розвитку та підвищення конкурентоспроможності КП «Київтранспарксервіс» було запропоновано економіко-математичну модель, яка дозволяє оптимізувати фінансові результати підприємства та підвищити ефективність використання ресурсів. Така модель допомагає підприємству приймати обґрунтовані стратегічні рішення, враховуючи основні зовнішні та внутрішні чинники впливу.

Запропоновані сценарії – стабільного розвитку і кризової адаптації – враховують потенційні зміни у зовнішньому середовищі, включаючи ризики військових дій та економічні виклики. Сценарій стабільного розвитку передбачає збільшення інвестицій у модернізацію та розширення паркувальної інфраструктури, тоді як сценарій кризової адаптації спрямований на підтримку існуючих потужностей із мінімальними інвестиціями в умовах підвищених ризиків.

Використання економіко-математичної моделі дозволяє КП «Київтранспарксервіс» прогнозувати попит на паркувальні місця, оцінювати доцільність інвестицій і приймати ефективні рішення щодо розширення інфраструктури. Це сприятиме підвищенню рівня задоволеності користувачів, фінансовій стійкості та конкурентоспроможності підприємства в умовах сучасного ринку.

Загалом, запропонована економіко-математична модель забезпечує науково обґрунтовану основу для стратегічного планування і сприяє адаптації КП «Київтранспарксервіс» до змін на ринку, підвищуючи його готовність до довгострокового розвитку та ефективного функціонування.

## ВИСНОВКИ

Для успішного функціонування на ринку послуги підприємства повинні відповідати вимогам конкурентоспроможності на ринку, оскільки підприємства конкурують за обмежений платоспроможний попит споживачів. Висока конкурентоспроможність забезпечує підприємству стабільне становище на ринку та перевагу перед конкурентами.

Конкурентоспроможність підприємства визначається його здатністю ефективно конкурувати, адаптуватися до ринкових змін і постійно вдосконалювати конкурентний потенціал. Основні характеристики конкурентоспроможності включають відносність (у порівнянні з іншими підприємствами), короткостроковий і довгостроковий аспекти, а також залежність від якості товарів і ефективності управління. Конкурентоспроможність підприємства формується під впливом як зовнішніх (державне регулювання, економічний розвиток, попит на продукцію), так і внутрішніх факторів (технології, організація виробництва, управління). Визначення та врахування цих факторів допомагає підприємству формувати стратегію для підтримки конкурентних позицій.

Досліджуване підприємство КП «Київтранспарксервіс» є ключовим оператором на ринку паркувальних послуг у місті Києв, забезпечуючи організацію та контроль паркувальної інфраструктури міста. Завдяки підтримці місцевих органів влади та монопольному статусу підприємство утримує стабільні позиції, водночас активно працюючи над підвищенням ефективності своєї діяльності та впровадженням інноваційних технологій. Це забезпечує КП «Київтранспарксервіс» значні конкурентні переваги у порівнянні з іншими приватними операторами.

Для досягнення стійких конкурентних переваг підприємство має орієнтуватися на розробку та впровадження комплексної стратегії розвитку, яка враховує зовнішні та внутрішні виклики. Основними елементами цієї стратегії є модернізація паркувальної інфраструктури, оптимізація витрат, підвищення рівня сервісу та інтеграція екологічних рішень. Такий підхід дозволяє підприємству ефективно адаптуватися до змін у ринковому середовищі та підвищувати свою конкурентоспроможність у довгостроковій перспективі.

Запропонована економіко-математична модель розвитку надає можливість прогнозувати фінансові результати та планувати інвестиції, зважаючи на основні фактори, такі як попит, витрати на модернізацію, інфляцію та ризики, пов'язані з воєнним станом. Модель дозволяє підприємству оцінювати вплив різних сценаріїв розвитку та обирати оптимальні шляхи для стабільного зростання.

Прогнозування розвитку підприємства базується на двох сценаріях: сценарій стабільного розвитку та кризової адаптації. Сценарій стабільного розвитку передбачає розширення інфраструктури та впровадження новітніх технологій, тоді як сценарій кризової адаптації фокусується на підтримці існуючих потужностей та забезпеченні безпеки. Такий підхід дозволяє підприємству залишатися гнучким і готовим до швидкої адаптації залежно від зовнішніх обставин.

КП «Київтранспарксервіс» активно працює над вдосконаленням паркувальної інфраструктури, що позитивно впливає на транспортну систему Києва. Розвиток місць для паркування електромобілів, інтеграція з громадським транспортом та екологічні ініціативи сприяють поліпшенню екологічної ситуації у місті та знижують навантаження на міські дороги.

Аналіз показників діяльності підприємства за 2020-2023 роки вказує на стабільне зростання доходів та валового прибутку завдяки впровадженню автоматизованих систем оплати й контролю, а також підвищенню попиту на послуги. Проте значне зростання витрат на збут і зниження рівня чистого прибутку вказують на необхідність вдосконалення системи управління витратами та контролю за дебіторською заборгованістю.

Підприємство активно впроваджує цифрові технології (мобільні додатки, системи безготівкової оплати та автоматизації процесів), що сприяють зручності користування паркувальними послугами та підвищують прозорість фінансових операцій. Інновації допомагають КП «Київтранспарксервіс» забезпечувати високий рівень обслуговування та підсилюють його позицію на ринку.

Для досягнення стратегічних цілей підприємство потребує залучення додаткових інвестицій, зокрема для модернізації інфраструктури, будівництва багаторівневих паркінгів та впровадження екологічних проєктів. Співпраця з міжнародними партнерами сприятиме розвитку підприємства та підвищенню рівня обслуговування до європейських стандартів.



Комплексна стратегія розвитку, що включає економіко-математичну модель прогнозування, інноваційні технології та врахування сучасних економічних викликів, дозволяє КП «Київтранспарксервіс» забезпечувати сталий розвиток та залишатися конкурентоспроможним. Завдяки своєму монопольному статусу та підтримці з боку місцевої влади підприємство може ефективно адаптуватися до потреб міста, водночас покращуючи якість паркувальної інфраструктури та підтримуючи екологічні ініціативи.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ansoff H.I. (1981). *Corporate Strategy*. Penguin Books, Middlesex.
2. Porter, M. (1980) *Competitive Strategy*, Free Press, New York, 1980.
3. Азоев Г.Л., Челенков А.П. Конкурентні переваги фірми. 2-е вид. Типографія «Новини», 2010. 256 с.
4. Александрова В.П. Прицілювання до ефективного впровадження інновацій. *Проблеми науки*. 2012. № 1. С. 2 – 8.
5. Барабась Д.О. Управління конкурентними перевагами підприємства (на прикладі підприємств швейної галузі). Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.06.01 – Економіка, організація і управління підприємствами. Київ, 2003. 226 с.
6. Біляков В., Черненко Д., Хавер В., Шаровська М. Формування інноваційної пропозиції для пошуку партнерів для реалізації інноваційного проекту. *Економіка та підприємництво. Держава та регіони*. 2009. № 1. С. 7–14.
7. Богма О. С., Болдуєва О. В. Роль інновацій у забезпеченні конкурентоспроможності національної економіки. *Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки*. 2010. № 3. С. 166-170.
8. Бондаренко В. М. Конкурентні переваги підприємств переробної галузі в умовах економічної кризи / В. М. Бондаренко // *Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки*. - 2016. - Вип. 41(2). - С. 31-37. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpchdtu\\_2016\\_41\(2\)\\_\\_7](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpchdtu_2016_41(2)__7)
9. Войчак А., Камишніков Р. Конкурентні переваги підприємства: сутність і класифікація. *Маркетинг в Україні*. 2005. № 2. С. 50–53.
10. Волобуєв М.І., Ціпуринда В.С. Вдосконалення механізму управління підприємством на засадах інноваційного підходу. *Збірник наукових праць*. - Серія «Управління». 2011. №3. С. 13 – 16.

11. Гаврилюк С.П. Конкурентні переваги як основа розробки стратегії туристських підприємств. Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України. 2001. № 4. С. 76–80.
12. Гамма Т. М., Молла М.Г. Алгоритм оцінки складових конкурентоспроможності молокопереробних підприємства. Економічні інновації. 2012. №51. С. 80 – 87.
13. Гарачук Ю. О. Підвищення ефективності діяльності підприємства за рахунок управління конкурентоспроможністю. Актуальні проблеми економіки. 2011. №2. С 60-66.
14. Глушенкова А. Особливості управління інноваційними проектами у сфері телекомунікацій та інформатизації. Економіка. Менеджмент. Бізнес. 2015. № 4 (14). С. 72–77.
15. Гончаров Ю. В., Куппер О.П. Управління конкурентними перевагами підприємства. Економічний аналіз: зб. наук. праць. Тернопіль: ВПЦ ТНЕУ «Економічна думка», 2017. Т.27. № 1. С. 178-181.
16. Гончарук Т. І. Конкуренція і конкурентоспроможність: зміст і розвиток у перехідній економіці. Суми : ВВП «Мрія-1» ЛТД, 2009. 60 с
17. Денисенко М.П., Гречан А.П., Гаман М.В. Провайдинг інновацій : підручник. / за ред. проф. М.П. Денисенка. К. : Вид. дім «Професіонал», 2008. 448 с.
18. Диба О., Гернего Ю. Інноваційний проект: теорія та проблеми фінансового забезпечення. Фінанси, облік і аудит. 2012. № 20. С. 49–63.
19. Дудар Т., Мельниченко В. Інноваційний менеджмент. Київ: Центр навчальної літератури, 2009. 256 с.
20. Єрмак А.В. Конкурентоздатність підприємства: сутність, поняття. Вісник економічної науки. 2012. № 1. С.41-44.
21. Забелін П.В. Основи стратегічного управління : навч. посіб. П.В. Забелін, Н.К. Моїсеєва. Центр «Маркетинг», 1998. 196 с.
22. Заблоцький Б.Ф. Економіка й організація інноваційної діяльності : навч. посібн. Львів : Вид-во «Новий Світ-2000», 2007. 456 с.
23. Загуменна Т.В. Особливості управління інноваційними проектами. Науковий вісник НЛТУ України. 2013. Вип. 23.4. С.348–360.

24. Заріцька Н. М. Оцінка конкурентоспроможності продукції підприємства Ефективна економіка. 2015. № 12. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4647>(дата звернення: 19.10.2024).
25. Захарін С.В. Стимулювання інноваційної діяльності корпоративного сектору. Фінанси України. 2010. №7. С.101 – 107.
26. Зацарний В.В., Праховнік Н.А., Землянська О.В., Зацарна О.В. Безпека життєдіяльності: Навчальний посібник – К.: НТУУ «КПІ» ІЕЕ, 2016. – 268 с.
27. Йохна М.А., Стадник В.В. Інноваційний менеджмент : навч. посібн. К. : Академвидав, 2006. 464 с.
28. Кабаков Ю. Напрямки удосконалювання систем управління: стандарти, методи або цілі підприємства? Стандартизація. Сертифікація. Якість. 2009. № 2. С. 39-42.
29. Кабанов В.Г. Інвестиційно-інноваційна діяльність: теорія, практика, досвід : монографія. Суми : Вид-во ВТД «Університетська книга», 2008. 1050 с.
30. Карлоф Б. Ділова стратегія : пер. з англ. Вид-во «Економіка». 1991. 239 с.
31. Кобиляцький Л.С. Управління конкурентоспроможністю. К.: Зовнішня торгівля, 2003. 302 с
32. Крамарчук С. П., Лубкей Н.П. Теоретичні аспекти управління інноваційним проектом на вітчизняних підприємствах. Глобальні та національні проблеми економіки. 2018. № 23. С. 252-255.
33. Красневич Г. Проблемний аспект визначення поняття та класифікація інноваційних проектів. Наука та інновації. 2010. Т. 4. № 3. С. 55–74.
34. Кроніковський Д.О. Тенденції кондитерської промисловості України. Ефективна економіка. 2014. №14
35. Куденко Н.В. Стратегічний маркетинг : навч. посібн. К. : Вид-во КНЕУ, 1998. 152 с.

36. Левицька А.О. Конкурентні переваги підприємства: сутність та джерела формування. Вісник Хмельницького національного університету. 2012. № 4, Т. 1. С. 51–54.
37. Левченко О. Г., Полукаров О. І. Охорона праці у зварювальному виробництві: Навчальний посібник. К.: Основа, 2014. 352 с.
38. Майорова Т. Інвестиційна діяльність: підручник. Київ: Центр учбової літератури, 2009. 472 с.
39. Малихіна С. В. Міжнародна конкурентоспроможність – як пріоритетний фактор розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Управління проектами, системний аналіз і логістика. К.:НТУ 2012. Вип. 10. С. 526 – 528.
40. Малярець Л.М., Отенко І. П. Оцінка факторів зростання конкурентоспроможності підприємства. Регіональні перспективи. 2009. №4. С.20-23.
41. Маркова В.Д. Маркетинг послуг. К. : Вид-во «Фінанси і статистика», 1996. 128 с.
42. Меліхова К. Правове поле формування конкурентного середовища підприємства. Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. 2011. №4. С.59-65.
43. Микитюк О. П. Конкурентні переваги підприємств в коопераційних відносинах. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. 2013. Вип. 10. С. 83-88.
44. Микитюк О. П., Кравченко Т. В., Онисенко Т. С. Визначення конкурентних переваг інноваційного підприємства. Теоретичні та прикладні питання економіки. 2018. Вип. 1. С. 161-168.
45. Миронюк Т.І. Сучасні проблеми та методи оцінки конкурентоспроможності. Економіка харчової промисловості. 2014. № 1(21). С. 35-37.
46. Митяй О.В. Особливості формування конкурентних переваг в системі конкурентних відносин підприємств харчової промисловості. Вісник СНАУ. Серія «Економіка і менеджмент». 2014. №8 (61). С. 140-147.

47. Молодоженя М. Інноваційні проекти підприємств торгівлі. Економіка України. 2016. № 4 (653). С. 92–103.
48. Немцов В.Д., Довгань Л.Є. Стратегічний менеджмент: навч. посібн. К.: ТОВ «УВПК «ЕксОб», 2001. 539 с.
49. Ноздріна Л.В. Управління проектами : підручник. К. : Вид-во ЦУЛ, 2010. 432 с.
50. Офіційна інформація підприємства КП «Київтранспарсервіс». <https://ktps.kyiv.ua/content/vidkryti-dani> (дата звернення: 25.10. 2024).
51. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>. (дата звернення: 25.10. 2024).
52. Офіційний сайт підприємства КП «Київтранспарксервіс» <https://ktps.kyiv.ua/> (дата звернення: 25.10. 2024).
53. Позняк С Конкурентні переваги і конкурентоспроможність. Актуальні проблеми економіки. 2003. №1. С.50-55.
54. Праховнік Н.А., Зацарний В.В., Землянська О.В. Безпека життєдіяльності. Конспект лекцій. К.: НТУУ «КПІ» ІЕЕ, 2015. 424 с.
55. Ревуцька Н. Ресурсне забезпечення конкурентних переваг підприємства в сучасних умовах. Вісник КНУ ім. Т. Шевченка. 2013. №10(151). С. 88-93
56. Реутов В.Є. Конкурентоздатність підприємства: критерії, показники і методи оцінювання. Економіка та держава. 2013. № 5. С. 65-67.
57. Скрипко Т.О. Інноваційний менеджмент : підручник. К. Вид-во «Знання», 2017. 423 с.
58. Смоленюк П.С. Управління формуванням конкурентних переваг аграрних товаровиробників. Інноваційна економіка. 2012. № 2. С. 91–97.
59. Теслюк Н.П. Стратегії підприємства по досягненню конкурентних переваг. Економіка. Фінанси. Право. 2017. № 11. С. 17-20.
60. Ткачук К.Н., Зацарний В.В., Сабарно Р.В. Охорона праці та промислова безпека: Навч. посібн. К.: Лібра, 2010. 560 с.
61. Ткачук К.Н., Халімовський М.О., Зацарний В.В. Основи охорони праці: Підручник. К.: Основа, 2011. 474 с.

62. Труніна І. М. Характеристики та види конкурентних переваг підприємства в їхньому прогнозуванні. Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. 2012. № 1 (52). С. 207-211
63. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспроможність організації в умовах кризи: економіка, маркетинг, менеджмент. Видавничий центр «Маркетинг», 2002. 892 с.
64. Холявко Н. Класифікація проектів міжнародного співробітництва Економіка. 2011. № 3. С. 126–133.
65. Цьвок Д.Р., Яворська Н.П. Формування конкурентних переваг підприємства. Економіка та управління підприємствами. 2017. № 5(61). С. 141-147.
66. Чернявський А.А. Стратегічні напрями забезпечення конкурентоспроможності продукції українських виробників. Економіка та держава. 2018. № 10. С. 40-42.
67. Швед Т.В., Біла І.С. Оцінка конкурентоспроможності підприємства Економіка і суспільство. 2017. №8. С. 405-410.
68. Шегда А.В. Основи менеджменту : навч. посіб. К. : Тов. «Знання КОО», 1998. 512 с.
69. Шершньова З.Є. Стратегічне управління : підручник. К. : КНЕУ, 2004. 699 с.
70. Шестак О.В. Сучасний стан та тенденції розвитку кондитерської галузі. Вісник НТУ «ХП». Серія «Актуальні проблеми розвитку українського суспільства». 2013. № 6 (980). С. 132- 137.
71. Щербань В. Шляхи розвитку та активізації інноваційної діяльності малих підприємств. Проблеми науки. 2011. № 7. С. 39 – 43.
72. Яремко З.М., Тимошук С.В., Третяк О.І., Ковтун Р.М. Охорона праці: Навч. посіб. за ред. проф. З.М. Яремка. Львів: Видавничий центр ЛНУ імені Івана Франка, 2010. – 286 с.
73. Яцковий Д.В. Сучасні методики оцінки конкурентоспроможності підприємства. Вісник соціально-економічних досліджень. 2013. №4 (51). С. 183-188.

## Баланс та Звіт про фінансові результати за 2021 рік

інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	203	814
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1195</b>	<b>9 792</b>	<b>12 497</b>
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>	<b>1200</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Баланс</b>	<b>1300</b>	<b>93 632</b>	<b>100 466</b>

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Власний капітал</b>			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	10	10
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	6 566	5 495
Додатковий капітал	1410	79 843	83 334
емісійний дохід	1411	-	-
накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	352	352
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	(29 506)	(57 576)
Неоплачений капітал	1425	( 10 )	( 10 )
Вилучений капітал	1430	( - )	( - )
Інші резерви	1435	-	-
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1495</b>	<b>57 255</b>	<b>31 605</b>
<b>II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення</b>			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	-	297
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі:	1531	-	-
резерв довгострокових зобов'язань			
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	-	-
резерв незароблених премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Призовий фонд	1540	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1595</b>	<b>-</b>	<b>297</b>
<b>III. Поточні зобов'язання і забезпечення</b>			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	888	-
товари, роботи, послуги	1615	72	2 528
розрахунками з бюджетом	1620	32 971	58 131
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	2	-
розрахунками з оплати праці	1630	178	43
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	-	3 954
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	21	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	642	2 325
Доходи майбутніх періодів	1665	1 573	1 573
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	30	10
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>	<b>36 377</b>	<b>68 564</b>
<b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>	<b>1700</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	-	-
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>93 632</b>	<b>100 466</b>

Керівник

Головний бухгалтер

ЕП ОПРИШКО  
ВЛАДИСЛАВ  
АНАТОЛІЙОВИЧ

Опришко Владислав Анатолійович

Гузовська Алла Іванівна

<sup>1</sup> Класифікатор адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад.

<sup>2</sup> Визначається в порядку, встановленому центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики.



Підприємство Комунальне підприємство "Київтранспарксервіс"  
(найменування)

Дата (рік, місяць, число)  
за ЄДР



**Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)**  
за **Рік 2021** р.

Форма № 2 Код за ДКУД **1801003**

**I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ**

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	29 695	39 723
<i>Чисті зароблені страхові премії</i>	2010	-	-
<i>премії підписані, валова сума</i>	2011	-	-
<i>премії, передані у перестраховання</i>	2012	-	-
<i>зміна резерву незароблених премій, валова сума</i>	2013	-	-
<i>зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій</i>	2014	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	( 33 546 )	( 23 816 )
<i>Чисті понесені збитки за страховими виплатами</i>	2070	-	-
<b>Валовий:</b>			
прибуток	2090	-	15 907
збиток	2095	( 3 851 )	( - )
<i>Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань</i>	2105	-	-
<i>Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів</i>	2110	-	-
<i>зміна інших страхових резервів, валова сума</i>	2111	-	-
<i>зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах</i>	2112	-	-
Інші операційні доходи	2120	3 092	3 006
<i>у тому числі:</i>	2121	-	-
<i>дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю</i>			
<i>дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції</i>	2122	-	-
<i>дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування</i>	2123	-	-
Адміністративні витрати	2130	( 17 226 )	( 13 140 )
Витрати на збут	2150	( 2 958 )	( 56 )
Інші операційні витрати	2180	( 8 378 )	( 3 025 )
<i>у тому числі:</i>	2181	-	-
<i>витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю</i>			
<i>витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції</i>	2182	-	-
<b>Фінансовий результат від операційної діяльності:</b>			
прибуток	2190	-	2 692
збиток	2195	( 29 321 )	( - )
Дохід від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	93	-
Інші доходи	2240	133	689
<i>у тому числі:</i>	2241	-	-
<i>дохід від благодійної допомоги</i>			
Фінансові витрати	2250	( - )	( - )
Втрати від участі в капіталі	2255	( - )	( - )
Інші витрати	2270	( 45 )	( 3 278 )
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	-

Продовження додатка 2

<b>Фінансовий результат до оподаткування:</b>			
прибуток	2290	-	103
збиток	2295	( 29 140 )	( - )
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-	-
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
<b>Чистий фінансовий результат:</b>			
прибуток	2350	-	103
збиток	2355	( 29 140 )	( - )

**II. СУКУПНИЙ ДОХІД**

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	1 070	3 697
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
<b>Інший сукупний дохід до оподаткування</b>	<b>2450</b>	<b>1 070</b>	<b>3 697</b>
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
<b>Інший сукупний дохід після оподаткування</b>	<b>2460</b>	<b>1 070</b>	<b>3 697</b>
<b>Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)</b>	<b>2465</b>	<b>(28 070)</b>	<b>3 800</b>

**III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ**

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	1 901	1 450
Витрати на оплату праці	2505	33 590	23 835
Відрахування на соціальні заходи	2510	6 187	4 928
Амортизація	2515	2 752	1 684
Інші операційні витрати	2520	17 678	8 140
<b>Разом</b>	<b>2550</b>	<b>62 108</b>	<b>40 037</b>

**IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ**

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	-	-
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	-	-
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	-	-
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	-	-
Дивіденди на одну просту акцію	2650	-	-


 Керівник

Головний бухгалтер

Опришко Владислав Анатолійович

Гузовська Алла Іванівна

## Баланс та звіт про фінансові результати за 2022 рік

Додаток 1  
до Національного положення (стандарту)  
бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності"

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

Підприємство	<b>Комунальне підприємство "Київтранспарксервіс"</b>	Дата (рік, місяць, число)	2023   01   01
Територія	Шевченківський	за ЄДРПОУ	35210739
Організаційно-правова форма господарювання	Комунальне підприємство	за КАТОТТГ <sup>1</sup>	UA80000000001078669
Вид економічної діяльності	Допоміжне обслуговування наземного транспорту	за КОПФГ	150
Середня кількість працівників <sup>2</sup>	103	за КВЕД	52.21
Адреса, телефон	вулиця Леонтовича, буд. 6, м. КИЇВ, 01030		4680015
Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма №2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)			
Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):			
за національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку			V
за міжнародними стандартами фінансової звітності			

Баланс (Звіт про фінансовий стан)  
на 31 грудня 2022 р.

Форма №1 Код за ДКУД 1801001

А К Т И В	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Необоротні активи</b>			
Нематеріальні активи	1000	66 719	66 719
первісна вартість	1001	66 752	66 752
накопичена амортизація	1002	33	33
Незавершені капітальні інвестиції	1005	6 737	6 372
Основні засоби	1010	14 487	15 008
первісна вартість	1011	87 522	88 193
знос	1012	73 035	73 185
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	-
знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	-	-
накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	26	26
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1095</b>	<b>87 969</b>	<b>88 125</b>
<b>II. Оборотні активи</b>			
Запаси	1100	2 659	2 752
виробничі запаси	1101	2 659	2 752
незавершене виробництво	1102	-	-
готова продукція	1103	-	-
товари	1104	-	-
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Депозити перестрахування	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	6 515	27 481
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	92	14
з бюджетом	1135	341	390
у тому числі з податку на прибуток	1136	339	339
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	331	380
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	1 625	4 016
готівка	1166	-	-
рахунки в банках	1167	1 625	4 016
Витрати майбутніх періодів	1170	120	81
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	-	-
у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	-	-
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	-	-
резервах незароблених премій	1183	-	-

інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	814	758
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1195</b>	<b>12 497</b>	<b>35 872</b>
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>	<b>1200</b>	-	-
<b>Баланс</b>	<b>1300</b>	<b>100 466</b>	<b>123 997</b>

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Власний капітал</b>			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	10	10
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	5 495	4 688
Додатковий капітал	1410	83 334	84 791
емісійний дохід	1411	-	-
накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	352	352
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	(57 576)	(59 461)
Неоплачений капітал	1425	( 10 )	( 10 )
Видучений капітал	1430	( - )	( - )
Інші резерви	1435	-	-
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1495</b>	<b>31 605</b>	<b>30 370</b>
<b>II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення</b>			
Відтрончені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	297	297
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі:	1531	-	-
резерв довгострокових зобов'язань			
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	-	-
резерв незароблених премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Призовий фонд	1540	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1595</b>	<b>297</b>	<b>297</b>
<b>III. Поточні зобов'язання і забезпечення</b>			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	2 528	5 104
розрахунками з бюджетом	1620	58 131	80 763
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	43	54
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	3 954	3 386
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	2 325	2 442
Доходи майбутніх періодів	1665	1 573	1 573
Відтрончені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	10	8
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>	<b>68 564</b>	<b>93 330</b>
<b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>			
У. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	-	-
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>100 466</b>	<b>123 997</b>

Керівник

Головний бухгалтер

*ЕП Олійник  
Владислав  
Володимирович  
ЕП Іванишина  
Олена  
Миколаївна*

Олійник Владислав Володимирович

Іванишина Олена Миколаївна

1 Кошикатор адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад.

2 Визначається в порядку, встановленому центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики.



Підприємство **Комунальне підприємство "Київтранспарксервіс"**  
(найменування)

Дата (рік, місяць, число) 2022 р.  
за ЄДРПОУ

КОДИ

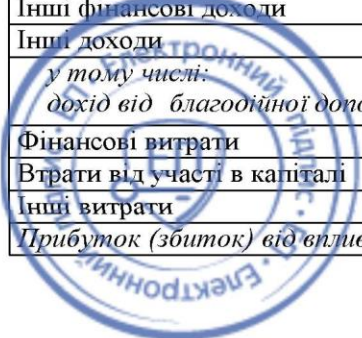
ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО  
35210739

**Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)**  
за **Рік 2022** р.

Форма № 2 Код за ДКУД **1801003**

**I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ**

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	33 053	29 695
<i>Чисті зароблені страхові премії</i>	2010	-	-
<i>премії підписані, валова сума</i>	2011	-	-
<i>премії, передані у перестраховання</i>	2012	-	-
<i>зміна резерву незароблених премій, валова сума</i>	2013	-	-
<i>зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій</i>	2014	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	( 18 916 )	( 33 546 )
<i>Чисті понесені збитки за страховими виплатами</i>	2070	-	-
<b>Валовий:</b>			
прибуток	2090	14 137	-
збиток	2095	( - )	( 3 851 )
<i>Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань</i>	2105	-	-
<i>Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів</i>	2110	-	-
<i>зміна інших страхових резервів, валова сума</i>	2111	-	-
<i>зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах</i>	2112	-	-
Інші операційні доходи	2120	2 881	3 092
<i>у тому числі:</i>	2121	-	-
<i>дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю</i>	2122	-	-
<i>дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції</i>	2123	-	-
Адміністративні витрати	2130	( 9 046 )	( 17 226 )
Витрати на збут	2150	( 3 507 )	( 2 958 )
Інші операційні витрати	2180	( 7 308 )	( 8 378 )
<i>у тому числі:</i>	2181	-	-
<i>витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю</i>	2182	-	-
<i>витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції</i>	2182	-	-
<b>Фінансовий результат від операційної діяльності:</b>			
прибуток	2190	-	-
збиток	2195	( 2 843 )	( 29 321 )
Дохід від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	-	93
Інші доходи	2240	153	133
<i>у тому числі:</i>	2241	-	-
<i>дохід від благодійної допомоги</i>	2241	-	-
Фінансові витрати	2250	( - )	( - )
Втрати від участі в капіталі	2255	( - )	( - )
Інші витрати	2270	( 1 )	( 45 )
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	-



Продовження додатка 2

<b>Фінансовий результат до оподаткування:</b>			
прибуток	2290	-	-
збиток	2295	( 2 691 )	( 29 140 )
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-	-
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
<b>Чистий фінансовий результат:</b>			
прибуток	2350	-	-
збиток	2355	( 2 691 )	( 29 140 )

**II. СУКУПНИЙ ДОХІД**

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	806	1 070
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
<b>Інший сукупний дохід до оподаткування</b>	<b>2450</b>	<b>806</b>	<b>1 070</b>
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
<b>Інший сукупний дохід після оподаткування</b>	<b>2460</b>	<b>806</b>	<b>1 070</b>
<b>Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)</b>	<b>2465</b>	<b>(1 885)</b>	<b>(28 070)</b>

**III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ**

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	1 377	1 901
Витрати на оплату праці	2505	18 222	33 590
Відрахування на соціальні заходи	2510	3 525	6 187
Амортизація	2515	1 683	2 752
Інші операційні витрати	2520	13 970	17 678
<b>Разом</b>	<b>2550</b>	<b>38 777</b>	<b>62 108</b>

**IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ**

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	-	-
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	-	-
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	-	-
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	-	-
Дивіденди на одну просту акцію	2650	-	-

Керівник

Головний бухгалтер

Олійник  
Владислав  
Володимирович  
Е.П. Іванишина  
Олена  
Миколаївна

Олійник Владислав Володимирович

Іванишина Олена Миколаївна



## Баланс та звіт про фінансові результати за 2023 рік

Додаток 1  
до Національного положення (стандарту)  
бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності"



Підприємство	<b>Комунальне підприємство "Київтранспарксервіс"</b>	Дата (рік, місяць, число)	КОДИ		
Територія	Шевченківський	за ЄДРПОУ	2024	01	01
Організаційно-правова форма господарювання	Комунальне підприємство	за КАТОТТГ 1	35210739		
Вид економічної діяльності	Допоміжне обслуговування наземного транспорту	за КОПФГ	150		
Середня кількість працівників 2	78	за КВЕД	52.21		
Адреса, телефон	вулиця Леонтовича, буд. 6, м. КИЇВ, 01030		4680015		
Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма №2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)					
Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):					
за національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку			v		
за міжнародними стандартами фінансової звітності					

Баланс (Звіт про фінансовий стан)  
на 31 грудня 2023 р.

Форма №1 Код за ДКУД 1801001

А К Т И В	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Необоротні активи</b>			
Нематеріальні активи	1000	66 719	66 719
первісна вартість	1001	66 752	66 752
накопичена амортизація	1002	33	33
Незавершені капітальні інвестиції	1005	6 372	6 262
Основні засоби	1010	15 008	14 147
первісна вартість	1011	88 193	85 005
знос	1012	73 185	70 858
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	-
знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	-	-
накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	26	26
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1095</b>	<b>88 125</b>	<b>87 154</b>
<b>II. Оборотні активи</b>			
Запаси	1100	2 752	2 678
виробничі запаси	1101	2 752	2 678
незавершене виробництво	1102	-	-
готова продукція	1103	-	-
товари	1104	-	-
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Депозити перестраховання	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	27 481	39 094
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	14	4
з бюджетом	1135	390	353
у тому числі з податку на прибуток	1136	339	339
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	380	460
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	4 016	4 253
готівка	1166	-	-
рахунки в банках	1167	4 016	4 253
Витрати майбутніх періодів	1170	81	80
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	-	-
у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	-	-
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	-	-
резервах незароблених премій	1183	-	-

інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	758	557
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1195</b>	<b>35 872</b>	<b>47 479</b>
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>	<b>1200</b>	-	-
<b>Баланс</b>	<b>1300</b>	<b>123 997</b>	<b>134 633</b>

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Власний капітал</b>			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	10	10
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	4 688	4 268
Додатковий капітал	1410	84 791	86 142
емісійний дохід	1411	-	-
накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	352	555
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	(59 461)	(59 044)
Неоплачений капітал	1425	( 10 )	( 10 )
Вилучений капітал	1430	( - )	( - )
Інші резерви	1435	-	-
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1495</b>	<b>30 370</b>	<b>31 921</b>
<b>II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення</b>			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	297	297
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі:	1531	-	-
резерв довгострокових зобов'язань			
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	-	-
резерв незароблених премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Призовий фонд	1540	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1595</b>	<b>297</b>	<b>297</b>
<b>III. Поточні зобов'язання і забезпечення</b>			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	5 104	6 277
розрахунками з бюджетом	1620	80 763	92 004
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	-	37
розрахунками з оплати праці	1630	54	26
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	3 386	2 376
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	2 442	109
Доходи майбутніх періодів	1665	1 573	1 573
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	8	13
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>	<b>93 330</b>	<b>102 415</b>
<b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>			
У. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	-	-
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>123 997</b>	<b>134 633</b>

Керівник

Головний бухгалтер

ЕП Олійник  
Владислав  
Володимирович  
ЕП Іванишина  
Олена  
Миколаївна

Олійник В.В.

Іванишина О.М.

<sup>1</sup> Кодифікатор адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад.

<sup>2</sup> Визначається в порядку, встановленому центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики.



Підприємство **Комунальне підприємство "Київтранспарксервіс"**  
(найменування)

Дата (рік, місяць, число) 2024 09 20  
за ЄДРПОУ 35210739

КОДИ

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО  
35210739

**Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)**  
за Рік 2023 р.

Форма № 2 Код за ДКУД **1801003**

**I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ**

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	41 864	33 053
<i>Чисті зароблені страхові премії</i>	<i>2010</i>	-	-
<i>премії підписані, валова сума</i>	<i>2011</i>	-	-
<i>премії, передані у перестраховання</i>	<i>2012</i>	-	-
<i>зміна резерву незароблених премій, валова сума</i>	<i>2013</i>	-	-
<i>зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій</i>	<i>2014</i>	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	( 19 817 )	( 18 916 )
<i>Чисті понесені збитки за страховими виплатами</i>	<i>2070</i>	-	-
<b>Валовий:</b>			
прибуток	2090	22 047	14 137
збиток	2095	( - )	( - )
<i>Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань</i>	<i>2105</i>	-	-
<i>Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів</i>	<i>2110</i>	-	-
<i>зміна інших страхових резервів, валова сума</i>	<i>2111</i>	-	-
<i>зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах</i>	<i>2112</i>	-	-
Інші операційні доходи	2120	1 397	2 881
<i>у тому числі:</i>	<i>2121</i>	-	-
<i>дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю</i>			
<i>дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції</i>	<i>2122</i>	-	-
<i>дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування</i>	<i>2123</i>	-	-
Адміністративні витрати	2130	( 10 389 )	( 9 046 )
Витрати на збут	2150	( 7 011 )	( 3 507 )
Інші операційні витрати	2180	( 4 454 )	( 7 308 )
<i>у тому числі:</i>	<i>2181</i>	-	-
<i>витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю</i>			
<i>витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції</i>	<i>2182</i>	-	-
<b>Фінансовий результат від операційної діяльності:</b>			
прибуток	2190	1 590	-
збиток	2195	( - )	( 2 843 )
Дохід від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	-	-
Інші доходи	2240	440	153
<i>у тому числі:</i>	<i>2241</i>	-	-
<i>дохід від благодійної допомоги</i>			
Фінансові витрати	2250	( - )	( - )
Втрати від участі в капіталі	2255	( - )	( - )
Інші витрати	2270	( 1 )	( 1 )
<i>Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті</i>	<i>2275</i>	-	-

Продовження додатка 2

<b>Фінансовий результат до оподаткування:</b>			
прибуток	2290	2 029	-
збиток	2295	( - )	( 2 691 )
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-	-
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
<b>Чистий фінансовий результат:</b>			
прибуток	2350	2 029	-
збиток	2355	( - )	( 2 691 )

## II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	420	806
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
<b>Інший сукупний дохід до оподаткування</b>	<b>2450</b>	<b>420</b>	<b>806</b>
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
<b>Інший сукупний дохід після оподаткування</b>	<b>2460</b>	<b>420</b>	<b>806</b>
<b>Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)</b>	<b>2465</b>	<b>2 449</b>	<b>(1 885)</b>

## III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	1 448	1 377
Витрати на оплату праці	2505	19 540	18 222
Відрахування на соціальні заходи	2510	4 175	3 525
Амортизація	2515	1 228	1 683
Інші операційні витрати	2520	15 280	13 970
<b>Разом</b>	<b>2550</b>	<b>41 671</b>	<b>38 777</b>

## IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	-	-
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	-	-
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	-	-
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	-	-
Дивіденди на одну просту акцію	2650	-	-

Керівник

Головний бухгалтер

Владислав  
Володимирович  
ЕП Іванишина  
Олена  
Миколаївна

Олійник Владислав Володимирович

Іванишина Олена Миколаївна



Таблиця Г.1

Розрахунок прогнозу на 2025-2029 в ЕТ Ехсел першим методом за допомогою функції РОСТ()

Рік	Кількість майданчиків за прогнозом 1	Кількість <u>паркомісць</u> за прогнозом 1	Чистий дохід за прогнозом 1, тис.грн
2020	230	27000	39722
2021	240	40000	29625
2022	250	50000	33053
2023	260	60000	41864
2024	270	70000	56756
2025	281	93799	53851
2026	293	118182	59870
2027	305	148905	66561
2028	317	187614	74001
2029	330	236385	82272

Таблиця Г.2

Розрахунок прогнозу на 2025-2029 в ЕТ Ехсел першим методом за допомогою функції ТЕНДЕНЦІЯ()

Рік	Кількість майданчиків за прогнозом 2	Кількість <u>паркомісць</u> за прогнозом 2	Чистий дохід за прогнозом , тис.грн
2020	230	27000	39722
2021	240	40000	29625
2022	250	50000	33053
2023	260	60000	41864
2024	270	70000	56756
2025	280	81200	54096
2026	290	91800	58727
2027	300	102400	63358
2028	310	113000	67988
2029	320	123600	72619