

*Міністерство освіти і науки України
Сумський державний університет
Шосткинський інститут
ЦЗДФН*

**КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ
ТА УПРАВЛІННЯ**

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА БАКАЛАВРА

Тема: Методи планування господарської діяльності підприємства

Спеціальність 151 «Економіка»

Завідувач кафедри: _____ / Тур О.М. /

Керівник роботи: _____ / Вареник І.В. /

*Виконавець: _____ / Белясник А.В. /
П.І.Б.*

Шостка 2020

РЕФЕРАТ

Робота бакалавра містить 33 сторінки, 6 таблиць. Список використаних джерел нараховує 34 найменування, 1 додаток.

Мета роботи полягає у систематизації процесів планування господарської діяльності підприємства в сучасних умовах.

Об'єктом дослідження є процеси планування господарської діяльності на підприємстві.

Предмет дослідження - діяльність підприємства в умовах євроінтеграції.

Актуальність даної теми дослідження обумовлена тим, що в сучасних умовах переважна більшість суб'єктів господарювання є відносно самостійними у прийнятті економічних рішень та самі несуть відповідальність за наслідки їх реалізації. В діяльності кожного підприємства періодично виникають ситуації, коли необхідно вживати заходи, спрямовані на запобігання виникненню кризових явищ. Підприємство веде планування своєї подальшої діяльності, що направлено також і на підвищення ефективності його роботи.

У роботі було використано наступні методи дослідження: методика бізнес планування підприємства, методи порівняння, науковий та системний аналіз.

У теоретичній частині розглянуто теоретичні і методологічні узагальнення, визначення сутності і планування діяльності підприємства, удосконалення механізмів та інструментів проведення бізнес - планування.

В аналітичній частині роботи досліджено організаційно-економічну характеристику підприємства, проведено аналіз планування діяльності на діючому підприємстві

У рекомендаційній частині роботи автором запропоновано напрямки усунення виявлених недоліків, розроблено шляхи вдосконалення і підвищення ефективності процесів планування на підприємстві.

Ключові слова: бізнес - план, господарювання, підприємство, управління, платоспроможність, стратегія.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	2
РОЗДІЛ I. ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ	4
1.1. Характеристика методів планування.....	4
1.2. Класифікація бізнес-планів.....	7
1.3. Цілі розробки бізнес-плану.....	9
РОЗДІЛ II МЕТОДИКА ПЛАНУВАННЯ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	11
РОЗДІЛ III. АНАЛІЗ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ	17
3.1. Організаційна характеристика підприємства "Чернігіврибгосп"	17
3.2. Аналіз підприємства.Оцінка бізнес-плану на прикладі "Чернігіврибгосп".Удосконалення планування діяльності підприємства.....	19
ВИСНОВКИ.....	26
СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ.....	28
ДОДАТКИ	30

ВСТУП

Становлення і розвиток системи господарювання в Україні потребує принципово нових підходів до організації управління підприємницькою діяльністю на всіх рівнях.

Практична реалізація будь-якого комерційного проекту значно ускладнюється чи навіть стає неможливою без попередньо розробленого бізнес-плану. Цей письмовий документ є не лише дійовим важелем управління фірмою (підприємницькою діяльністю), а й засобом необхідного зовнішнього фінансування для започаткування нового або розширення діючого бізнесу.

Актуальність даного дослідження заключається в необхідності розробки бізнес-планів підприємств. Ефективність планування діяльності підприємства можна сформулювати як оптимальне співвідношення факторів виробництва (праці і капіталу), так і необхідного обсягу виробництва, що відповідає пред'явленому попиту населення.

У підприємстві бізнес-план замінить звичайне техніко-економічне обґрунтування будь-якого заходу, стане основним критерієм і мірою його суспільної корисності.

Процес планування дозволяє уявити весь комплекс майбутніх операцій підприємницької діяльності і запобігти тому, що може статися. Особливо важливе планування в комерційній діяльності, де потрібні як передбачення на довгострокову перспективу, так і ґрунтовні попередні дослідження, що передують плануванню. При виході на ринок підприємець повинен реально уявити можливі результати своєї діяльності, критично оцінювати свої можливості, правильно розподіляти цілі за часом, навчатись ефективно використовувати ресурси, оволодіти сучасними інструментами підприємництва.

Економічне обґрунтування бізнес-плану підприємства є актуальним питанням для кожного підприємства. Навіщо потрібен бізнес-план? Він потрібен для того, що саме він включає можливість допущення помилкових

рішень із-за некомпетентності підприємця, об'єднує в єдину систему функціонування виробництва, реалізацію товару і розвитку бізнесу. В бізнес-план включаються компоненти, які представляють підприємця як справжнього бізнесмена. Це прагнення до поновлення продукції, технології, організації і управління виробництвом, готовність іти на розумний ризик, діловий оптимізм і впевненість у собі, здатність самостійно працювати і вирішувати задачі, вміння порівнювати затрати з результатами і створювати умови для процвітання підприємства.

Метою даної роботи є аналіз ролі бізнес-планування в діяльності підприємства.

Визначена мета дослідження зумовила *постановку і розв'язання таких завдань:*

- 1). розгляд основних понять бізнес-планування;
- 2). розгляд цілей і методів складання бізнес-плану;
- 3). проведення аналізу бізнес планування на конкретному підприємстві
- 4). визначення шляхів підвищення ефективності бізнес-планування.

Об'єктом дослідження є бізнес-планування на підприємстві і його характерні риси.

Предмет роботи складає роль бізнес-плану в діяльності підприємства.

РОЗДІЛ I. ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ

1.1. Характеристика методів планування

Перехід України від ринкової економіки і кризова ситуація, яка склалася в країні, змушують до пошуку рішень ефективного впливу на поточні процеси швидкого входу із кризи.

Найбільш перспективний варіант виходу з економічної кризи вбачається у прийнятті нестандартних рішень по роздержавленню і приватизації власності підприємств і надання свободи підприємництва кожній людині. Людям під час буває важко зрозуміти, що спасіння самих себе і держави в цілому і більшій мірі залежить від їх бажання і вміння стати власниками землі, засобами виробництва, таким чином розпочати свою кар'єру підприємця. Необхідно розробити клас підприємців, які являються основою бізнесу і процвітання будь-якої держави[4].

У теперішній час при всіх труднощах перехідного періоду підприємці все більше стають реальною і прогресивною силою в розвитку економіки країни. Однак, одного прагнення або бажання для того, щоб відкрити власну справу, буває не досить. При створенні будь-якого підприємства необхідно провести відповідні підготовчі заходи з оцінкою перспектив діяльності і шансів на успіх[6].

В умовах ринкової системи господарювання жодне підприємство не може працювати прибутково без ретельно підготовленого плану. Досвід організації бізнесової діяльності свідчить, що планування набуває все більшого значення в умовах швидких змін у середовищі функціонування підприємства. Чим більш динамічним та невизначеним стає середовище діяльності, тим більше порядку має бути на самому підприємстві., тим більше уваги слід приділяти розробці стратегій та оперативних дій для її реалізації. Відсутність чіткого плану є незаперечним свідченням незадовільного управління підприємством. Успіх

підприємницького проекту незалежно від його масштабів, сфери діяльності, форми організації бізнесу, неможливий без чіткого уявлення при перспективі діяльності, без опрацювання надійних орієнтирів і реального плану господарювання: як почати свою справу, як ефективно організувати виробництво й просування товару на ринок, коли будуть одержані перші прибутки, як зменшити ризик, вижити і перемогти в конкурентній боротьбі. Задля отримання відповідей на ці запитання і складається бізнес-план[5].

Бізнес-план – це письмовий документ, в якому викладена сутність підприємницької ідеї, шляхи і засоби її реалізації та охарактеризовано ринкові, виробничі, організаційні та фінансові аспекти майбутнього бізнесу, а також особливості управління ними[2].

У бізнес-плані формулюються перспективи та поточні цілі реалізації ідеї, оцінюються сильні і слабкі сторони бізнесу, наводяться результати аналізу ринку та його особливостей, викладаються подробиці функціонування підприємства за цих умов, визначаються обсяги фінансових і матеріальних ресурсів для реалізації проекту.

Бізнес-план у ринковій системі господарювання виконує дві найважливіші функції:

- **зовнішню** – ознайомити представників ділового світу із сутністю та основними аспектами організації конкретної підприємницької ідеї;

- **внутрішню** – життєво важливу для діяльності самого підприємства, опрацювати механізм самоорганізації, тобто цілісну, комплексну систему управління організацією підприємницького проекту[6].

Традиційно бізнес-план розглядається як інструмент залучення необхідних для реалізації проекту фінансових ресурсів. Зовнішні інвестори та кредитори ніколи не вкладатимуть гроші в бізнес, якщо не ознайомляться з ретельно підготовленим бізнес-планом[8].

Складанню бізнес-плану передують визначення цілей власного бізнесу загалом і бізнес-плану зокрема. При цьому визначаються ділові загальні й особисті цілі, що є основою оцінки успішного бізнесу підприємця. Бізнес-план

охоплює як зовнішні, так і внутрішні цілі. Основна зовнішня ціль полягає в тому, щоб запевнити майбутніх партнерів і кредиторів в успіху справи. **Головна внутрішня ціль бізнес-плану** – бути основою управління підприємницькою діяльністю. Конкретні цілі розкривають зміст і особливості самого підприємства, специфіку його діяльності[9].

Бізнес-план дає змогу розв'язати цілий ряд завдань, основними серед яких є такі:

- обґрунтування економічної доцільності напрямків розвитку фірми;
- розрахунок очікування фінансових результатів діяльності, насамперед обсягів продажу, прибутку, доходів на капіталі;
- визначення джерел фінансування обраної стратегії, тобто способів концентрації фінансових ресурсів;
- підбір працівників, спроможних реалізувати даний план[11].

Отже, бізнес-план по-перше, може бути використаний для розробки концепції бізнесу, для детального відпрацювання стратегії, для попередження помилок ще “на папері”, а не в дійсності, шляхом детального аналізу маркетингу, фінансів, виробничої діяльності підприємства.

По-друге, бізнес-план є інструментом, за допомогою якого підприємець може оцінити фактичні результати діяльності фірми за визначений період.

По-третє, бізнес-план є засобом залучення, або “добування”, коштів[18].

Підготовка бізнес-плану є процесом, що безперервно повторюється та поновлюється. Отже, і висновки, які випливають з цього, мають час від часу переглядатися. Фактично процес підготовки бізнес-плану є безперервним.

Багато в чому бізнес-план для будь-якої фірми стає першим досвідом стратегічного планування. Одночасно він є керівництвом до виконання.

На шляху створення будь-якої справи постає ряд суттєвих перешкод, кожна з яких за відсутності необхідного підходу може стати причиною виникнення проблемної ситуації. У разі виникнення будь-яких труднощів підприємство повинно дослідити стан бізнесу та виявити можливість перешкоди[16].

Багато з проблем можуть бути вирішені шляхом глибокої проробки планів? Постійне уточнення бізнес-плану з метою приведення його у відповідність до умов, що змінюються, посилює можливість його використання як критерію оцінки фактичних результатів діяльності фірми. Вивчення фактичних результатів роботи порівняно з бізнес-планом надає можливість виявити сильні та слабкі сторони організації, які можна використати, або усунути відхилення наміченого планом від того, що виявилось на практиці.

Бізнес-план може сприяти залученню інвесторів та кредиторів. Перед тим, як ризикувати своїм капіталом, інвестори мають впевнитись у надійності розробки проекту та мати уявлення про його ефективність. Вони мають вивчити бізнес-план перед розглядом можливості капіталовкладень.

Найактивніше бізнес-план використовується при пошуку інвесторів: нових акціонерів, кредиторів, спонсорських вкладів тощо[2].

1.2. Класифікація бізнес-планів

В умовах ринкової системи господарювання бізнес-план – це активний робочий інструмент управління, відповідний пункт усієї планової та виконавчої діяльності підприємства; це документ, який визначає оптимальні за часом і найменш ризиковані шляхи реалізації підприємницького проекту[12].

Специфіка бізнес-плану полягає в тому, що це комплексний документ, який відображає всі основні аспекти підприємницького проекту. У ньому розглядається широке коло проблем. На які може натрапити підприємець, і визначаються способи розв'язання цих проблем. Водночас слід зазначити, що принципи управління за допомогою бізнес-плану передбачають необхідність врахування в процесі розробки конкретного бізнес-плану багатьох специфічних для даного підприємницького проекту факторів. Відтак з'являється можливість класифікувати бізнес-плани за певними ознаками[21]:

1) за сферою бізнесу (виробництво, будівництво, роздрібна та оптова торгівля, надання послуг, посередницька діяльність тощо).

2) за масштабами бізнесу (великий, середній, малий).

3) за характеристиками продукту бізнесу (традиційний, принципово новий, виробничо-технічного та споживчого призначення).

Крім того, залежно від типу інвестиційної ситуації, в межах кожної класифікаційної ознаки можна виділити[20]:

а) повний бізнес-план комерційної ідеї або інвестиційного проекту – виклад для потенціального партнера або інвестора результатів маркетингового дослідження, обґрунтування стратегії виходу на ринок, очікуваних фінансових результатів;

б) бізнес-план – виклад перспектив розвитку підприємств на плановий період для ради директорів або зборів акціонерів, де обґрунтовуються необхідні обсяги інвестицій чи інших ресурсів;

в) бізнес-план структурного підрозділу – виклад для керівництва плану розвитку господарської діяльності підрозділу для обґрунтування обсягів ресурсів, що централізовано виділяються підрозділу, або обсягів прибутку, що залишаються в розпорядженні підрозділу.

Окремо можна виділити регіональний бізнес-план, що в ньому обґрунтовуються перспективи соціально-економічного розвитку регіону та обсяги фінансування відповідних програм для органів з бюджетними повноваженнями[23].

Крім того, складаються також спеціальні (як правило, скорочені) варіанти бізнес-планів для осіб, у контактах з якими заінтересований підприємець. Форма та зміст таких планів орієнтовані на інтереси таких осіб.

1.3. Цілі розробки бізнес-плану

Розробка бізнес-плану – це трудомісткий процес. Практика свідчить, що для розробки середньої складності бізнес-плану необхідно до 200 годин. Навіщо тоді підприємцеві бізнес-план?

По-перше, бізнес-план – це інструмент для залучення зовнішнього капіталу, необхідного для реалізації підприємницького проекту. Бізнес-план містить відомості не лише про виробничі, ринкові, а й про фінансові аспекти майбутнього бізнесу. Фінансові розрахунки, що наводяться у бізнес-плані, пояснюють, скільки необхідно стартового капіталу, на які цілі будуть витрачатися гроші, як будуть повертатися борги потенційним кредиторам[27].

По-друге, на початковій стадії реалізації підприємницького проекту бізнес-план служить основним інструментом комунікації між підприємцем і майбутніми постачальниками, продавцями та робітниками. За допомогою бізнес-плану підприємець має переконати своїх майбутніх ділових партнерів, а також найманих працівників, що підприємницька ідея справді є перспективною, а головне, що в підприємця є обґрунтована реальна програма успішної реалізації такої ідеї[27].

По-третє, бізнес-план – це спосіб моделювання системи управління майбутнім бізнесом. Практика свідчить, що успіх підприємницької діяльності визначають три фактори[26]:

- правильне розуміння реальної ситуації в даний момент;
- чітка постановка цілей, що їх бажає досягти підприємець;
- якісне планування процесів переходу з одного стану в інший.

По-четверте, бізнес-план – це спосіб попереднього визначення перешкод та запобігання виникненню проблем на шляху до успіху[28].

Опрацювання бізнес-плану примушує підприємця моделювати ситуації, розробляти різні ситуації, з'ясовувати проблеми, які можуть стати на заваді підприємницькому проекту. Звичайно, бізнес-план не може запобігти всім

можливим помилкам, але вже дає шанс підприємцеві ще раз обдумати, чи не відповідатимуть його дії ситуації, яка може виникнути.

По-п'яте, бізнес-план – це спосіб розвитку особистих управлінських якостей підприємця. У процесі розробки бізнес-плану підприємець набуває досвіду оцінки умов конкуренції, засобів просування товарів на ринок, використання переваг власного бізнесу, фінансового планування[18].

По-шосте, бізнес-план дає змогу перевірити реалістичність підприємницької ідеї ще до її практичної реалізації. Можливо, що в результаті підготовки бізнес-плану з'ясується, що за даних економічних умов здійснення підприємницького проекту є нереальним або економічно недоцільним[14].

Реалізація будь-якого підприємницького проекту потребує ретельної підготовчої роботи. А бізнес-план як комплексний багатофункціональний документ поступово стає обов'язковим елементом компетентного управління також і вітчизняними підприємствами та організаціями[17].

РОЗДІЛ ІІ МЕТОДИКА ПЛАНУВАННЯ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Резюме

Риба і продукти її переробки – є цінними і необхідними продуктами харчування. Відкрите Акціонерне Товариство “Чернігіврибгосп” – підприємство, яке спеціалізується на вирощуванні і розведенні риби. Було перетворене з Чернігівського обласного державного сільськогосподарського рибоводного підприємства у Відкрите Акціонерне Товариство у 1998 році.

Товариство завжди займало провідне місце на ринках Чернігівщини та України, а за останні 3-5 років реалізує свою продукцію до країн ближнього зарубіжжя.

Продукція високої якості і має харчову цінність.

Бізнес-план ВАТ “Чернігіврибгосп” складається з таких розділів:

1. План маркетингу, де вказуються основні види маркетингових досліджень, майбутній об’єм поставок і майбутні надходження.
2. План виробництва – як розвивається план виробництва, звідки одержують сировину, трудові відносини в Товаристві.
3. Фінансовий план – як утворюється прибуток, як він розподіляється; які фонди створюються на підприємстві.
4. Юридичний план – назва підприємства, код, юридична адреса, номер і дата реєстрації, форма власності.
5. Програма інвестування, вказати головних інвесторів.
6. Охорона навколишнього середовища, де треба вказати, чи є на підприємстві шкідливі відходи.

План маркетингу

Велике значення для розробки маркетингового плану відіграє маркетингове дослідження.

На підприємстві існують такі види маркетингових досліджень.

Сфера	Вид дослідження
1	2
1. Реклама	<ul style="list-style-type: none"> - дослідження мотивацій споживача; - дослідження рекламних текстів; - вивчення засобів реклами; - вивчення ефективності рекламних оголошень
2. Комерційна діяльність і її економічний аналіз	<ul style="list-style-type: none"> - короткострокове прогнозування; - вивчення політики цін; - вивчення товарної номенклатури; - вивчення міжнародних ринків; - вивчення принципів розміщення підприємств і складів
3. Відповідальність Товариства	<ul style="list-style-type: none"> - вивчення проблем інформування споживачів; - вивчення впливу факторів на навколишнє середовище; - вивчення громадських цінностей і проблем соціальної політики
4. Розробка товару	<ul style="list-style-type: none"> - вивчення реакції на введення на ринок нового товару; - вивчення товарів конкурентів; - тестування товарів
5. Збут і ринки	<ul style="list-style-type: none"> - потенціальні можливості ринку; - вивчення характеристик ринку; - аналіз збуту; - вивчення каналів розподілу; - вивчення стратегій стимулювання збутку

Товариство займається збутом риби на ринках у Чернігові, Корюківці, Холмах, Києві. Недоліком роботи Товариства можна вважати те, що воно мало уваги приділяє рекламі. Реклама є, але вона надто застаріла, тому підприємству треба поновити рекламу і розробити заходи по покращенню рекламної діяльності.

У 2018 році Товариство реалізує такі продукти:

- товарна риба – 1 по ціні 5100,000 грн.;
- річник – по 12007,000 грн.;
- товарна риба – 2 по ціні 2500,000 грн.

Вся ця продукція має безмежне виробництво.

Таблиця 2.1.

Об'єм поставок на 2018-2019 рр.

№ п/п	Продукція	Од. вим.	I квартал 2018р.	II квартал 2018р.	III квартал 2018р.	IV квартал 2018р.	I квартал 2019р.	IV квартал 2019р.
1.	Товарна риба - 1	тн.	0,00	0,00	10,00	100,00	90,00	0,00
2.	Річник	тн.	0,00	25,00	0,00	0,00	0,00	60,00
3.	Товарна риба - 2	тн.	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Таблиця 2.2.

Надходження від продажу (грн.)

№ п/п	Продукція	I квартал 2018р.	II квартал 2018р.	III квартал 2018р.	IV квартал 2018р.	I квартал 2019р.	II квартал 2019р.
1.	Товарна риба - 1	25082	-	-	-	-	-
2.	Річник	-	30395	-	-	-	75798
3.	Товарна риба - 2	-	-	52351	526946	479307	-
4.	Всього:	25082	30395	52351	526946	479307	75798

З таблиць видно, що в майбутньому планується збільшити об'єм поставок товарної риби-2. у відповідності до цього і надходження по товарній риби-2 будуть вищі, ніж по інших видах продукції.

План виробництва

Підприємство виробляє і реалізує продукцію цілий рік. План виробництва розбивається по кварталам. На 2019 рік планується виробляти: товарної риби (двох видів) і річник. Все це виробляється в невизначеній кількості. У плані виробництва слід зазначити:

Сировина і поставки здійснюються службами поставки, насіння одержують від постійних постачальників відповідно обумовлені в договорі.

Підприємство має відповідне місце розташування, що дає можливість стежити за всіма процесами виробництва. Крім тих підприємств, які знаходяться за межами товариства.

Трудові відносини Товариства зі своїми працівниками регулюються законодавством України про працю з урахуванням особливостей, визначених контрактом або трудовим договором. Прийом та звільнення працівників, оплата їх праці та інші аспекти трудових відносин входять до компетенції голови Правління Товариства.

Працівникам Товариства надається соціальний захист та соціальне страхування, пільги і гарантії відповідно до чинного законодавства. Інтереси трудового колективу представляє та укладає договір у встановленому порядку орган трудового колективу, на строк 3 роки.

У 2019 році планується, що на підприємстві буде працювати 89 чоловік, загальна сума заробітної плати становитиме 15 105 грн. На підприємстві існують також доплати і надбавки по перевиконанню плану, а також проводяться стимулюючі міроприємства роботи.

Фінансовий план

Прибуток Товариства утворюється з надходжень від господарської діяльності після покриття матеріальних та прирівняних до них витрат і витрат на оплату праці.

Чистий прибуток, одержаний Товариством після сплати податків та інших обов'язкових платежів, залишається в повному розпорядженні Товариства.

Товариство створює резервний фонд: фонд сплати дивідендів та інші фонди Товариства, порядок створення та використання яких визначається "Положенням про фонди Товариства". Резервний фонд створюється в розмірі не менш к 25 % статутного фонду Товариства, шляхом щорічних відрахувань в розмірі не менше 5 % чистого прибутку Товариства до отримання необхідного розміру. Резервний фонд Товариства використовується для покриття витрат, пов'язаних з відшкодуванням збитків та позапланових затрат.

Товариство здійснює оперативний та бухгалтерський облік результатів своєї діяльності, а також веде статистичну звітність і подає її у встановленому порядку і обсязі органам державної статистики

Перший фінансовий рік починається з дати реєстрації Товариства і завершується 31 грудня цього ж року.

Юридичний план

1. Повна і скорочена назва
"Відкрите акціонерне товариство Чернігіврибгосп"
ВАТ "Чернігіврибгосп"

2. Код за ЄДРПОУ 00716820

3. Юридична адреса:

Україна, Чернігівська область

Чернігівський район

с.Жавінка

4. Номер і дата реєстрації.

№ 290/96-ВР 28 грудня 1998р.

5. Форма власності – колективна.

6. Статутний фонд Товариства становить 888 574 грн.

Статутний фонд поділено на 3 554 296 простих іменних акцій, номінальною вартістю 0,25 грн. кожна.

Товариство має право збільшувати або зменшувати розмір статутного фонду.

7. У подальшому не передбачено зміни в правовій формі Товариства.

Охорона навколишнього середовища

Шкідливих викидів в атмосферу на Товаристві немає, так як Товариство займається вирощуванням і реалізацією екологічно чистої продукції, це підтверджується тим, що на підприємстві є лабораторія.

РОЗДІЛ III. АНАЛІЗ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

3.1 Організаційна характеристика підприємства "Чернігіврибгосп"

Відкрите акціонерне товариство "Чернігіврибгосп" засновано згідно з наказом регіонального відділення Фонду державного майна України по Чернігівській області від 28 грудня 1998 року № 1028 шляхом перетворення Чернігівського обласного державного сільськогосподарського - рибоводного підприємства "Чернігіврибгосп" у Відкрите Акціонерне Товариство, відповідно до Закону України "Про особливості приватизації майна в агропромисловому комплексі" від 10 липня 1996 року № 290/96 ВР.

Скорочена назва товариства ВАТ "Чернігіврибгосп". Місце знаходження та юридична адреса Товариства: Україна, Чернігівська область, Чернігівський район, с. Жавінка. Форма власності – колективна.

Товариство створюється з метою одержання прибутку на основі здійснення виробничої, комерційної, посередницької та іншої діяльності та розподілу його серед акціонерів Товариства у відповідності та на умовах, визначених діючим законодавством та Статутом підприємства.

Предметом діяльності товариства є:

- риболовство, діяльність риборозплідників і рибних ферм, надання послуг, пов'язаних з рибним господарством;
- вирощування молоді риби, рибоподібних та їх ловля;
- послуги з обстеження стану водоймищ і риби, а також послуги зі стимулювання розведення риби і підвищення продуктивності водоймищ;
- розробка інвестиційних проектів, розробка та реалізація рекомендацій щодо організаційно-господарської діяльності підприємств АПК;
- придбання будь-якого рухомого чи нерухомого майна, транспортних засобів з метою надання в користування іншим суб'єктам на умовах лізингу та оренди;

- проведення постачально-збутових та торгово-посередницьких операцій з товарами та послугами, як на території України, так за її межами;
- здійснення зовнішньоекономічної діяльності;
- постачання сільгоспвиробникам та іншим споживачам нафтопродуктів, інших енергоносіїв, запчастин, сировини, виробничого та торговельного обладнання, сільгосптехніки, добрив, насіння, кормів та засобів захисту рослин;
- закупка сільгосппродукції і продуктів її переробки у населення та інших виробників за готівку та на інших умовах;
- виробництво, переробка, зберігання та реалізація сільськогосподарської продукції;
- здійснення транспортних послуг по перевезенню вантажів в Україні та за її межами, надання складських та експедиційних послуг;
- здійснення ремонтно-будівельних робіт, надання різноманітних послуг при будівництві різних об'єктів, виробництво будматеріалів та конструкцій;
- інші види діяльності, що не заборонені діючим законодавством України та відповідають меті створення Товариства.

Види діяльності, що підлягають ліцензуванню, здійснюються Товариством після одержання відповідної ліцензії.

Товариство є юридичною особою з дня його державної реєстрації і здійснює свою діяльність відповідно до чинного законодавства України та статуту підприємства.

Майно Товариства складається з основних засобів та оборотних коштів, а також цінностей, вартість яких відображається в балансі Товариства. Товариство є власником: майна, переданого йому засновником у власність; продукції, виробленої Товариством внаслідок господарської діяльності; одержаних доходів.

Ризик випадкової загибелі або пошкодження майна, що є власністю Товариства або передане йому в користування, несе Товариство. Товариство має парил продавати, передавати безкоштовно, обмінювати, передавати в оренду юридичним та фізичним особам засоби виробництва і матеріали.

Товариство має самостійний баланс, рахунки в установах банків, фірмову марку та товарний знак, які затверджуються правлінням Товариства і реєструється в порядку, передбаченому законодавством України, печатку зі своєю назвою, інші необхідні реквізити.

Засновником Товариства є Держава в особі регіонального відділення Фонду державного майна України по Чернігівській області. На момент створення Товариства засновнику належить 100% акцій Товариства.

3.2. Аналіз основних показників роботи підприємства за 2019 рік

Під аналізом в широкому розумінні розуміють спосіб визначення предметів і явищ навколишнього середовища, які основані на розділенні цілого на складові частини і вивчення їх у всіх зв'язках і залежностях.

Аналіз виробничо-господарської діяльності є важливим елементом в системі управління виробництвом, діючим засобом виявлення внутрігосподарських резервів, основою розробки науково обґрунтованих планів і управлінських рішень.

Роль аналізу з кожним роком підвищується. Це обумовлене різними обставинами.

По-перше, необхідність постійного підвищення ефективності виробництва, в зв'язку з ростом дефіциту і вартості сировини. По-друге, створення нових форм господарювання в зв'язку з роздержавленням економіки, приватизації підприємств.

Важливою рисою господарського аналізу є те, що він здатен не тільки встановити недоліки, а й давати їм якісну характеристику, тобто забезпечувати вимірювання впливу факторів на результати діяльності. Вивчення господарської діяльності підприємства повинен проводитись з врахуванням всіх його можливостей.

Аналізуючи виробничо-господарську діяльність ВАТ "Чернігіврибгосп", можна зробити такі висновки: у 2019 році виробничі потужності зменшилися на

280 га. В цьому ж році під вирощування посадочного матеріалу було використано на Мньовському риб цеху 69 га і на риборозпліднику ТЕЦ 228 га. Всього 297 га вирощених ставків.

Нерест коропа проводився у вирощених ставках, рослиноідних риб заводським способом. Вирощено і посаджено на зимівлю 2018-2019 році 2,136 млн. шт. коропа, карася і рослиноідних риб – 18 600 шт.

За період вирощування риби посадочного матеріалу згодовано на корм рибі 100 т пивної дробини.

Таблиця 3.1.

Аналіз об'єму товарної продукції ВАТ "Чернігіврибгосп" за 2018-2019рр.

Показники	2018р.			2019р.			Відхилення	
	План	Факт	% виконання плану	План	Факт	% виконання плану	Факт	% виконання плану
Товарна продукція, тис.грн.	580	470	81	650	398	61	-72	-20
Валова продукція, тис.грн.	530	395	75	542	287	53	-108	-22
Реалізована продукція, тис.грн.	470	372	79	540	346	64	-26	-15
Продуктивність праці, грн.	4500	5800	124	4523	6500	70	700	-54

Аналізуючи дані таблиці 2.1., можна сказати, що у 2019 році об'єм товарної продукції знизився на 72 000 грн. На цей показник впливають такі фактори, як об'єм виробленої продукції. З процентного виконання плану видно, що об'єм валової продукції у 2019 році був недовиконаний на 22 %. Він включає весь об'єм роботи, який намічається виконати в даний період, тобто на 2008 рік цей план не був виконаний.

Показник реалізованої продукції також нижчий у 2019 році. Це можна пояснити тим, що на цей період було вироблено мало товарної продукції, тому і

об'єм реалізованої продукції нижчий. % виконання плану у 2019 році знизився на 15%. Показник продуктивності праці у 2008 році був перевиконаний на 24%, так як об'єми товарної, валової і реалізованої продукції були нижчі, а у 2019 році були нижчі показники, і % виконання був недовиконаний на 30%.

Затрати становлять 270 тис. грн., а у 2018 році 307 тис. грн., це означає, що у 2019 році зменшилися затрати на виробництво. У цьому ж році середня чисельність робітників становила 73 чоловіки, це на 36 робітників менше, ніж у 2018 році. Рівень сукупної рентабельності становить (-37%), а норма прибутку (29,5%). За 2019 рік було одержано виручку у сумі 3 460 000 грн. Це на 1 100 000 грн. менше, ніж у 2018 році.

У зв'язку з відсутністю коштів, ніяких робіт по капітальному будівництву не проводилось. Незавершеного будівництва немає.

За 2019 рік була погашена позика у сумі 63 000 грн. Станом на 01.01.2009 року заборгованість по заробітній платі становить 77,4 тис. грн. У даний час заборгованість погашається рибою і грішми, одержаними з банку за січень місяць.

По прибутковому податку видано 20 000 грн., заборгованість становить 2 000 грн.

На основі балансу підприємства, можна розрахувати певні коефіцієнти, які характеризують фінансовий стан підприємства.

1. Коефіцієнт покриття.

$$K_n = \frac{\text{Оборотні активи (ст.260)}}{\text{Поточні зобов'язання (ст.620)}} \quad (3.1)$$

$$K_n^m = \frac{875}{250} = 3,50$$

$$K_n^k = \frac{719}{97} = 7,41$$

Цей коефіцієнт показує яку частину зобов'язань підприємство може погасити негайно.

2. Коефіцієнт абсолютної ліквідності.

$$K_{л} = \frac{\text{Грошові кошти (ст.230)}}{\text{Поточні зобов'язання ст.620}} \quad (3.2)$$

$$K_{л}^{mn} = \frac{8}{250} = 0,03$$

$$K_{л}^{kn} = \frac{6}{97} = 0,06$$

Цей коефіцієнт дуже низький, і вказує, що підприємство може погасити всю заборгованість, але нескоро.

3. Чистий оборотний капітал.

$$Ч_{об.к.}^{п.п.} = \text{Оборотні активи (ст.260)} - \text{Поточні зобов'язання (620)} \quad (3.3.)$$

$$Ч_{об.к.}^{п.п.} = 875 - 250 = 625$$

$$Ч_{об.к.}^{к.п.} = 719 - 97 = 622$$

Наявність чистого оборотного капіталу свідчить про можливість покращення та розширення діяльності підприємства.

4. Коефіцієнт платоспроможності.

$$K_{пл} = \frac{\text{Власний капітал (ст.380)}}{\text{Поточні зобов'язання (ст.280,640)}} \quad (3.4)$$

$$K_{пл}^{mn} = \frac{9675}{9925} = 0,97$$

$$K_{пл}^{kn} = \frac{9600}{9697} = 0,99$$

$K_{пл} \geq 1$, підприємство є стабільним і платоспроможним. Одержані результати вказують на те, що в цілому підприємство можна вважати платоспроможним.

5. Коефіцієнт фінансування на початок звітного періоду.

$$K_{\phi} = \frac{\text{Інші поточні зобов'язання (ст.610) + Поточні зобов'язання (620)}{\text{Власний капітал (ст.380)}} \quad (3.5)$$

$$K_{\phi}^{\text{п.п.}} = (84 + 250) / 9675 = 0,03$$

$$K_{\phi}^{\text{к.п.}} = (15+97) / 9600 = 0,01$$

Аналізуючи показники фінансового стану ВАТ “Чернігіврибгосп” за 2008 рік, можна сказати, що фінансовий стан покращився, і підприємство відносно стабільне.

3.3 Шляхи підвищення ефективності планування на підприємстві

Виконання бізнес-плану потребує мобілізації робітників на вирішення завдань в масштабах всього підприємства і кожного робочого місця. У бізнес-плані повинні бути передбачені заходи по підвищенню трудової активності, повернення до творчої праці, а головне – до усунення прихованого безробіття. Для цієї мети рекомендується запропонувати посаду кадрового менеджера і наділити його відповідними правами і обов'язками.

Кадровий менеджмент забезпечує найкращі результати виробничо-господарської діяльності підприємства в умовах підвищеної вартості робочої сили і її якості. Кадровий менеджмент становиться інтегруючою складовою частиною підприємницької політики, враховує не тільки потреби виробничої системи, а й соціально-психологічні фактори персоналу і можливість робітників реалізувати свої здібності, досягаючи при цьому високих економічних результатів, знаходячись в надійних для людини умовах при стабільній і регулярній зайнятості.

Для успішної реалізації функцій кадрового менеджменту необхідна інформація, яка включає: потребу в робітниках відповідної кваліфікації у визначені періоди часу, можливості найкращого використання робітників з максимальною віддачею і високими результатами, необхідна кількість коштів для залучення працівників і використання системи підготовки кадрів в цілях адаптації до змін умов праці і виробництва.

Менеджер по кадрах виконує функції, зв'язані з організацією виробництва. Він повинен володіти основами технології, економіки і організації виробництва і праці, чітко представляти собі поточні і перспективні задачі підприємства, знати принципи кадрової політики, основи господарського і трудового законодавства, загальної психології і соціології.

Процес формування менеджера по кадрах включає наступні аспекти: характер і зміст діяльності на всіх наступних сходинках службової драбини, відповідальність особистих якостей потребам кожної сходинки просування (вік, освіта, кваліфікація, особисті вміння і ін.), визначення ділового досвіду, необхідного до переходу на більш високу сходинку, володіння специфічними знаннями і навиками для виконання нових функцій. (див. дод. В).

У практиці використовується багато моделей розробки бізнес-планів, в тому числі і для оцінки загального стану підприємства і для перспективи її розвитку, і для оцінки конкретного контракту вкрай до оцінки окремих бізнес-операцій. Цей документ використовується підприємством, як "дорожня карта" з вигідними маршрутами, ринками збуту, що дає можливість діяти не всліпу, а відповідно до чітко розрахованої схеми.

Склад, структура і об'єм бізнес-плану багато варіативні і залежать перш за все від специфіки діяльності, розміру фірми і від товару, задля якого цей план розраховується. Не існує чіткої регламентної форми і структури бізнес-плану.

Розробка бізнес-плану – це багатоцільовий і багатоаспектний процес, який потребує глибоких наукових і практичних знань не тільки в обліт конкретної економіки, а й в політології, соціології, знання законодавства.

Закон України “Про підприємництво” визначає загальні і правові, економічні і соціальні основи його організації. Бізнес-плану властива роль самостійного товаровиробника, який поставляє товар на ринок споживачів.

Перехід до ринкової економіки потребує переорієнтації виробництва на конкретні потреби людини. Це в свою чергу потребує підвищення питомої ваги виробництва галузі промисловості певної групи за рахунок збільшення долі капітальних вкладень в їх розвиток, деяких підприємств і орієнтація їх на виробництво товарів, задоволення попиту споживача. Бізнес-план підприємства, який реалізує свою продукцію на ринку продовольчих і непродовольчих товарів, орієнтується на масового споживача продукції.

ВИСНОВКИ

У першому розділі дипломної роботи висвітлювалась тема: “Економічне обґрунтування планування діяльності підприємства”. Вказалися основні розділи бізнес-плану, як і для чого він складається, як формується інформаційне поле бізнес-плану. Також в цьому розділі висвітлюється значення бізнес-планування для планування основної діяльності підприємства.

У II і III розділах проводиться аналіз роботи ВАТ “Чернігіврибгосп”.

Аналізуючи діяльність, можна сказати, що на даний момент це відносно стабільне підприємство. Збитки підприємство несе через великі затрати на виробництво. На підприємстві розроблені заходи по зменшенню затрат, але поки що не всі були виконані.

За 2018 рік збитки становили 144 000 грн. У 2019 році було погашено позику, яка взята у 1998 році в сумі 63 000 грн. Заборгованості по оплаті праці не має. Виробництво валової продукції на одного середньорічного працівника в 2019 році становить 3339,15 грн., а в 2018 році становила 2315,07 грн. Норма прибутку на підприємстві становить 74,4 %, а рівень рентабельності – 28,7 %, а це означає, що для покращення рентабельності необхідно збільшити прибуток і зменшити собівартість продукції.

У 2019 році була проведена робота по догляду за рибою, зокрема пропуск весняної повені, підготовка нагульних, виросних, нерестових ставків до зариблення. При зарибленні ставків в 2018 році було перевиконано план особливо на рибдільниці “Десна”.

При розрахунках не виявлено чистого робочого капіталу, інші коефіцієнти відповідають нормативним значенням.

Підприємство має достатню кількість ресурсів, щоб розраховатись по зобов'язаннях, хоча й не дуже швидко.

У 2019 році загальна площа ставків Товариства зменшилася на 280 га. Звідси і рівень прибутку зменшився на 29,5 %.

Недоліком роботи Товариства можна вважати те, що підприємство нема інвесторів. Як правило, інвестори більш частіше мають справу з приватними підприємствами. ВАТ “Чернігіврибгосп” є державним з колективною формою власності, але це не заважає йому нормально функціонувати на ринку.

Можна запропонувати такі заходи для покращення роботи Товариства:

1. Провести заходи по зменшенню орендної плати.
2. Для забезпечення розрахунків з постачальниками енергоносіїв провести бартерні операції.
3. Систематично проводити опитування серед робітників підприємства з метою вивчення попиту на виробничі товари і харчові продукти з метою забезпечення робітників додатковими послугами Товариства.
4. Активно співпрацювати зі школами, дитячими садками, школами-інтернатами з метою допомоги у наданні продуктів харчування.
5. Забезпечити комп'ютерами бухгалтерію, що покращить роботу бухгалтерів, і скоротити число спеціалістів.

Для подальшого розвитку підприємства можна запропонувати деякі напрямки:

- 1) збільшення продажу продукції підприємства на існуючих ринках та завоювання нових;
- 2) створення чи розробка нових видів продукції, переробка риби;
- 3) створення додаткових підрозділів по переробці продукції;
- 4) диверсифікація виробничо-збутової діяльності, тобто розробка і виробництво нових товарів з послідуєчим продажем їх на нових ринках.

Завдання подальшого розвитку підприємства може бути також вирішене шляхом виведення нових порід риби, що потребує витрат на науково-технічні дослідження. Розширення ринків збуту – потребує витрат на маркетингові дослідження. Товариству необхідно створити службу маркетингу, яка б займалася збутом продукції та її рекламою.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Закон України “Про підприємство” від 7 лютого 1992 року
2. Закон України “Про приватизацію майна державних підприємств” від 04 березня 1992 р. № 2163 – XII.
3. Закон України “Про власність” від 7 лютого 1991 р.
4. Замітка “Як створити бізнес-план”. Школа менеджерів, 1993р.
5. Керівництво по підготуванню бізнес-плану. Київ, 1996р.
6. Бізнес-план. Методичні вказівки. Чернігів ЧДТУ, 1998р.
7. Методичні поради для малих і середніх підприємств. Як підготувати бізнес-план; Москва, 1992р.
8. Агафонова Л.Т., Рога О.В. “Підготовка бізнес-плану”. Київ. “Знання”, 2007р.
9. Баканов М.І., Шеремет А.Д. “Теорія аналізу господарської діяльності”, Москва. “Фінанси і статистика”, 1994р.
10. Бандурака О.М., Коробов Н.Л. “Фінансова діяльність підприємства”. Київ, Либідь 1998р.
11. Барнгольц С.Б. “Економічний аналіз господарської діяльності на сучасному етапі розвитку”. Москва, “Фінанси і статистика”, 1994р.
12. Вехрущ В.П. “Бізнес-план – основа успіху”. Тернопіль: Лінея, 1996о.
13. Герчикова І.М. “Фінансовий менеджмент”. М: АО “Консалт-банкпир”. 1996р.
14. Грещак М.Т., Колот В.М. Економіка підприємства, Київ, 2008р.
15. Ермолович Л.Л. “Аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства”. Мн. БТЕЦ, 1997р.
16. Загородній А.Г., Павлішевський І.В. “Бізнес-план”, Львів, ІНВТ “Політекс”, 1993р.
17. Колін Барроу “Бізнес-план”. Практичний посібник. Київ, “Знання”, 2008р.

- 18.Макконеллі К.Р., Бріо С.Л. “Економіка. Принципи, проблеми, політика.”. м% Республіка, 1992р.
- 19.Михайлова-Станюта І.А. “Оцінка фінансового стану підприємства”. МН, “Наука і техніка”, 1994р.
- 20.Осипова Л.В. “Основи комерційної діяльності”, Москва, “Банки і біржи”, 1997р.
- 21.Пелех С.А. “Бізнес-план”. М, Ось 89. 1998р.
- 22.Петрович Й.М., Будіщева І.О., Устінова І.Г. “Економіка виробничого підприємства”. Львів. Оксарт, 1996р.
- 23.Покропивний С.Ф. Економіка підприємства. Київ, 2008р.
- 24.Попова В.М. “Бізнес-план”. Чебоксари, 1994р.
- 25.Савицкая Г.В. “Аналіз господарської діяльності підприємства”. Київ. 2008р.
- 26.Скворцов Н.Н. “Як розробити бізнес-план підприємства”. МКП.”Прометей”. 1999р.
- 27.Федоренко В.Г., Гойко А.Ф. “Інвестознавство”. Київ. 2007р.
- 28.Фрейнкман О.Ю. “Економіка та бізнес”. Львів. Світязь, 1997р.
- 29.Холт Роберт “Основи фінансового менеджменту”, Москва, “Дело”, 1993р.
- 30.Штефаніч Д.А., Вашкір П.Т. “Бізнес-план фірми”, Тернопіль, 1997р.
- 31.Шудла В.Ф. “Як підготувати успішний бізнес-план”. Київ, “Копрал”. 1997р.

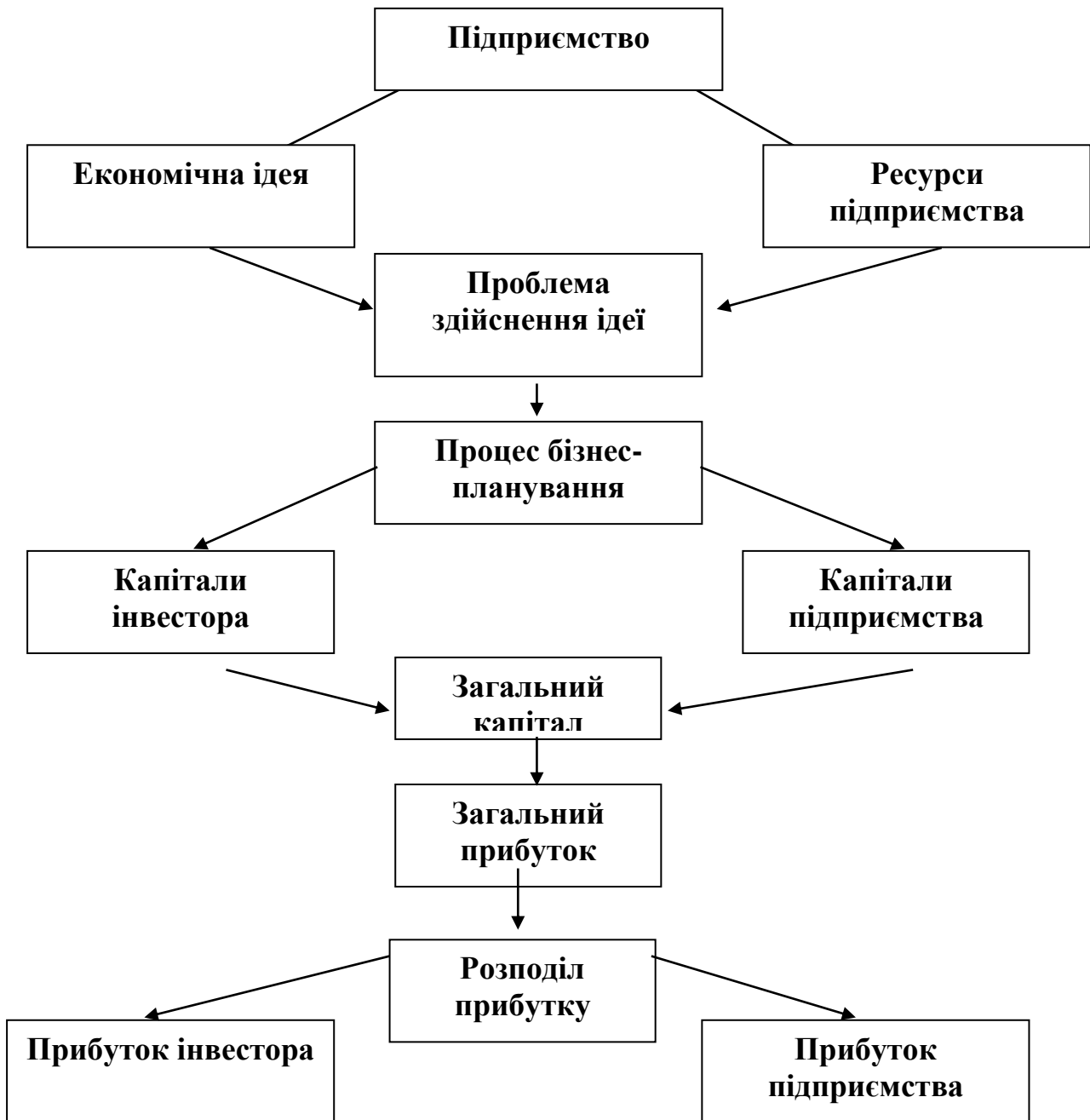


Рис. 1.1. Загальна модель підприємства і результати бізнес-планування.

