

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
КОРАБЛЕБУДУВАННЯ

ім. адмірала Макарова

ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ МОРЯ

КАФЕДРА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ



«Допустити до захисту»

в.о. зав. кафедри
к.е.н. доцент Корнієнко О.П.

«___» _____ 2022 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на здобуття ступеня вищої освіти «бакалавр»

на тему:

«Розробка та обґрунтування бізнес-плану розвитку підприємства (на прикладі ТОВ «Промагротрейд»)»

Виконав: студент 4 курсу, групи 4412
спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля
та біржова діяльність»

Щербунь Анатолій В'ячеславович

Керівник: к.е.н., доцент Жукова Олена

Юрїївна

Миколаїв – 2022 р

**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
КОРАБЛЕБУДУВАННЯ ІМЕНІ АДМІРАЛА
МАКАРОВА**

Факультет економіки моря
Кафедра інтелектуальної цифрової
економіки
Освітній рівень – перший
(бакалаврський)
Галузь знань 07 «Управління та
адміністрування»
Спеціальність 076 «Підприємництво,
торгівля та біржова діяльність»
Освітня програма – «Бізнес та приватне підприємництво»

«ЗАТВЕРДЖУЮ»

Гарант освітньої програми

_____ Жукова О.Ю.

(підпис)

«_____» _____ 2022р.

ЗАВДАННЯ

**НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ
на здобуття ступеня вищої освіти «бакалавр»**

Студенту
В'ячеславовичу

Щербуню

Анатолію

1. Тема роботи: «Розробка та обґрунтування бізнес-плану розвитку підприємства (на прикладі ТОВ «Промагротрейд»)»

Керівник роботи Жукова Олена
Юріївна

Затверджені наказом ректора № _____ від «____» _____ 2022р

2. Термін подання роботи: 23 червня 2022 року

3. Вихідні дані по роботі: нормативно-правові акти з питань підприємницької діяльності, організації бухгалтерського обліку і фінансової звітності, національні положення (стандарти) та бухгалтерська і фінансова звітність базового підприємства

4. Перелік питань, що належать до розробки (найменування розділів)

1. Підприємство як первинна ланка економіки
 2. Оцінка результатів господарської діяльності ТОВ «Промагротрейд»
 3. Бізнес-план розвитку ТОВ «Промагротрейд»
 4. Охорона праці
 5. Перелік презентаційних матеріалів
 1. Основні завдання дослідження
 3. Аналіз ефективності використання основних фондів
 4. Показник для розрахунку факторного впливу на рівень оборотності оборотних коштів
 5. Аналіз фінансових результатів
 6. Система показників рентабельності
 7. Показник ефективності інвестицій у проект розробленого бізнес-плану
 8. Грошові потоки для розрахунків показників ефективності інвестицій
6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
Охорона праці	<i>Мозговий А.М.</i>		

Дата видачі завдання _____

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

Номер	Назва етапів роботи	Терміни виконання етапів роботи
1	Визначення наукового керівника роботи	01.09.2021р. – 15.09.2021р.
2	Вибір теми роботи та її узгодження з науковим керівником	15.09.2021р. – 30.09.2021р.
3	Вивчення друкованих та електронних джерел, економічних реалій, методичних та наукових видань з теми роботи	01.10.2021 р. – 31.10.2021 р.
4	Складання попереднього плану роботи, узгодження його з науковим керівником	01.11.2021р. – 15.11.2021_p.
5	Збір статистичної інформації в термін проходження практики на базовому підприємстві (установі, організації)	15.11.2021 р. – 31.01.2022 р.
6	Розробка теоретичного розділу	01.02.2022р. – 29.02.2022 р.
7	Розробка аналітичного розділу	01.03.2022р. – 31.03.2022р.
8	Розробка проектного розділу	01.04.2022р. –

		30.04.2022р.
9	Розробка вступу, висновків, списку використаної літератури та додатків	01.05.2022 р. – 15.05.2022 р.
10	Редагування рукопису кваліфікаційної роботи та ознайомлення з ним наукового керівника	16.05.2022 р. – 30.05.2022 р.
11	Усунення зауважень наукового керівника та завершення роботи	01.06.2022 р. – 10.06.2022 р.
12	Подання рукопису кваліфікаційної роботи для перевірки на виявлення збігів / ідентичності / схожості роботи	10.06.2022 р.
13	Подання рукопису кваліфікаційної роботи на попередній захист	18.06.2022 р. – 23.06.2022 р.
14	Усунення зауважень кафедрального захисту та результатів перевірки на виявлення збігів / ідентичності / схожості роботи	23.06.2022 р.
15	Розробка проекту демонстраційного матеріалу та доповіді	25.06.2022 р. – 26.06.2022 р.
16	Подання роботи рецензенту та отримання рецензії	28.06.2022 р.
17	Захист роботи перед АК	02.07.2022 р.

Студент

(підпис)

(ПІБ)

Керівник роботи

(підпис)

(ПІБ)

Анотація: Розглянуто роль планування в підприємницькій діяльності з урахуванням теоретичних засад створення та діяльності бізнесу. Наведено характеристику підприємства ТОВ «Промагротрейд» та проаналізовано його виробничо-економічні показники. У практичній частині розроблено бізнес-план розвитку підприємства, який, як доведено, є доцільним.

Ключові слова: підприємство, підприємництво, планування, бізнес-план, економічна ефективність.

Abstract: The role of planning in entrepreneurial activity is considered, taking into account the theoretical foundations of business creation and activity. The characteristics of the enterprise LLC "Promagrotrade" are given and its production and economic indicators are analyzed. In the practical part the business plan of development of the enterprise which, as it is proved, is expedient is developed.

Key words: enterprise, entrepreneurship, planning, business plan, economic efficiency.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	7
РОЗДІЛ 1. ПІДПРИЄМСТВО ЯК ПЕРВИННА ЛАНКА ЕКОНОМІКИ	9
1.1 Соціально-економічна природа підприємства та його основні функції ..	9
1.2. Роль планування у забезпеченні ефективності підприємницької діяльності	14
РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА РЕЗУЛЬТАТІВ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ПРОМАГРОТРЕЙД»	24
2.1 Характеристика підприємства	24
2.2 Оцінка стану та динаміки виробничих ресурсів підприємства.....	26
2.3 Оцінка результативності роботи підприємства	38
РОЗДІЛ 3. БІЗНЕС-ПЛАН РОЗВИТКУ ТОВ «ПРОМАГРОТРЕЙД»	42
3.1 Резюме	42
3.2 Опис продукту	42
3.3 Маркетинговий план.....	45
3.4 Виробничий план	48
3.5 Організаційний план	51
3.6 Фінансовий план	54
3.7 Оцінка ризиків	58
РОЗДІЛ 4. ОХОРОНА ПРАЦІ	60
ВИСНОВКИ.....	65
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ	67
ДОДАТКИ.....	69

ВСТУП

Планування підприємницької діяльності необхідне досягнення фінансового успіху, для довгострокової та ефективної роботи фірми чи підприємства. Сучасний підприємець повинен уміти визначати перспективи розвитку свого підприємства, обґрунтовувати доцільність отримання банківських кредитів та залучення інвестицій, а також бути готовим до структурних змін усередині виробництва.

Планування є невід'ємною частиною ринкової економічної діяльності. Плануватись можуть як окремі бізнес-операції, так і вся підприємницька діяльність загалом. Якщо відбувається проведення кількох операцій, пов'язаних один з одним, необхідно провести спільне планування з урахуванням їхньої взаємодії.

Об'єктом дослідження випускної кваліфікаційної роботи є господарська діяльність ТОВ «Промагротрейд».

Предметом дослідження є теоретичні та практичні аспекти створення бізнес-плану магазину продуктів харчування.

Актуальність даної роботи полягає в тому, що розробка бізнес-плану підприємства дозволяє оцінити проєкт з усіх боків, виявити його сильні та слабкі сторони, намітити цілі та завдання фірми, а також розробити заходи щодо досягнення поставлених цілей та вирішення завдань та оцінити необхідні для цього ресурси.

Ціль даної роботи полягає у вивченні стану ринку дистриб'юторських компаній в Україні, вивчення поточного стану ТОВ «Промагротрейд» та розробка бізнес-плану для подальшого розвитку підприємства.

Для досягнення цілей у роботі вирішуються наступні питання:

- виявлення економічного стану підприємства та його можливості;
- характеристика роботи підприємства, його діяльність;
- аналізу результативності діяльності та фінансового стану підприємства як передумова для створення бізнес-плану;

- розробка бізнес-плану проєкту розвитку підприємства.

Інформаційними джерелами для написання кваліфікаційної роботи були нормативно-правові акти з питань підприємницької діяльності, організації бухгалтерського обліку і фінансової звітності, національні положення (стандарти) та бухгалтерська і фінансова звітність базового підприємства.

Структурно робота складається з вступу, чотирьох розділів, висновків, списку використаної літератури та додатків. Робота викладена на 70 сторінках друкованого тексту, містить 7 рисунків, 23 таблиць, 2 додатків. Список літератури складається з 22 джерел.

В першому розділі розглянуті теоретичні аспекти економічної природи підприємства, характеристика видів економічної діяльності в Україні, структура та фактори, що визначають її ефективність, логіка розробки та роль бізнес-плану.

В другому розділі виконано оцінку господарської діяльності підприємства ТОВ «Промагротрейд», розглянуто вихідні передумови його подальшого розвитку.

В третьому розділі розроблено бізнес-план розвитку базового підприємства, проведено оцінку економічної ефективності запропонованого бізнес-плану та оцінку ризиків господарської діяльності.

Четвертий розділ присвячено питанням охорони праці на підприємстві.

РОЗДІЛ 1

ПІДПРИЄМСТВО ЯК ПЕРВИННА ЛАНКА ЕКОНОМІКИ

1.1 Соціально-економічна природа підприємства та його основні функції

У наш час суспільство набуває дуже стрімких обертів у створенні нових різновидів праці для людей. Для цього вони створили певні організації, які можна розрізнити за їх характером та метою діяльності. Завдяки цим ознакам, організації набули підприємницького характеру діяльності що називають підприємство. Сутність підприємства як організаційної форми господарювання визначена Господарським Кодексом України (ст. 62) [1].

Підприємство – це самостійний суб'єкт господарювання, створений органом державної влади або органом місцевого самоврядування, або іншими суб'єктами для задоволення суспільних та особистих потреб з метою отримання прибутку.

Підприємство – це організаційна економічна ланка виробничої сфери, де здійснюється виробництво продукції, надання послуг шляхом безпосереднього зв'язку працівника та виробництва. Також це системний та технологічно збалансований процеси усіх етапів роботи на підприємстві включаючи і колектив людей з різними соціально-економічними відносинами [2, с. 22].

Підприємство дуже гнучкий матеріал економічної сфери, який може легко змінюватися, переходити на різні сфери діяльності, збільшувати або зменшувати свої оберти виробництва, контролювати різні етапи, проводити ротацію складу підприємства від людей до продукту виробництва.

Мета функціонування підприємства на ринку – задоволення суспільних потреб у різних видах продукції та отримання прибутку. Важливі завдання підприємства є:

- одержання доходу власником підприємства (державою, приватною особою, акціонерами);
- забезпечення споживачів продукцією підприємства у відповідності до ринкового попиту та укладених договорів;
- забезпечення виплати заробітної плати персоналу підприємства, нормальних умов праці та можливостей професійного росту працівників;
- створення робочих місць для населення;
- створення та підтримка потенціалу для майбутнього розвитку, безперервності існування підприємства;
- охорона довкілля (землі, повітряного та водного басейнів);
- недопущення зриву поставок або випуску неякісної продукції, скорочення обсягів виробництва та зниження доходів підприємства [2, с. 23].

Всі ці завдання пов'язані з інтересами власника, його розміром задіяного капіталу, умови середовища та стан ринку за обраною сферою діяльності. До основних функцій підприємства можна віднести певну нішу функцій наведених у таблиці 1.1.

Таблиця 1.1

Основні функції підприємства

Назва функції	Визначення функції
Виробничо-технологічні	Пошук постачальників, споживачів, матеріали для виробництва, впровадження нових технологій, нових процесів, нових виробів
Економічні	Управління потоками грошей, збут товарів, контракти, податки, заробітна плата, дохід та інші економічні платежі, розрахунки ефективності
Соціальні	Належні умови праці, соціальний пакет послуг, надання допомоги
Зовнішньоекономічні	Міжнародні відносини, поставки (експорт-імпорт) тощо

Основні напрямки підприємства створюються з їх певних завдань, які пов'язують з певними функціями, які вони виконують. Напрямки діяльності підприємства наведено в таблиці 1.2.

Таблиця 1.2

Основні напрямки діяльності підприємства

Назва напрямку	Характеристика напрямку
Виробнича	Пов'язана із виготовленням необхідної ринку продукції
Інвестиційна	Полягає у здійсненні ним дій щодо реалізації інвестицій
Маркетингова	Полягає у комплексному дослідженні ринку, рівня конкуренції на ньому, цін на продукцію, вимог покупців до продукції, методів і способів формування споживчого попиту, каналів розподілу товарів та ін.
Інноваційна	Охоплює науковотехнічні розробки, запровадження технічних, організаційних та інших нововведень, технологічну та конструкторську підготовку виробництва.
Комерційна	Пов'язана із організацією збуту продукції, пошуком та розвитком каналів просування товарів на ринок, стимулюванням покупців та ін.
Післяпродажний сервіс	Такого сервісу потребують машин, обладнання, автомобілі, оргтехніка, побутова техніка, медичне устаткування тощо. Післяпродажний сервіс включає роботи: підготовку до експлуатації техніки, її гарантійне технічне обслуговування протягом певного терміну, забезпечення необхідними запчастинами, проведення ремонтів під час встановленого строку служби та ін.

Для ефективності роботи підприємства, власник повинен мати чіткі цілі, мету, функції підприємства. Підприємство характеризується певними ознаками. Ознаки надані у таблиці 1.3 [2, с. 26].

Таблиця 1.3

Ознаки, які характеризують підприємство

Назва ознаки	Визначення
1	2
Виробничо-технічна єдність:	спеціалізація на виготовленні певного виду продукції, наявність закінченого циклу її виготовлення, тобто продукція в умовах поділу праці набуває форми товару; володіння певним складом виробничих фондів; розробка єдиної технічної політики; спільність допоміжного і обслуговуючого господарства.

1	2
Організаційно-соціальна єдність:	<p>наявність єдиного трудового колективу з його специфічними інтересами;</p> <p>управління підприємством одним керівником та адміністрацією;</p> <p>наділення підприємства реквізитами і правами юридичної особи (самостійний баланс, розрахунковий та інші рахунки в банку, печатка, штамп з назвою підприємства, ідентифікаційний код, юридична адреса, фірмовий бланк, товарний знак).</p>
Фінансово-економічна самостійність:	<p>вільний вибір виду діяльності;</p> <p>можливість самостійного формування програми діяльності, вибору постачальників матеріально-технічних та інших ресурсів і споживачів продукції, що виробляється, встановлення цін на продукцію або послуги відповідно до закону;</p> <p>вільний найм працівників в залежності від власної потреби;</p> <p>самостійний розподіл прибутку, що залишається у підприємства після сплати податків, зборів та інших, передбачений законом платника;</p> <p>визначення і обґрунтування форм і розмірів матеріального стимулювання працівників;</p> <p>самостійне здійснення зовнішньоекономічної діяльності.</p>

Обрати собі чітке уявлення підприємства у світовому ринку, його пріоритети. Обрати певну ланку виробництва продукції. Це може бути товари, продукти або послуги.

Особливості функціонування підприємства визначиться цього належністю до певного виду відповідно до низки класифікаційних ознак. Головні класифікаційні ознаки підприємства наведено в таблиці 1.4 [7]

Головні класифікаційні ознаки підприємства

Класифікаційна ознака	Види
Обсяги діяльності та кількість працюючих:	малі; середні; великі.
За формою власності:	<p>приватні (індивідуальні, засновані на власності однієї особи без права найму робочої сили, сімейні, засновані на власності та праці однієї родини, приватні, засновані на власності однієї особи з правом найму робочої сили);</p> <p>колективні (засновані на власності колективу працівників підприємства, кооперативу, громадської організації);</p> <p>комунальні (засновані на власності громади адміністративно-територіальних одиниць);</p> <p>державні (засновані на власності держави);</p> <p>змішані.</p>
Ціль функціонування та характер діяльності:	комерційні – метою є одержання прибутку; некомерційні – не ставлять за мету одержання грошових економічних результатів (благодійні фонди та організації).
Приналежність капіталу:	національні; іноземні – капітал підприємства повністю є власністю іноземних громадян; змішані – капітал підприємства належить громадянам різних країн.
Правовий статус і форма господарювання:	<p>одноосібні приватні підприємства – власником є фізична особа або родина, отримує дохід та повністю несе всі ризики.</p> <p>оперативні – добровільні об'єднання громадян з метою спільного ведення господарської діяльності;</p> <p>орендні – мають в основі функціонування договірних відносин між фізичними або юридичними особами з приводу тимчасового володіння і користування майном;</p> <p>господарські товариства (повне товариство, товариство з обмеженою відповідальністю, товариство з додатковою відповідальністю, командитне, акціонерне (публічне або приватне) товариство).</p>

Підприємництво є дуже складним але водночас і цікавим процесом створення підприємства, його внутрішньої бази, усіх аспектів, керівництво людьми та бізнесом. Тому, можна сказати, що підприємство являє собою унікальним соціально-економічним феноменом, здатний, по-перше, забезпечити громадські потреби та, по-друге, реалізувати органічну єдність виробничих та відновлених процесів. Для успішного функціонування підприємства та виконання його соціально-економічних функцій грає важливу роль вірне планування його діяльності.

1.2. Роль планування у забезпеченні ефективності підприємницької діяльності

Планування відіграє дуже велику роль для кожної людини. Не важливо, чи то підприємницька діяльність, чи то хатні справи, чи навіть планування власних бажань та їх реалізацій. Планування підприємницької діяльності найважливіший спектр початку розвитку нового підприємства та її подальшої роботи. Ринок товарів і послуг повинен базуватися на адекватному виробництві, що передбачається постійним змінам у різних сферах, зокрема й невиробничому. Завдяки цьому найважливішим інструментом ефективного господарювання стає бізнес-план. Планування надає чіткі ролі діяльності суб'єкта в умовах обмежених ресурсів.

Планування – це вид, сфера діяльності органів управління підприємства зі передбаченням майбутнього стану його економіки на основі врахування дії законів розвитку природи і суспільства, а також тенденції розвитку підприємства. Сам процес планування пов'язаний у визначені певної мети, яку треба досягти за певний період часу, шляхи вирішення та досягнення даної мети.

В основному планування розглядають як одну з форм управління. Основна сутність полягає у визначенні чітких цілей, її мети, способи досягнення. За допомогою планування формулюються параметри

функціонування економічної системи. Здійснюються це завдяки дій суб'єкта планування на об'єкт впливу. Сам процес планування проходить чотири етапи, які подані на рисунку 1.1.

Планування є найголовнішим початком усього на підприємстві. Планування підприємства – це процес складання різних планів на підставі сукупності взаємоузгоджених показників його соціально-економічного розвитку з визначенням номенклатури, асортименту й обсягів виробництва продукції, ринків збуту, величини ресурсів і джерел їхнього фінансування, витрат і доходів тощо. На рисунку 1.2 подані підходи до трактування поняття планування на підприємстві [4, с. 29].



Рис. 1.1 Етапи процесу планування

Планування є найголовнішим початком усього на підприємстві. Планування підприємства – це процес складання різних планів на підставі сукупності взаємоузгоджених показників його соціально-економічного розвитку з визначенням номенклатури, асортименту й обсягів виробництва продукції, ринків збуту, величини ресурсів і джерел їхнього фінансування, витрат і доходів тощо. На рисунку 1.2 подані підходи до трактування поняття планування на підприємстві [8].

Серед планування, в залежності від протягу планового періоду, відокремлюють перспективне (довгострокове та середньострокове) та поточний (короткостроковий) планування.

Довгострокове планування охоплює п'ятирічний або більший період та визначає стратегію підприємства взагалі у рамках роботи ринку. Результатом цього планування є створення довгострокових цілей, проектів, прийняття довгострокових рішень в області політики фірми. Являє собою прогнозування змін на розширення виробництва, його номенклатурна складова, зменшення грошових затрат.



Рис. 1.2. Підходи до трактування поняття планування на підприємстві

Середньострокове планування, від двох до трьох років, охоплює усі можливі ризики за цей період сформувавши їх на основі сласної оцінки. За цей період розробляється план роботи підприємства у сфері маркетингу, план виробництва, трудовий план та фінансовий.

Поточне планування в основному розрахований на рік, півроку, квартал, місяць. Включає об'єм виробництва, заробітну плату, планування матеріально-технічних витрат, собівартість, прибуток, рентабельність. Завдяки плануванню керівництво ставить великі зусилля на об'єднання всіх працівників на якісну та своєчасну роботу.

Таким чином планування відіграє дуже важливу роль в управлінні діяльності підприємства, постанові його цілей, та в організації всього процесу.

Планування містить такі основні етапи:

- формування цілей;
- визначення вихідних передумов;
- виявлення альтернатив і вибір найкращих з них;
- запровадження плану в дію;
- виконання плану.

Планування як функцію треба уявляти глибше, маючи на увазі, що воно тісно зв'язане з управлінською діяльністю, але незважаючи ніяк на його документальне оформлення. Це вільна форма створення або написання виду свого планування підприємства. Воно немає чітких пунктів його оформлення, створення. Кожна людина може планувати як йому завгодно та створювати це у реаліях нашого часу.

Ми погоджуємося з думкою Ф.І. Хміля, що планування як функція управління не зводиться лише до розроблення планів економічного або соціального розвитку, а є складним комплексом робіт попередніх рішень для забезпечення ефективної поточної і майбутньої діяльності підприємства [8].

Також треба знати основні методи планування:

- балансовий;
- нормативний;

- економіко-математичний;
- аналітичний.

Балансовий – основний метод, за допомогою якого формуються та підтримуються матеріальні, фінансові, трудові пропорції. Нормативний – обґрунтування планових показників за допомогою норм і нормативів. Економіко-математичний – оптимізація планових завдань за допомогою економіко-математичних рішень. Аналітичний - обґрунтування планових показників на основі ситуаційного аналізу.

Для успішного функціонування та розвитку підприємства в ринковому середовищі необхідні такі умови:

- різноманітність форм власності;
- наявність законодавчого оформлення прав власності на майно підприємства, його продукцію і дохід;
- наявність економічної самостійності у виборі виду діяльності, планування джерел фінансування, доступу до ресурсів, обсягу та номенклатури продукції, способів її виробництва і збуту, організації управління тощо;
- конкуренція та державне регулювання економіки;
- наявність цивілізованого ринку матеріально-технічних ресурсів і фінансово-кредитної системи;
- реальний правовий захист діяльності підприємства;
- державна підтримка фінансового і матеріально-технічного забезпечення підприємства;
- вільні ціни і договірні відносини з діловими партнерами;
- гарантії стабільності прибуткової діяльності іноземними інвесторами.

За для кращої підготовки до підприємства, треба мати бізнес-планування та бізнес-план даного підприємства.

Бізнес-планування являє собою одну з важливих складових систем фінансового планування на підприємстві, функціонування в умовах

конкурентного середовища, оскільки воно не тільки забезпечує внутрішні потреби підприємства в основі оцінки майбутніх капіталовкладень, але й допомагає у залученні іноземних інвесторів.

Бізнес-план розвитку підприємства – одна з багатьох самих важливих типів бізнес-плану. Він допомагає не лише крупним компаніям, він підходить і до малих чи середніх підприємств. Підготовка до бізнес-плану надає можливість зрозуміти його основні потреби, процеси його рішення, зіткнутися з його перевагами та недоліками які згодом допоможуть у створенні та управлінні управлінської діяльності.

Розробка бізнес-плану корисна як раз з погляду управлінням підприємства. Бізнес-план детально описує процеси функціонування фірм, показує якої мети можливо досягти. Представимо на рис. 1.3 методологічну схему розробки бізнес-плану, яка включає принципи, методологію та інформаційну базу бізнес планування [5, с. 10].



Рис. 1.3 Методологічна схема розробки бізнес-плану підприємства

Так, принципами бізнес-планування, дотримання яких дозволить розробити документ, який відповідатиме вимогам до його розробки є:

- адекватність – бізнес-план та положення усіх його розділів повинні відповідати існуючим ринковим умовам, на якому функціонує підприємство, його розмірам, можливостям, ресурсному забезпеченню;

- цільовий характер – розрахунки, проведені при бізнес-плануванні, мають відповідати основній цілі, поставленій при розробці цього планового документа (максимізація прибутку чи доходу, мінімізація витрат, ін.);

- постійність – ефективне управління функціонуванням та розвитком підприємства передбачає не лише розробку бізнес-плану перед його реєстрацією та створенням; це повинен бути безперервний процес планування бізнесу, реалізації підприємницького проекту та його коригування під час реалізації проекту;

- системність – сукупність показників та розрахунків, проведених при розробці бізнес-плану, мають бути ув'язаними в єдину систему показників, узгоджених між собою спільними цілями та ресурсами;

- науковість – усі розрахунки, проведені при розробці бізнес-плану, мають ґрунтуватись виключно на наукових підходах та методиках;

- оптимізації – у ході розрахунку показників слід забезпечити обрання допустимого, проте найкращого варіанту реалізації підприємницького проекту та розвитку підприємства.

До додаткових, але невід'ємних принципів, яких доцільно дотримуватись в процесі розробки бізнес-плану доцільно віднести й такі:

- ініціювання – активізація, стимулювання і мотивація прогнозованих дій, проектів, угод ін.;

- прогнозування – передбачення та обґрунтування бажаного стану підприємства в процесі аналізу та обліку сукупності факторів;

- координація та інтеграція – облік взаємозв'язку та взаємозалежності всіх структурних підрозділів підприємства з орієнтацією їх на єдиний загальний результат;

- безпека управління – забезпечення інформацією про можливі ризики для своєчасного прийняття запобіжних заходів щодо зменшення чи запобігання негативних наслідків;
- впорядкування – створення єдиного загального порядку для успішної роботи і відповідальності;
- контроль – можливість оперативного відстеження виконання плану, виявлення помилок та можливостей його коригування;
- документування – представлення бізнес-плану в документальній формі.

До базових методологічних принципів розробки бізнес-плану відносять й принцип науковості. Відтак, всі розрахунки, які проводяться у межах структурних частин цього документу, повинні базуватись на відповідних методах і методології планування фінансово-економічних показників. Зокрема основними методами та їх характеристиками є:

- метод оптимізації – передбачає проведення розрахунків згідно окремих 12 сценаріїв (варіантів) та обрання найбільш оптимального за обраними перед розробкою бізнесу-плану критеріями оптимальності;
- метод цільового прибутку – базується на визначенні розміру цільового прибутку, який є бажаним для підприємства, після чого здійснюється планування ресурсного забезпечення та обсягів діяльності, за рахунок яких може бути забезпечено плановий розмір та рівень прибутку;
- індикативний метод – передбачає розрахунок критичних обмежень обсягів господарської діяльності, при яких досягається доцільність функціонування підприємства, беззбитковість його діяльності, мінімальна рентабельність вкладеного у бізнес-проект капіталу, ефективність використання ресурсного забезпечення, ін.;
- балансовий метод – базується на ув'язці (шляхом складання умовного балансу) бажаних результатів діяльності підприємства (реалізації підприємницького проекту) з відповідним ресурсним забезпеченням для досягнення цих показників;

- нормативний метод є найбільш точним (проте трудомістким, оскільки часто потребує обґрунтування або встановлення науково-обґрунтованих норм відповідних показників), передбачає розрахунок показників на основі використання науково-обґрунтованих норм та нормативів; планові показники розраховуються шляхом множення відповідного ресурсного забезпечення на нормативи їх використання;

- дослідно-статистичний метод використовується за умови, коли неможливо використати наведені вище методи для розрахунку планових показників; передбачає проведення спеціальних дослідів та випробувань для визначення необхідних даних, які далі використовуються при розрахунку тих, чи інших планових показників бізнес-плану [9].

У цілому бізнес-план розвитку підприємства направлений на рішення наступних питань:

- визначення певних напрямлень діяльності підприємства, цільових ринків та місця підприємства на цих ринках;

- формулювання довгострокових та короткострокових цілей підприємства, стратегії та тактики їх досягнення. Визначення осіб, відповідальних за реалізацію стратегії;

- визначення показників товарів та послуг, які будуть запропоновані споживачем. Оцінка виробничих та торгових витрат за їхніми формуваннями та реалізаціями;

- оцінка фінансового становища підприємства і відповідність наявних матеріальних і фінансових ресурсів можливостям досягнення поставлених цілей. Визначення потреби в капіталі та грошових коштів;

- визначення складу маркетингових заходів з із учення ринку, реклами, ціноутворення, стимулювання продаж, каналів збуту та ін.;

- прогнозування труднощів, котрі зможуть завадити практичному виконанню бізнес-плану та визначення шляхів мінімізації або запобігання появи таких труднощів [5, с. 41].

Бізнес-план є невід'ємною частиною створення будь-якого підприємства. Чітке відтворення бізнес моделі, аналіз ринку товарів та конкурентів, вибір номенклатурної групи. Прогнозування як внутрішніх аспектів бізнесу, також і його зовнішніх наслідків. Оцінка ризиків та вирішення негативних проблем.

Отже, бізнес-план розвитку підприємства в концентрованому виді містить всю інформацію, яка необхідна керівництву вищої ланки для прийняття певних управлінських рішень, стосовно направлення розвитку підприємства у майбутнє. Жодне підприємство не може бути довго на плаву, без чіткого реалізованого бізнес-плану.

РОЗДІЛ 2

ОЦІНКА РЕЗУЛЬТАТІВ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ПРОМАГРОТРЕЙД»

2.1 Характеристика підприємства

ТОВ «Промагротрейд» – підприємство, яке займається оптовим продажем продуктів харчування. Підприємство має організаційно-правову форму у вигляді товариства з обмеженою відповідальністю та знаходиться в приватній власності.

До основних видів діяльності підприємства відносять:

- 46.39 Неспеціалізована оптова торгівля продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами.

Додаткові:

- 47.11 Роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах переважно продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами;

- 47.19 Інші види роздрібної торгівлі в неспеціалізованих магазинах;

- 56.29 Постачання інших готових страв;

- 52.29 Інша допоміжна діяльність у сфері транспорту;

- 52.10 Складське господарство;

- 46.38 Оптова торгівля іншими продуктами харчування, у тому числі рибою, ракоподібними та молюсками;

- 46.36 Оптова торгівля цукром, шоколадом і кондитерськими виробами;

- 46.33 Оптова торгівля молочними продуктами, яйцями, харчовими оліями та жирами;

- 46.32 Оптова торгівля м'ясом і м'ясними продуктами;

- 46.31 Оптова торгівля фруктами й овочами;

- 49.41 Вантажний автомобільний транспорт.

Має код єдиного державного реєстру підприємств та організацій України (ЄДРПОУ): 24789564.

Юридична адреса: Україна, 54018, Миколаївська обл., місто Миколаїв, вул. Старофортечна, будинок 1-В.

Підприємство ТОВ «Промагротрейд» було засновано 19 вересня 1997 року. За свої майже 25 років роботи стали одними з лідерів міста Миколаїв серед оптових фірм що займаються продажем оптових сирів, молочними та ковбасними виробами та іншими продуктами харчування. С першого дня реєстрації підприємство набуло права юридичної особи, веде власний контроль балансу, відкриває рахунок у банку, має свою печать та інші юридичні атрибути.

Серед великих конкурентів у сфері дистриб'юторської торгівлі слід відокремити підприємство ТОВ «Ірбіс». Окрім дистриб'юторів слід виділити підприємство яке також займається оптовою торгівлею – це гіпермаркет «Метро». Хоча «Метро» не являється прямим конкурентом підприємства «Промагротрейд» завдяки іншій моделі бізнесу. Концепція «Метро» не залежала від доставки товарів клієнту, не продає товар з відстрочкою оплати. Хоча під час пандеміє також почали доставляти товар поштою або кур'єром.

На даний час ринок збуту товарів являє місто Миколаїв та його областю. Серед великих контрагентів хочу виділити не менш відомі підприємства, як: «АТБ», «Сільпо», «МІДА», «Novus», «Таврія-В» та також маленькі підприємства в продажі яких входять продукти харчування.

Склад персоналу виглядає так: директор або власник підприємства, та його підопічні на усіх етапах роботи підприємства. Власнику підкорюється – комерційний директор, фінансовий директор, директор у сфері логістики, головний бухгалтер, начальник з сфери ремонту та обслуговування підприємства та служба безпеки. Також на підприємстві працюють; касири, оператори, бухгалтери, водії, торгові агенти, закупники, вантажники, комірники.

На початок 2022 року на ТОВ «Промагротрейд» офіційно працювало 40 працівників, а фонд оплати праці склав 559565,20 грн. на місяць. Заробітна плата працюючих нараховується згідно окладу встановленим штатним розкладом. Середня заробітна плата на підприємстві має тенденцію до збільшення за рахунок зросту мінімальної заробітної плати та збільшенню тарифної сітки. Підприємство гарантує надання повного соціального пакету (медичне обслуговування, відпустки, відрядження та ін.), проводить матеріально стимулюючі процедури за підсумком року.

ТОВ «Промагротрейд» є прибутковим підприємством. Пандемія в країні не вплинула на його економічне положення, завдяки великій базі серед власних клієнтів, вигідні угоди з бюджетними установами, ресторанами та магазинами. Ведуть свою діяльність і під час воєнних дій, надаючи допомогу медичним та воєнним установам, забезпечення місто продуктами харчування та його область.

Об'єм реалізації у 2021 року збільшився на 5725,87 тис. грн, що складає 115,84% обсягу 2020 року. Збільшення у 2021 року виробництва характерно для усієї номенклатури підприємства. На 2022 рік не планується зміна власників підприємства, зміна видів діяльності або інші структурні зміни. Підприємство спрямовано на фінансову стабільність та дохідність.

2.2 Оцінка стану та динаміки виробничих ресурсів підприємства

Виробництво в економічному сенсі – це процес створення будь-якого продукту, специфічний людському типу обміну між людиною та природою, або, точніше – процес активного перетворення людьми природних ресурсів в будь-який продукт. З метою отримання економічного прибутку, для використання у виробництві товарів або послуг, застосовують економічний термін – фактори виробництва. До факторів виробництва відносять:

- земля – може набувати різних форм та має багато трактувань;
- праця – зусилля, витрачені особою на виведення товару на ринок;

- капітал – придбання товару, за певну грошову одиницю, зроблених у процесі виробництва;
- підприємництво – результат виконання перших трьох факторів.

Не можливо обійтися без виробничих ресурсів - це все, що безпосередньо бере участь у процесі створення економічних благ: природні, капітальні, трудові, підприємницькі здібності, проміжні товари. У сфері ринку, підприємець придбав за гроші всі необхідні ресурси, але саме гроші до виробничого процесу не потрапляють. Ефективність виробничого процесу зобразимо схематично на прикладі моделі оцінки ефективності виробничої діяльності підприємства на рис. 2.1.

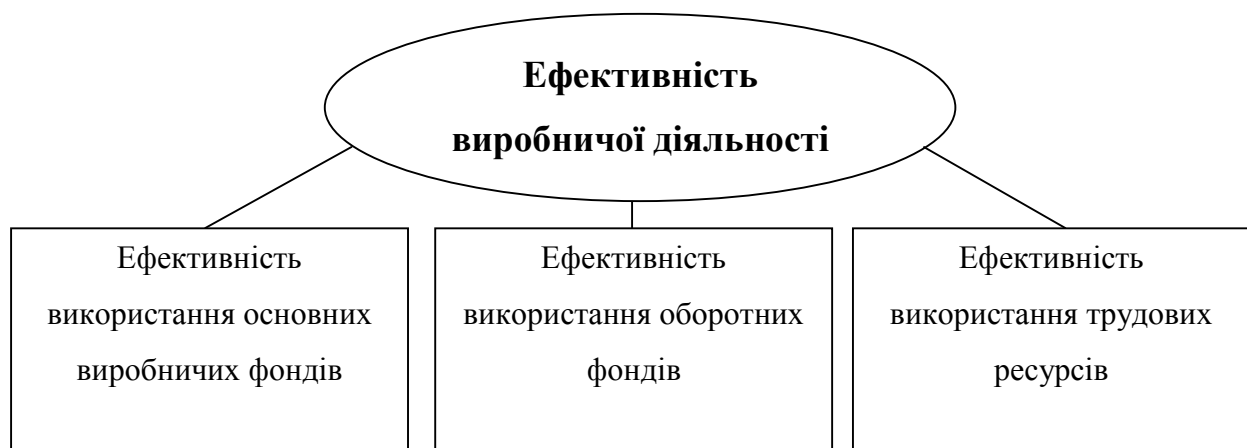


Рис. 2.1 Складові оцінки ефективності виробничої діяльності

До основних виробничих фондів відносять ті основні фонди, які беруть безпосередньо участь у процесі виробництва або створюють умови для цих процесів. Також ці фонди відносять до поза оборотних чи низько оборотних активів, які у вартісній оцінці становлять більшу частину статутного капіталу підприємства.

У наш час тема проблеми ефективності використання основних виробничих фондів дуже актуальна. Повне використання труда веде до зменшення потреби до виходу експлуатації виробничої потужності, збільшення випуску продукцію, приведе до збільшення його якості, що

приведе до росту доходу підприємства та його прибутку. Прискорює оберт цих виробничих ресурсів.

Аналіз починається з вивчення об'єму, динаміки, складу та структури основних засобів за їхніми класифікаційними групами: земельні ділянки; капітальні витрати на покращення землі; споруди та передавальні пристрої; машини та обладнання; інструменти, прибори, інвентар та інші засоби.

Діагностика структури основних фондів проводиться за наступними технологіями:

- визначення долі кожного виду фондів за загальною долею основних засобів на початок та кінець року;
- порівняння часток певних груп фондів за загальною вартістю основних засобів.

Результат аналізу представлений у таблиці 2.1.

Таблиця 2.1

Аналіз структури та динаміки основних засобів на ТОВ
«Промагротрейд» за групами за 2020-2021 роки

Групи основних засобів	2020 рік		2021 рік		Відхилення	
	Сума, тис. грн	%	Сума, тис. грн	%	Абсолютне, тис. грн	Відносне, %
Будівлі, споруди та передавальні пристрої	1159,76	19,78	959,84	15,50	-199,92	-17,24
Машини та обладнання	1279,32	21,82	1449,14	23,40	169,82	13,28
Транспортні витрати	2403,52	40,99	2955,19	47,71	551,67	22,95
Інструменти, прилади, інвентар (меблі)	767,34	13,09	521,36	8,42	-245,98	-32,06
Інші витрати	253,82	4,33	308,14	4,97	54,32	21,39
Усього основних засобів	5863,76	100,00	6193,60	100,00	329,84	5,63

Основну долю основних засобів підприємства ТОВ «Промагротрейд» складають транспортні витрати – на початок 2020 року 40,99% та на кінець

2021 року 47,71% відповідно. На кінець року вартість цих груп основних засобів збільшилось. Підприємство оновило свій таксопарк, оновила ремонт у будівлях складського типу та закупила прилади догляду за транспортним пересуванням.

Ефективність використання основних фондів характеризують два основних показника:

1. Фондовіддача. Розраховується як відношення обсягу товарної продукції підприємства за рік, до середньорічної вартості основних фондів підприємства. Зріст фондовіддачі свідчить о збільшенні якості використання основних фондів. Фондовіддача показує скільки гривень прибутку приходить на 1 грн. основних фондів.

$$\phi_{\text{в}} = \frac{Q}{S_{\text{сеп}}}, \text{ грн},$$

де Q - обсяг товарної (валової, чистої) продукції підприємства за рік/грн;

$S_{\text{сеп}}$ - середньорічна вартість основних фондів підприємства, грн.

$$\phi_{\text{в}2020} = \frac{36157,65}{5863,76} = 6,17, \text{ грн}$$

$$\phi_{\text{в}2021} = \frac{41883,52}{6193,60} = 6,76, \text{ грн}$$

Фондовіддача в 2021 року збільшилась на 59 копійок, тобто вона стала складати 6,76 гривні прибутку на 1 гривню вартості основних фондів.

2. Фондоємність. Обернений показник до фондовіддачі, який показує скільки гривень вартості основних засобів забезпечує отримання підприємству 1 гривні чистого прибутку.

$$\Phi_{\text{м}} = \frac{S_{\text{сеп}}}{Q}, \text{ грн},$$

$$\Phi_{\text{м}2020} = \frac{5863,76}{36157,65} = 0,162, \text{ грн}$$

$$\Phi_{\text{м}2021} = \frac{6193,60}{41883,52} = 0,148, \text{ грн}$$

Фондоємність за 2021 рік зменшилась 1,4 копійки , тобто 10 копійок основних фондів забезпечує 1 гривню чистого прибутку на 2021 рік.

Найбільш загальний показник ефективності використання основних фондів є показник фондорентабельності. Модель побудови показника має вигляд:

$$\Phi_p = \frac{ЧП}{S_{сеп}}, грн,$$

де ЧП – чистий прибуток, грн.

$$\Phi_{2020} = \frac{869,12}{5863,76} = 0,15, грн,$$

$$\Phi_{2021} = \frac{1450,55}{6193,60} = 0,23, грн,$$

Фондорентабельність підприємства ТОВ «Промагротрейд» в 2021 року значно збільшилось у порівнянні з 2020 роком на 0,08 грн., що являю собою позитивну тенденцію на підприємстві. Результат аналізу ефективності використання основних фондів представлено в таблиці 2.2.

Таблиця 2.2

Аналіз ефективності використання основних фондів на ТОВ
«Промагротрейд» за 2020-2021 роки

Показники	2020 рік	2021 рік	Абсолютне відхилення, тис. грн	Відносне відхилення, %
Чистий дохід, тис. грн.	869,12	1450,55	644,61	48,01
Реалізована продукція, тис. грн.	36157,65	41883,52	5725,87	15,84
Основні фонди, тис. грн.	5863,76	6193,60	329,84	5,63
Фондовіддача, грн	6,17	6,76	0,59	9,56
Фондоємність, грн	0,140	0,121	0,019	13,57
Фондорентабельність, грн	0,15	0,23	0,08	53,33

Виходячи з результатів аналізу, можливо відмітити, що майже усі показники мають позитивну тенденцію до зросту, лише фондоємність трохи зменшилась.

Наступним етапом аналізу являється визначення факторних впливів на рівень фондорентабельності:

- за рахунок збільшення фондівіддачі основних засобів фондорентабельність знизилась на 9,56%;
- за рахунок збільшення рентабельності виробництва продукції фондорентабельність збільшилась на 60,87%;
- за рахунок збільшення розміру прибутку фондорентабельність збільшилась на 48,01%;
- за рахунок зросту об'єма реалізації фондорентабельність збільшилась на 15,84%;
- за рахунок збільшення вартості основних фондів фондорентабельність збільшилась на 5,63%.

Перейдемо до наступного етапу аналізу виробничих ресурсів, а саме аналіз ефективності використання на підприємстві оборотних фондів. Оборотні фонди – це частина виробничих фондів підприємства, яка повністю споживається в кожному технологічному циклі виготовлення продукції і повністю переносить свою вартість на вартість цієї продукції. Сукупність оборотних фондів та фондів обігу підприємства становлять його оборотні засоби (або оборотні кошти).

Оборотні засоби поділяються на нормовані і ненормовані. До нормованих належать всі оборотні фонди та готова продукція на складах підприємства. До ненормованих відносяться відвантажена готова продукція та готівкові і безготівкові грошові кошти підприємства. Результати аналізу представлені в таблиці 2.3. Згідно результатів таблиці можливо зробити висновок, що запаси готової продукції та інші поточні дебіторські заборгованості значно збільшились, інші групи оборотних засобів зменшились. Усього оборотні засоби на підприємстві збільшились на 5,70%.

Таблиця 2.3

Аналіз структури та динаміки оборотних засобів на ТОВ
«Промагротрейд» за групами за 2020-2021 роки

Групи оборотних засобів	2020 рік		2021 рік		Відхилення	
	Сума, тис. грн	%	Сума, тис. грн	%	Абсолютне, тис. грн	Відносне, %
Запаси готової продукції	3098,50	35,77	3998,30	43,66	899,82	29,04
Дебіторська заборгованість за продукцію, за послуги: чиста реалізована продукція	5223,30	60,29	4879,60	53,28	-343,69	-6,58
Інша поточна дебіторська заборгованість	152,25	1,76	178,34	1,95	26,09	17,14
Грошові кошти в національній валюті	189,45	2,19	101,34	1,11	-88,11	-46,51
Усього оборотних засобів	8663,50	100,00	9157,60	100,00	494,11	5,70

Усього оборотні кошти на 2021 рік складають – 9157,90 тис. грн., що на 5,70% більш, ніж 2020 рік. Аналіз ефективності використання оборотних коштів наведено в таблиці 2.4.

Таблиця 2.4

Аналіз ефективності використання оборотних коштів на ТОВ
«Промагротрейд» за 2020-2021 роки

Показник	Сума тис. грн		Абсолютне відхилення, тис. грн	Направлення позитивних змін
	2020	2021		
1	2	3	4	5
Робочий капітал	8065,16	8537,60	472,44	Збільшення
Коефіцієнт оборотності оборотних коштів	3,84	4,19	0,35	Незначне збільшення

Тривалість обороту оборотних коштів	93,75	85,92	-7,83	Зменшення
-------------------------------------	-------	-------	-------	-----------

Продовження таблиці 2.4

1	2	3	4	5
Коефіцієнт оборотності запасів	5,37	4,79	-0,58	Незначне зменшення
Тривалість оборотності запасів	67,04	75,16	8,12	Збільшення
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	6,37	7,86	1,49	Незначне збільшення
Тривалість обороту дебіторської заборгованості	56,51	45,80	-10,71	Зменшення

З таблиці 2.4 видно, що на кінець звітного періоду робочий капітал збільшився на 472,44 тис. грн., що являє собою позитивну тенденцію. Незначне збільшення оборотності оборотних коштів та зменшення їх терміну оборотності вказує на збільшення ефективності діяльності підприємства. Кількість оборотів характеризується можливістю використання оборотних коштів (певну кількість на раз у рік). Чим вище цей показник тим краще працює підприємство.

Період оборотності виробничих запасів характеризується тривалістю виробничо-комерційного циклу та відтворює швидкість руху виробничих запасів з моменту отримання складу до моменту поставки на виробництво. Сповільнити оборотність запасів слід вважати позитивною тенденцією.

Значний вплив на теперішні активи підприємства призводить розмір дебіторської заборгованості (52,28%, з цього приводу вказано у табл. 2.3). Дебіторська заборгованість має значну питому вагу в складі теперішніх активів та впливає на фінансовий стан підприємства. Значення аналізу дебіторської заборгованості особливо зростає у період інфляції, коли іммобілізація власних оборотних активів стає дуже не вигідним. Проаналізуємо основні показники дебіторської заборгованості в таблиці 2.5.

Аналіз основних показників дебіторської заборгованості на ТОВ
«Промагротрейд» на кінець 2021 року

Показники	Усього на кінець року	У т.ч. за терміном не погашення		
		До 3 місяців	Від 3 до 6 місяців	Від 6 до 12 місяців
Дебіторська заборгованість за товари, послуги, роботу	4879,60	3903,68	731,94	243,98
Інша дебіторська заборгованість	178,34	178,34	0,00	0,00
Загальна дебіторська заборгованість	5057,94	4082,02	731,94	243,98

Зменшення дебіторської заборгованості за звітний період на 343,69 тис. грн., при рості темпів її оборотності, що свідчить о достатній продуманій кредитній політиці підприємства по відношенню покупців, платоспроможність значної їх частки.

Проаналізуємо динаміку залишків грошових коштів на рахунках у банку та тривалість перебування капіталу підприємства в цій формі. Показник оборотності відтворює швидкість руху оборотних коштів в ліквідній формі грошових коштів на рахунках.

Визначимо факторний вплив на рівень оборотності оборотних коштів з допомогою таблиці 2.6. В якості моделі факторного аналізу використовуємо формулу коефіцієнту оборотності:

$$Коб = \frac{РП}{S_{НОЗ}}, \text{ оборотів};$$

$$Коб_{2020} = \frac{42181,52}{3098,5 + 5223,3 + 189,45} = 4,96, \text{ оборотів};$$

$$Коб_{2021} = \frac{48861,32}{3998,3 + 4879,6 + 101,34} = 5,44, \text{ оборотів}.$$

Таблиця 2.6

Показники для розрахунку факторного впливу на рівень оборотності оборотних коштів на ТОВ «Промагротрейд» за 2020-2021 роки

Показники	2020 рік	2021 рік	Абсолютне відхилення, тис. грн	Відносне відхилення, %
Виручка від реалізації продукції	42181,52	48861,32	6679,79	15,84
Оборотні кошти	8663,50	9157,60	494,10	5,70
Оборотні кошти в запасах	3098,50	3998,30	899,80	29,04
Оборотні кошти в дебіторській заборгованості	5223,30	4879,60	-343,70	-6,58
Оборотні засоби в грошових коштах та еквівалентах	189,45	101,34	-88,11	-46,51
Коефіцієнт оборотності	4,96	5,44	0,48	9,68

- за рахунок збільшення загальної суми оборотних коштів оборотність оборотних коштів виросла на 5,70%;

- за рахунок збільшення суми запасів оборотності оборотних коштів кошти збільшились на 29,04%;

- за рахунок зменшення суми дебіторської заборгованості оборотність оборотних коштів зменшилась на 6,58%;

- за рахунок зменшення суми грошових коштів та їх еквівалентів оборотність оборотних коштів знизилась на 46,51%.

З розрахунків факторного аналізу видно, що ефективність використання оборотних коштів збільшилась. Головним фактором її зміни, є збільшення загальної суми оборотних коштів, а саме: сума запасів та дебіторських заборгованостей.

Наступним етапом аналізу використання ресурсів є аналіз використання трудових ресурсів. Відобразимо основні показники в таблиці 2.7.

Таблиця 2.7

Аналіз численності та основних показників використання персоналу на
ТОВ «Промагротрейд» за 2020-2021 роки

Показник	2020	2021	Відхилення у % до початку року
Працівники	40	40	0,00
Фонд оплати праці, грн	6102988,80	6714782,40	10,02
Середньомісячна заробітна плата на підприємстві, грн	12714,56	13989,13	10,02
Продуктивність праці	8544184,32	8729217,12	2,17
Мінімальна заробітна плата в країні, грн	5000,00	6000,00	20,00
Середня заробітна плата в країні, грн	11596,58	12949,83	11,67

За даними аналізу середня заробітна плата на підприємстві вище середньої заробітної плати в країні на аналізований період, Це обумовлено тим, що більшість робочих заключили договір з власником та працюють на повному робочому дні. Основним показником, що характеризує ефективність використання трудових ресурсів, є продуктивність праці. За звітній період середня кількість робочих залишилась незмінною, хоча продуктивність праці збільшилась, що вказує на ще більш ефективне використання фондів праці.

З результатів фактичного аналізу можливо скласти висновок, що продуктивність праці зросла на 2,17% за рахунок зросту об'єму реалізованої продукції. Важливою характеристикою фінансово-економічної діяльності підприємства є собівартість її продукції, що визначає рівень рентабельності виробництва. Собівартість продукції як показник використовується для контролю за використанням ресурсів виробництва, визначення економічної ефективності організаційно-технічних заходів, встановлення цін на продукцію. За умов самофінансування зниження собівартості є основним джерелом зростання прибутку підприємства. Аналізуючи величини затрат на виробництво продукції, складемо таблицю 2.8.

Таблиця 2.8

Аналіз операційних затрат за 2020-2021 роки на ТОВ «Промагротрейд»

Показник	2020		2021		Відхилення	
	тис. грн	частка у загальному об'ємі, %	тис. грн	частка у загальному об'ємі, %	тис. грн	%
Собівартість продукції, послуг	22456,13	100,00	24133,67	100,00	1677,54	7,47
Витрати на виробництво, в т.ч.:	12358,96	100,00	15762,68	100,00	3403,72	27,54
матеріальні	2329,78	9,12	3718,89	14,66	1389,11	59,62
амортизація основних фондів	1333,49	5,22	2625,55	10,35	1292,06	96,89
витрати на оплату праці	6102,90	23,89	6714,80	26,47	611,90	10,03
соціальні	1619,61	6,34	1826,47	7,20	206,86	12,77
інші	973,18	55,43	876,97	41,31	-96,21	-9,89

Аналізувавши дані таблиці 2.8 робимо висновок, що основним показником затрат на виробництво є інші затрати, витрати на оплату праці та матеріальні затрати. Проведемо аналіз факторного впливів на величину собівартості продукції в цілому по підприємству, а розрахункові дані наведемо в таблицю 2.9.

Таблиця 2.9

Показники для аналізу факторного впливу на величину собівартості продукції за 2020-2021 роки на ТОВ «Промагротрейд»

Показник	2020	2021	Абсолютне відхилення, тис. грн.	Відносне відхилення, %
Собівартість реалізованої продукції	22456,13	24133,67	1677,54	7,47
Виручка від реалізації	42181,52	48861,32	6679,79	15,84
Витрати на 1 грн.	0,53	0,49	-0,04	-7,55

$$B_{1\text{грн}} = \frac{C_{mn}}{Q_m}, \text{ коп / грн,}$$

де C_{mn} - собівартість всієї товарної продукції підприємства, грн;

Q_1 - обсяг товарної продукції підприємства, грн.

За результатом факторного аналізу можна сказати, що збільшення собівартості реалізованої продукції на 7,47% та збільшення реалізації продукції на 15,84% привело до зменшення затрат на 1 гривню продукції на 4 копійки.

2.3 Оцінка результативності роботи підприємства

Основна мета аналізу результативності роботи підприємства є комплексна оцінка ефективності, економічності використання активів, доходів, розходи та результат діяльності підприємства за звітній період, виявлення факторів, які позитивно або негативно вплинули на кінцевий фінансовий результат. Оцінка результативності роботи підприємства буде розглянуто за такою послідовністю: аналіз формування та направлення використання прибутку.

В процесі аналізу користуємося наступними основними показниками: валовий прибуток, чистий прибуток, прибуток від реалізації, дохід від фінансових операцій, дохід від іншої діяльності та інші. Важливим для діагностики функціонування підприємства є також показники його рентабельності. Склад доходів для кожної групи встановлено положенням бухгалтерського обліку 3 «Звіт про фінансові результати». На підприємстві ТОВ «Промагротрейд» є лише дохід від реалізації продукції у розміру 41883,52 тис. грн. Для подальшого аналізу використовуємо таблицю 2.10.

Основними статтями витрат вказано собівартість реалізованої продукції. Порівнюючи доходи і витрати підприємства можна побачити, що витрати в обох роках перевищують витрати, що є позитивним результатом.

Аналіз структури та динаміки витрат за 2020-2021 роки на ТОВ
«Промагротрейд»

Показники	2020		2021		Відхилення		
	тис. грн.	Питома вага, %	тис. грн.	Питома вага, %	Абсолютне, тис. грн.	Відносне, %	Питома вага, %
Матеріальні затрати	2329,78	6,44	3718,9	8,88	1389,11	59,62	27,00
Витрати на оплату праці	6102,90	16,88	6714,80	16,03	611,80	10,02	11,89
Соціальні	1619,61	4,48	1826,50	4,36	206,86	12,77	4,02
Амортизація	1333,49	3,69	2625,60	6,27	1292,06	96,89	25,12
Інші операційні витрати	973,18	2,69	876,97	2,09	-96,21	-9,89	-1,87
Собівартість	22456,13	62,11	24134	57,62	1677,54	7,47	32,61
Інші звичайні витрати	231,68	3,04	178,93	3,89	-52,75	-22,77	-1,03
Податок на прибуток	241,66	0,67	357,69	0,85	116,03	48,01	2,26
Надзвичайні витрати	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Разом	35288,53	100,00	40432,97	100,00	5144,44	14,58	100,00

Необхідним елементом аналізу є дослідження результатів фінансової діяльності та напрямлень використання прибутку. Аналізу належить прибуток звітного періоду та минулих років, що приводиться на основі форми №2 «Звіт о фінансових результатах діяльності». Для аналізу фінансових результатів застосуємо аналітичну таблицю 2.11.

Таблиця 2.11

Аналіз фінансових результатів за 2020-2021 роки на ТОВ
«Промагротрейд»

Показник	2020, тис. грн.	2021, тис. грн.	Відхилення	
			Абсолютне, тис. грн.	Відносне, %
Дохід від реалізованої продукції	42181,52	48861,32	6679,79	15,84
Непрямі податки на інші відрахування с доходів	7027,44	8140,30	1112,86	15,84
Чистий дохід від реалізованої продукції	36157,65	41883,52	5725,87	15,84
Інші операційні доходи	0,00	0,00	0,00	0,00
Інші звичайні доходи	0,00	0,00	0,00	0,00
Надзвичайні доходи	0,00	0,00	0,00	0,00
Матеріальні затрати	2329,78	3718,9	1389,11	59,62
Витрати на оплату праці	6102,90	6714,80	611,80	10,02
Соціальні	1619,61	1826,50	206,86	12,77
Амортизація	1333,49	2625,60	1292,06	96,89
Інші операційні витрати	973,18	876,97	-96,21	-9,89
Собівартість	22456,13	24133,67	1677,54	7,47
Інші звичайні витрати	231,68	178,93	-52,75	-22,77
Податок на прибуток	241,66	357,69	116,03	48,01
Надзвичайні витрати	0,00	0,00	0,00	0,00
Разом витрати	35288,53	40432,97	5144,44	14,58
Чистий прибуток	869,12	1450,55	644,61	48,01

Рентабельність – це відносний показник, що характеризує рівень ефективності (доходності) роботи підприємства. В цілому візьмемо, що чим вище рентабельність, тим ефективніше функціонує підприємство, оскільки саме прибуток показує фінансову ціль діяльності підприємства. Для облегшення використання аналітичних показників на практиці в таблиці 2.12 представлені розрахунки основні показники для факторного аналізу рентабельності реалізації.

Таблиця 2.12

Система показників рентабельності ТОВ «Промагротрейд» за 2020-
2021 роки

Показник	2020	2021	Відхилення	
			Абсолютне, тис. грн.	Відносне, %
Прибуток від реалізації	19725,39	24727,65	5002,26	25,36
Собівартість реалізованих товарів	22456,13	24133,67	1677,54	7,47
Об'єм реалізованої продукції	42181,52	48861,32	6679,79	15,84
Рентабельність реалізованої продукції	0,88	1,02	0,14	15,91

Рентабельність реалізації збільшилась на 15,91% за рахунок збільшення прибутку реалізації на 25,36%, за рахунок збільшення собівартості реалізованої продукції на 7,47%, за рахунок збільшення об'єму реалізованої продукції на 15,84%. Відобразимо основні показники факторного аналізу рентабельності активів в таблиці 2.13.

Таблиця 2.13

Показники для факторного аналізу рентабельності активів на ТОВ
«Промагротрейд» за 2020-2021 роки

Показник	2020	2021	Відхилення	
			Абсолютне, тис. грн.	Відносне, %
Чистий прибуток	869,12	1450,55	644,61	48,01
Активи	14527,26	15351,20	823,94	5,67
Необоротні активи	5863,76	6193,60	329,84	5,63
Оборотні активи	8663,50	9157,60	494,10	5,70
Рентабельність активів	0,06	0,09	0,03	50,00

Рентабельність активів за звітній період збільшилась на 50% за рахунок:

- збільшення чистого прибутку на 644,61 тис. грн., збільшило рентабельність активів на 48,01%;
- збільшення активів балансу на 823,94 тис. грн., привело до зниження рентабельності активів на 4,6%.

РОЗДІЛ 3

БІЗНЕС-ПЛАН РОЗВИТКУ ТОВ «ПРОМАГРОТРЕЙД»

3.1 Резюме

Дистриб'юторська компанія ТОВ «Промагротрейд» заснована в 1997 році. Організаційно правова форма товариство з обмеженою відповідальністю та знаходиться в приватній власності. Функціонує на території Миколаєва.

Основна спеціалізація – оптова торгівля продуктами харчування. Юридична адреса: Україна, 54018, Миколаївська обл., місто Миколаїв, вул. Старофортечна, будинок 1-В.

Річний обсяг виробництва, реалізації продукції, або обсяг товарної продукції складає 41883,52 тис. грн. Фондовіддача та фондоозброєність складають 6,76 грн. та 1047,088 відповідно. Рентабельність виробництва – 102%, а рентабельність активів – 9%. Річний чистий прибуток підприємства складає 1450,55 тис. грн.

Наша пропозиція для покращення діяльності підприємства є відкриття магазину продажу продуктів харчування від виробника. Бізнес-ідея полягає у:

- виявлення планового об'єму магазину на 2023 рік;
- оцінка проекту відкриття магазину в м. Миколаїв;
- виявлення прогнозів фінансових результатів проекту;
- здійснення аналізу прогнозованих результатів.

Потреба в коштах для реалізації проекту відкриття магазину – 1079676,00 грн. Термін окупності витрат складає 4,92 місяців. Реалізація проекту здійснюється за рахунок власних та кредитних коштів. Підприємство буде отримувати чистий прибуток з магазину вже через 4 місяців. Погашення кредиту буде через 11 місяців, що повністю задовольняє усі договори з банком.

3.2 Опис продукту

Основною продукцією, якою торгує ТОВ «Промагротрейд» є ковбасні вироби та сиро-молочні продукти. Серед поставників можна відмітити такі популярні марки, як «Бащинський», «М'ясна весна», «Фаворит», «Ятрань», «Вись» та «Молокія».

На сьогоднішній день ТМ «Бащинський» входить до ТОП-5 найбільших м'ясопереробних компаній України. За обсягами виробництва у натуральних показниках та за даними звіту Держкомстату за 4 квартал 2019 року, ТМ «Бащинський» займає друге місце в країні серед інших виробників з часткою ринку 14%. А за даними дослідження Nielsen, 55% знання серед українців, №1 за споживацькими вподобаннями в конкурсі «Фаворити Успіху» в категорії «сосиски-сардельки». Щороку компанія модернізує власні потужності, що дозволяє збільшувати об'єми виробництва, забезпечуючи при цьому високу якість продукції.

Основні товарні групи:

- Сосиски. Це найголовніша категорія, що займає 20% від загального обсягу виробництва. Улюбленими серед споживачів є «Філейні», а також «Міні». Вже на початку 2020 року бренд випустив 3 нові лінійки з 4 смаками, а також окрему лінійку для найменших споживачів – дитячі сосиски «Мініки».

- Варена ковбаса представлена 10 варіантами. Найбільшою популярністю у споживачів за останні чотири роки користується ковбаса «Оригінальне Олів'є від Бащинського».

- Сардельки – більше 6 позицій, серед яких кожен знайде собі до смаку.

- Ковбасні делікатеси включають цільнокускові позиції з курятини, м'ясні рулети, грудинка.

- Кулінарні вироби – це продукція, яка не потребує приготування. До цієї групи входять готові до вживання продукти, що потрібно лише розігріти. В асортименті є цільнокускові позиції, з соусом та овочами, котлетна група та пікантний смажений бекон.

- Сендвічі – новинка в лінійці продуктів бренду. Продукція реалізується в серійному виробництві з лютого 2020 і вже встигла завоювати популярність на ринку. Склад сендвічів: 55% начинки, хрусткий багет, смажені овочі.

- Снеки – міні-ковбаски «Хо перекусити?» та шашлички на шпажці з кетчупом «Смакси». Такі продукти максимально зручні для швидкого перекусу будь-де, а ще корисні, бо зроблені з найсвіжіших продуктів і довго зберігають свою свіжість завдяки надійній упаковці.

ТМ «М'ясна весна» – це бренд м'ясної продукції та м'ясоковбасних виробів. Є на сьогодні національним лідером у категорії охолодженого упакованого м'яса. Виробник – "АПК-ІНВЕСТ". Асортимент включає в себе як звичайні ковбасні вироби з традиційним вітчизняним смаком, так і нові продукти, розроблені на основі технологій, розробленими європейськими підприємствами.

Молокія – це торгівельна марка, під якою виготовляє молочну продукцію ПрАТ «Тернопільський молокозавод». Так як продукція має короткі терміни зберігання, це є основний аргумент щодо вибору ринків збуту. Саме тому підприємство реалізовує продукцію лише в регіонах, які розташовані поруч із тернопільським регіоном – у Вінницькій, Волинській, Закарпатській, Івано-Франківській, Львівській, Рівненській, Тернопільській, Хмельницькій, Чернівецькій, Житомирській областях. Там створено власні філії ТМ «Молокія», де є спеціальне холодильне обладнання, склади, відповідний транспорт та персонал. Це дозволяє забезпечити процес збуту таким чином, щоб доставка продукції у кожен регіон здійснювалася щоденно. Тобто кожного дня споживачі можуть отримати свіжий продукт ТМ «Молокія». Основний напрямок діяльності заводу – виробництво молочної продукції (молоко, кефіри, сметана, йогурти, масло та кисломолочний сир).

За допомогою методу SWOT – аналізу встановимо зв'язки між можливостями, загрозами, слабкими та сильними сторонами підприємства. Дані наведено в таблиці 3.1.

SWOT – аналіз ТОВ «Промагротрейд»

	СИЛЬНІ СТОРОНИ	СЛАБКІ СТОРОНИ
Внутрішнє середовище	<ol style="list-style-type: none"> 1. Лідер серед дистриб'юторських підприємств у м. Миколаїв. 2. Великий асортимент товарів. 3. Великий діапазон клієнтів. 4. Швидка та чітка логістична інфраструктура. 5. Надаємо власним клієнтам постійно знижки та збільшуємо терміни оплати продукції. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Постійний облік 2. Не вся система перейшла до цифрових технологій 3. Низький рівень інновацій
	МОЖЛИВОСТІ	ЗАГРОЗИ
Зовнішнє середовище	<ol style="list-style-type: none"> 1. Територіальна та технологічна можливість розвитку підприємства 2. Перспективне зростання вантажообігу. 3. Створення сучасних логістичних комплексів поблизу з іншими містами в області. 4. Конкурентоспроможні тарифи. 5. Реалізація інвестиційних проєктів на необлаштованих територіях. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Негнучкість тарифної політики. 2. Зростання конкуренції сторонніх організацій – дистриб'юторів. 3. Розвиток іноземних продуктів харчування 4. Зменшення обсягів світової торгівлі. 5. Форс-мажорні загрози.

Продукція, яку реалізує ТОВ «Промагротрейд» є широко відома та має значний попит серед покупців підприємства, як юридичних так і фізичних осіб. Продукція славиться її якістю, що підтверджує велика кількість нагород. І незважаючи на це, товар має не велику ціну за таку якість, що зараз дуже цінується споживачем. Так як підприємство пропонує оптову продаж продуктів харчування, хорошою якістю та доступними цінами, воно задовольняє вимоги навіть самих вибагливих покупців.

3.3 Маркетинговий план

Початком для відкриття магазину з продажу продуктів харчування було вирішено розпочати з міста Миколаїв, так як це вивчений ринок, та вигідніше для транспортування. Був проведений аналіз зовнішньої середовища для підґрунтя аналітичних рішень:

1. Постачальник. Постачальником для нового магазину залишається сама фірма ТОВ «Промагротрейд». Це спрощує роботу магазину та врегульовує ціни в залежності від власних бажань.

2. Покупці. За рахунок аналізу густонаселених куточків міста, було обрано територію для розташування першого магазину. Був проведений аналіз попиту на різноманітні види ковбасних виробів ТМ «Бацинський» та ТМ «М'ясна весна» на рис. 3.1.

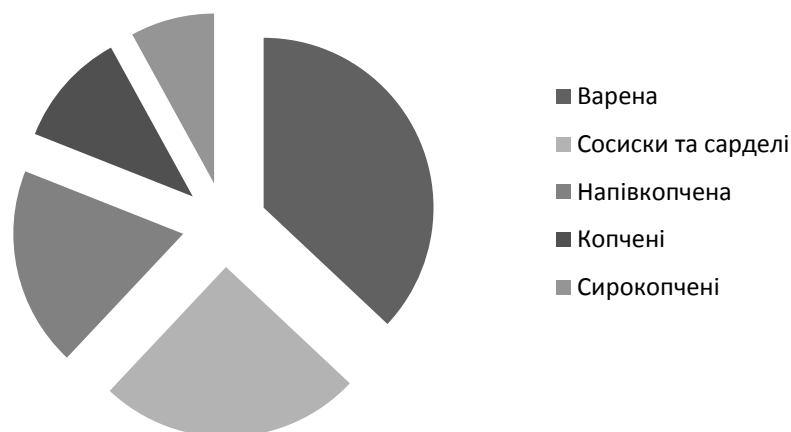


Рис. 3.1. Аналіз попиту на види ковбасних виробів, %

3. Конкуренти. Основним конкурентами є: «АТБ», «Міда», «Сільпо» та інші великі компанії. Але це великі супермаркети, які є мережею по всій Україні. Вони популярні, і в них трохи інша модель бізнесу, ми же беремо охват лише нашого міста, та по вигіднішим цінам. Велика кількість конкурентів, але цей магазин продає товар напряму від заводу, що дуже знизить його кінцеву ціну.

4. Товаро-замінники. У зв'язку з тим, що ТОВ «Промагротрейд» є постачальником традиційних продуктів харчування та має великий асортимент товару, то й у новому магазині буде представлений такий самий асортимент товару.

5. **Можливості.** Завдяки вже усталеному підприємству ТОВ «Промагротрейд», не буде великим тягарем у відкритті магазину, хоча новий магазин зіткнеться з деякими труднощами, у необхідності крупного капіталу, реклама та маркетингова стратегія, ринок збуту та велика боротьба за ціну.

Імпортні виробники пропонують на ринку продукти, які відрізняються більш гарною упаковкою та рекламою, але поступаються за якістю та високою ціною продукції. Часто спостерігається прострочені терміни придатності товарів, вживання канцерогенних смакових та кольорових добавок та консервантів для виробництва.

Постачальником для цього магазину буде ТОВ «Промагротрейд», який є вітчизняним виробником, їх товари користуються довірою у покупців за свою якість та ціни. По-перше це спростить процедуру заказу товарів, та їх формування на складах, по-друге, це спростить доставку продукції, що є заощадженням власних же коштів.

Також за рахунок системи скидок від постачальників на ТОВ «Промагротрейд» магазин зможе проводити і свої власні системи скидок та різні бонусу, у вигляді подарунків, якщо купив на певну суму товар. Приймаючи рішення про відкриття магазину від ТОВ «Промагротрейд» в м. Миколаїв було вивчено і проаналізовано основні групи конкурентів. Серед них:

- мережі великих супермаркетів за продажем продуктів харчування;
- крупні оптові на роздрібні фірми за продажем продуктів харчування;
- маленькі магазини або маленькі мережі які є лише у місті;
- магазини, які спеціалізуються серед імпорتنих товарів та товарів замінників за продуктами харчування;
- ринки, павільйони, прилавки та інші місця для продажу продуктів харчування.

Сила позиції нового магазину в боротьбі на ринку харчових виробів у наступному:

- наявність серії товарів за низькими цінами та високою якістю, що робить продукцію доступною для середнього та низького забезпечення людей у місті;

- збалансованість складу продукції, новітніх та унікальних технологій, екологічно чиста сировина, використовувані нашими постачальниками;

- гарна репутація за рахунок фірми ТОВ «Промагротрейд».

Основним каналом розподілу реалізованої продукції буде однорівневий канал розподілу:

1. ТОВ «Промагротрейд» (оптовий постачальник);
2. Роздрібний торговець (новий магазин);
3. Споживач (клієнти).

Реалізація нового бізнес-проєкту по відкриттю нового магазину, призведе до збільшення чистого прибутку на ТОВ «Промагротрейд» на 7-10% щорічно і призведе до розширення далі нових магазинів.

3.4 Виробничий план

ТОВ «Промагротрейд» – чинне підприємство, що займається оптовою торгівлею продуктами харчування, а саме: сирно-молочні та ковбасні вироби. Підприємство діє на ринку вже багато років. Річний оборот реалізації продукції більше 40 млн. грн. Підприємство обслуговує місто, в якому населення складає 486267 людей.

ТОВ «Промагротрейд» є офіційним дилером ТМ «Башинський», «М'ясна весна». Співпрацюючи з цими торговими марками тривалий час, взаємини між ними та підприємством є стабільними та надійними, укладаються вигідні та довгострокові договори. У разі якщо постачальник не зможе виконати своїх обов'язків, ТОВ «Промагротрейд» має домовленість з іншими постачальниками продукції. Постачальники позитивно ставляться до розширення бізнесу і згодні на знижки у разі реалізації проєкту. Підприємство

має свій власний склад та торгове приміщення, де працівники підприємства та інші особи можуть купувати товар у роздріб за оптові ціни. Окрім власних приміщень підприємство має власні автомобілі, що використовуються для транспортування продукції, марок Ford Transit, Hyundai HD 78, Mitsubishi Fuso, ГАЗ оснащені холодильними установками для зберігання продукції. Підприємство також має холодильні установки, шафи, вітрини, автоматичні навантажувачі, теплоізоляційні камери, котли, компресори, касові апарати, офісні меблі та техніка.

За рахунок стабільної ситуації на підприємстві зростання реалізації продукції пропонуємо розширення ринку збуту, а саме відкриття магазину продуктів харчування. Потенційними споживачами є населення міста Миколаїв. Пропонуємо реалізувати товар на основі готівкового розрахунку та в кредит. Оренда приміщення для нашого магазину за адресою проспект Центральний, 160 за 100 м. кв. коштує – 20000 грн.

Кількість нового обладнання, яке знадобиться для нового магазину приведено в таблиці 3.2.

Таблиця 3.2

Обладнання для нового магазину від ТОВ «Промагротрейд» на 2023 рік

Найменування	Кількість	Ціна, грн
1	2	3
Холодильні вітрини	4	198453,00
Морозильні скрині з гнутим склом	2	37734,00
Прилавок торговельний	1	24679,00
Холодильна гірка (регал)	2	117800,00
Торгові стелажі	6	17688,00
Касовий бокс	1	16980,00
Пластикові корзини	10	3000,00

Продовження таблиці 3.2

1	2	3
Електронні ваги	1	5000,00
Мийка виробнича та усі комплектуючі до неї	1	7500,00
Виробничий стіл	2	6000,00

Касові приладдя	5	30000,00
Загальні витрати	-	464834,00

Загальні витрати на закупку обладнання нового магазину буде коштувати 464834,00 грн. Розрахунок витрат при покупці офісних меблів та техніки наведено в таблиці 3.3.

Таблиця 3.3

Витрати на офісні меблі та техніку у новому магазині від ТОВ
«Промагротрейд» на 2023 рік

Найменування	Кількість	Ціна, грн
1	2	3
Монітор	1	4899,00
Системний блок	1	12349,00
Принтер Samsung	1	5000,00
Касова програма	1	8000,00
Програмне забезпечення та антивірусник	1	10000,00
Комп'ютерне приладдя	4	3000,00
Свіч	1	1200,00
Комп'ютерна конфігурація	1	3000,00
Сканер MC S8	1	1950,00
Стул	2	1500,00
Шафа	1	4000,00
Кондиціонер Samsung	1	13499,00
Сейф	1	1585,00
Стелаж-вітрина	3	1100,00
Станція wi-fi	1	1200,00
Вивіска, що світиться	1	30000,00
Інші витрати	-	20000,00
Загальні витрати	-	122282,00

Загальні витрати на офісні меблі для нового магазину будуть коштувати – 122282,00 грн. Для подальшої роботи у новому магазині, знадобиться новий персонал. Розрахунок витрат на заробітною платою наведено в таблиці 3.4. Оплата труда приводиться згідно окладу в штатному розкладі. Так як власники та робітники з розвитку та рекламування нового магазину залучені від ТОВ

«Промагротрейд», їх затрати на заробітну плату не входять на витрати нового магазину.

Таблиця 3.4

Витрати на оплату праці в новому магазині від ТОВ «Промагротрейд»
на 2023 рік

Посада	Кількість, люд.	Витрати на оплату праці, грн./міс.	Єдиний соціальний внесок, грн./міс.	Усього витрат, грн./міс.
Старший продавець-консультант	1	10000,00	2200,00	12200,00
Касир	1	8000,00	1760,00	9760,00
Продавець	2	14000,00	3080,00	17080,00
Охоронець	3	15000,00	3300,00	18300,00
Прибиральниця	1	4000,00	880,00	4880,00
Вантажник	1	4000,00	880,00	4880,00
Усього	7	55000,00	12100,00	67100,00

Також треба включити такі витрати як на ремонт приміщення, що складає – 55000,00 грн. З них це витрати на обладнання 25000,00 грн, та витрати на оплату робітникам – 30000,00 грн. Термін ремонту нового магазину складає 1 місяць. Собівартість заповнення магазину продуктами харчування складає 250460,00 грн. На певні форс-мажорні обставини підприємство повинно закласти в усі витрати на новий магазин ще допоміжні 100000 грн.

Витрати усього на відкриття нового магазину від ТОВ «Промагтррейд» в м. Миколаїв складають – 1079676,00 грн. Підприємство приваблює свої власні кошти в проєкт на суму – 379676,00 грн., використовуючи нерозподілений прибуток. Потреба в допоміжному фінансуванні, а саме за рахунок кредитних коштів, складає 700000 грн.

3.5 Організаційний план

Так як відкриття нового магазину напряму пов'язано з підприємством ТОВ «Промагтррейд», то усі високі посади напряму будуть пов'язані з

управлінням нового магазину. Майбутню виробничо-технологічну структуру підприємства приведено на рисунку 3.2.

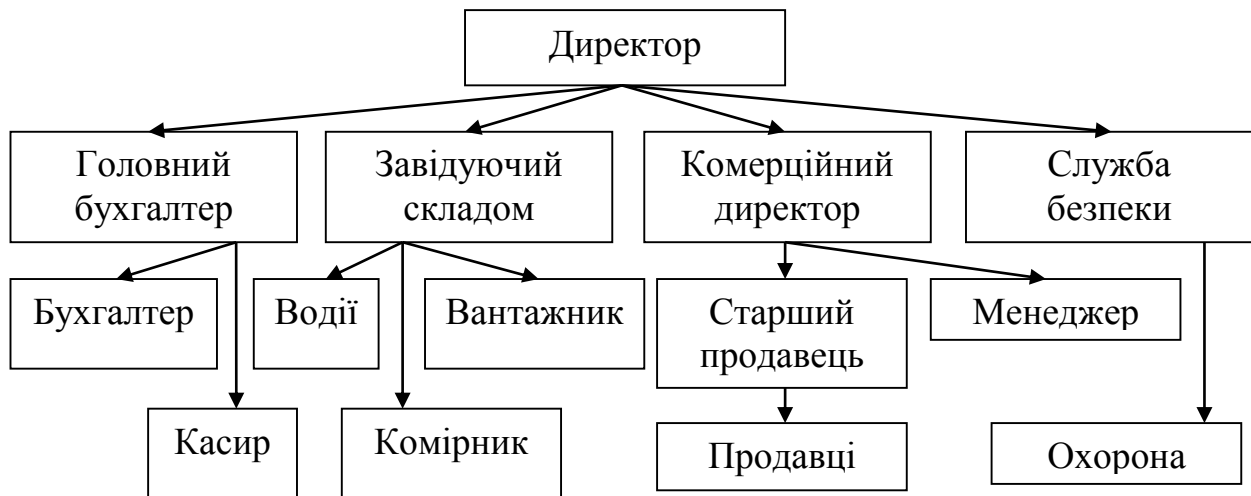


Рис. 3.2 Організаційна структура підприємства ТОВ «Промагротрейд»

Управління підприємством здійснює директор. На підприємстві є посади:

- директор – здійснює управління фінансовими та економічними питаннями, організаційними, кадровими. Під його управлінням знаходяться відділ бухгалтерії, включає головного бухгалтера та 1 бухгалтера, що виконує функції у відділі; відділ завідувача складу під підпорядкуванням, якого знаходяться водії, вантажники, комірники; комерційний директор; охорона. На цю вакансію буде вибиратися людина за такими вимогами: надійність, креативність, кваліфікованість, підтримувати високу репутацію та зробити свій внесок у розвиток підприємства. Необхідна вища освіта, досвід роботи управління та оптових продажів не менше трьох років;

- головний бухгалтер забезпечуватиме організацію бухгалтерського обліку на підприємстві, контроль за раціональним, економним використанням матеріальних, трудових та фінансових ресурсів; головний бухгалтер встановлює службові обов'язки для його підлеглих (касір та бухгалтер), щоб кожен працівник знав коло своїх обов'язків та ніс відповідальність за їх

виконання. На посаду головного бухгалтера призначається особа, яка має вищу освіту та стаж роботи у торгівлі не менше трьох років;

- завідувач складу - керує роботою комірників, вантажників, водіїв.

До обов'язків належать: забезпечення зберігання складових товарно-матеріальних цінностей, дотримання режимів зберігання, контролює ведення обліку складських операцій; забезпечує дотримання правил оформлення та здачі прибутково-витратних документів, що складає встановлену звітність; організує проведення вантажно-розвантажувальних робіт на складі С дотриманням правил та норм охорони праці, виробничої санітарії та протипожежного захисту; контролює ведення обліку наявних у складі матеріальних цінностей та звітну документацію про їх рух; бере участь у проведенні інвентаризації; стежить за наявністю та справністю протипожежних засобів, санітарним станом приміщень, обладнання та інвентарю на складі та забезпечує своєчасний ремонт. На посаду завідувача складу призначаються особи, які мають базову вищу освіту відповідного напрямку підготовки (бакалавр або молодший спеціаліст) та стаж роботи за професією не менше 1 року або повну середню освіту, професійно-технічну освіту та стаж роботи з професією не менше 2 років;

- комерційний директор координує роботу підлеглих йому працівників; вживає заходів щодо своєчасного укладання договорів з постачальниками та споживачами, розширення господарських зв'язків, забезпечує виконання завдань та зобов'язань з постачання продукції; здійснює контроль за виконанням планів реалізації продукції, матеріально-технічного забезпечення підприємства, планів за прибутком та іншими фінансовими показниками, за правильним витрачанням оборотних коштів та цільовим використанням банківського кредиту, припиненням закупівлі продукції, що не має збуту; керує розробкою заходів ресурсозбереження та ресурсів; контролює своєчасне комплексне використання виконання завдань та зобов'язань щодо постачання продукції та їх відповідність господарським договорам, вивчає перспективи попиту на вироби, що реалізуються

підприємством. Кваліфікаційні вимоги: вища освіта відповідного напрямку підготовки (магістр, спеціаліст). Післядипломна освіта у галузі управління. Стаж роботи за спеціальністю керівників нижчого рівня: для магістра – не менше 2 років; для спеціаліста не менше 3 років;

- охорона несе службу з охорони об'єктів та матеріальних цінностей; здійснює перевірки документів в осіб, що проходять на об'єкт, що охороняються та (виходять з об'єкта), та контроль за ввезенням вивезенням (виносом) матеріальних цінностей та інше. Потрібний досвід роботи не менше 1 року, знання охоронно-пожежної сигналізації, робота із собаками, надання першої медичної допомоги.

Касири, бухгалтер, водії, вантажники, комірники продавці та менеджер з продажу підпорядковуються вищим посадам та виконувати свої обов'язки відповідно до умов контракту. Заробітна плата робітників нараховується згідно з окладами, встановленими у штатному розкладі.

Працівники підприємства преміюються щомісяця під час виконання таких умов преміювання:

- виконання плану доходів;
- виконання плану фінансового результату;
- виконання планової продуктивності праці.

Конкретний розмір премії працівникам встановлюється рішенням адміністрації в залежності від наявності коштів. При невиконанні преміювання премія не нараховується.

3.6 Фінансовий план

У сучасних умовах ринкових відносин виникає об'єктивна необхідність фінансового планування. Без нього неможливо домогтися справжніх результатів на ринку. Воно безпосередньо пов'язане з плануванням виробничої діяльності підприємства.

У фінансовий план включаються показники, які характеризують ефективність інвестицій у проєкт і що показують, наскільки майбутні

надходження виправдовують первісні інвестиції (табл. 3.5).

При розрахунку бізнес-плану закладена ставка дисконтування рівна 8%, яка буде враховувати вартість грошей у залежності від того, у який період вони вкладені (тобто вартість грошей, вкладених у проєкт сьогодні, не дорівнює тій же сумі, отриманої від проєкту завтра). В додатку А показано план руху грошових коштів на 2023 рік.

Таблиця 3.5

Показники ефективності інвестицій у проєкт розробленого бізнес-плану для ТОВ «Промагротрейд» на 2023 рік

Показник	Од. виміру	Значення
Ставка дисконтування	%	8
Період окупності - РВ	міс.	4
Дисконтований період окупності – DPB	міс.	5
Чистий приведений дохід - NPV	грн.	970 931
Внутрішня норма рентабельності - IRR	%	23,22
Індекс доходності витрат	-	1,882
Індекс доходності інвестицій	-	1,899

Показники економічної ефективності:

1. Чистий дохід – накопичений ефект (сальдо грошового потоку) за розрахунковий період. Розраховується наростаючим підсумком значень грошового потоку в кожному розрахунковому періоді (поточний чистий дохід). Чистий дохід за весь період – це значення показника в останньому періоді. В додатку Б надано грошові потоки для розрахунку показників ефективності інвестицій на 2023 рік.

Чистий дохід за період в 12 місяців виконання замовлення дорівнює 2190912 тис. грн.

2. Чистий приведений дохід (ЧПД) – накопичений дисконтований ефект за розрахунковий період.

Розраховується наростаючим підсумком значень дисконтованого грошового потоку в кожному розрахунковому періоді (поточний чистий приведений дохід). Чистий приведений дохід за весь період – це значення показника в останньому періоді.

Чистий приведений дохід за період в 12 місяців виконання замовлення дорівнює 970 931 тис. грн.

3. Термін окупності – тривалість найменшого періоду, за який поточний чистий дохід стає і в подальшому залишається невід’ємним. Визначається як сума номеру останнього періоду, в якому значення поточного чистого доходу від’ємне, та відношення цього значення по модулю до елемента грошового потоку в наступному періоді.

Термін окупності дорівнює $(4 + 280025 / 340800) = 10,82$ місяців.

4. Термін окупності с урахуванням дисконтування – тривалість найменшого періоду, за який поточний чистий приведений дохід стає і в подальшому залишається невід’ємним.

Визначається як сума номеру останнього періоду, в якому значення поточного чистого приведенного доходу від’ємне, та відношення цього значення по модулю до елемента приведенного грошового потоку в наступному періоді.

Термін окупності з урахуванням дисконтування дорівнює

$(4 + 182944 / 199641) = 4,92$ місяців.

5. Індекси доходності характеризують відносну віддачу проєкту на вкладені в нього кошти:

- індекс доходності витрат – відношення суми дисконтованих грошових притоків (накопичених надходжень) до суми дисконтованих грошових відтоків (накопичених витрат).

Індекс доходності витрат = $2072132 / 1101311 = 1,882$.

- індекс доходності інвестицій – збільшене на одиницю відношення чистого приведенного доходу до обсягу інвестицій.

Індекс доходності інвестицій = $1 + \text{чистий приведений дохід} / \text{сума інвестицій} = 1 + 970931 / 1079700 = 1,899$

6. Внутрішня норма доходності – відносний показник ефективності господарського рішення, який відображає рівень доходності вкладеного капіталу підприємства. Це таке додатне число, при використанні якого в якості ставки дисконту чистий приведений дохід обертається на 0.

Математично визначення внутрішньої норми доходності передбачає вирішення такого рівняння:

$$NPV = \sum_{t=0}^T \frac{CF_t}{(1 + IRR)^t} = 0, \quad (3.1)$$

де NPV – чистий приведений дохід; CF_t – елемент грошового потоку в t -му періоді; IRR – внутрішня норма доходності; T – тривалість розрахункового періоду.

Але вирішити таке рівняння досить складно, тому на практиці використовується графічний метод. Більш точне значення можна отримати використовуючи лінійну інтерполяцію. Для цього обираються такі значення ставки дисконту, при яких чистий приведений дохід має додатне і від'ємне значення, найближчі до 0. Для даного прикладу це 16 % і 24 %. Використовуючи лінійну інтерполяцію находимо:

$$IRR = 16 + \frac{332,7}{332,7 - (-34,1)} \cdot (24 - 16) = 23,22 \%$$

Уточнене значення внутрішньої норми доходності складає 23,22 %.

На основі проведених розрахунків показників економічної ефективності робиться висновок про доцільність реалізації даного рішення на підприємстві, тобто про економічну доцільність прийняття на будівництво нового магазину. Але для остаточного прийняття рішення необхідно врахувати не тільки економічну ефективність, а інші фактори, для чого може бути використана теорія нечіткої логіки, адаптована для підприємств по реалізації продуктів харчування.

3.7 Оцінка ризиків

Аналіз потенційних ризиків дозволяє прийняти рішення щодо реалізації бізнес-плану підприємства з урахуванням багатьох чинників: політичних, соціальних, технологічних, економічних, ринкових. При прийнятті рішення щодо доцільності бізнес-плану всі ці фактори слід враховувати у формі передбачуваного ризику. Для запобігання ризикам необхідно їх ідентифікувати, оцінити, вибрати методи та інструменти, які дозволять запобігти їх появі або контролювати їх.

Під час підготовки бізнес-плану нами було проаналізовано виникнення кількох критичних ситуацій, які можуть виникнути бізнес. У тому числі: ринковий ризик, ризик втрати часу, ризик невиконання зобов'язань. Розроблена нами програма захисту від ризиків, наведена нижче, не включає заходів із захисту від ризиків капітальних вкладень та політичних ризиків. Ці ризики пов'язані між собою і залежить від діяльності управління підприємства. У той же час, ми вважаємо, що напрямок та тенденція економічного розвитку України призведуть до зниження темпів інфляції та до стабілізації економіки та політики країни, що створить сприятливе середовище для розвитку підприємства.

Ринковий ризик (відсутність ринку) – постійне покращення якості продуктів, удосконалення асортиментного та рецептурного складу, рекламна компанія та інші маркетингові заходи дозволять забезпечити зростання ринку збуту продуктів.

Ризик втрати майна (пожежа, крадіжка) – магазин забезпечений системою пожежної та охоронної сигналізації. Підписано договір із спеціальною службою позавідомчої охорони м. Миколаїв, а також приміщення забезпечені протипожежним обладнанням.

Ризик невиконання зобов'язань - висока якість продукції, строгий контроль за екологічною чистотою всіх його компаній, гарна організація дозволить нам виконати свої обов'язки перед покупцями, строго витримати

строки поставки продукції и не допуск його відсутності на прилавку. Усі потенційні ризики та їх способи зниження наведено в таблиці 3.7.

Таблиця 3.7

Ідентифікація ризиків проекту

Види ризиків	Ймовірність	Способи до зниження
Систематичні ризики		
Ризик змінення політичної ситуації	0,15	Стійкість на ринку, узгодженні контракти
Ринковий ризик погіршення можливостей отримання продукції	0,3	Контракт з постачальником
Затримка фінансування	0,05	Договір з покупцем
Валютні ризики	0,1	Контракт
Ризик втрати майна	0,05	Допоміжні фонди
Внутрішні ризики		
Риск не виконання обов'язків	0,1	Чітке управління на всіх етапах
Ризик виходу з ладу приладів	0,2	Контроль за експлуатацією приладів
Погіршення якості продукції	0,05	Якісний підбор постачальників

Проаналізувавши усі ймовірні ризики, ТОВ «Промагротрейд» прийшли до такого висновку, що необхідно придбати допоміжний страховий поліс на новий магазин та забезпечити себе від втрати майна.

РОЗДІЛ 4

ОХОРОНА ПРАЦІ

Верховна Рада України 14 жовтня 1992 р. постановила запровадити закон «Про охорону праці». Після прийняття 23 вересня 1999 р. закону «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності» було прийнято нову редакцію закону «Про охорону праці» від 21 листопада 2002 р. № 229-IV. Дія цього Закону поширюється на всіх юридичних та фізичних осіб, які відповідно до законодавства використовують найману працю, та на всіх працюючих [10].

Згідно з Законом, охорона праці – це система правових, соціально-економічних, організаційно-технічних, санітарно-гігієнічних і лікувально-профілактичних заходів та засобів, спрямованих на збереження здоров'я і працездатності людини у процесі трудової діяльності.

Відповідно до ДСТУ небезпечні та шкідливі фактори за природою дії поділяються на такі групи: фізичні, хімічні, біологічні та психофізіологічні (Рис 4.1).

Оцінка умов праці проводиться на підставі «гігієнічних класифікацій умов праці за показниками шкідливості та безпеки факторів виробничого середовища, тяжкості та напруженості трудового процесу». Фінансовий відділ підприємства ТОВ «Промагротрейд» знаходиться на першому поверсі будівлі підприємства, займає чотири кімнати (кімната головного бухгалтера, кабінет бухгалтерії, кімната-каса та санітарно-побутове приміщення) та займає площу 62 кв. (7 кв. м., 40 кв. м., 10 кв. м., 5 кв. м.). Працює у відділі 10 осіб. Істотний вплив на стан організму працівника, його працездатність надає мікроклімат (метеорологічні умови) у виробничих приміщеннях, під яким розуміють клімат внутрішнього середовища цих приміщень, який визначається дією на організм людини сукупністю температури, вологості, руху повітря та теплового випромінювання нагрітих поверхонь.



Рис. 4.1 Небезпечні та шкідливі виробничі фактори

На відміну від мікроклімату житла та громадських будівель мікроклімат виробничих приміщень характеризується значною динамічністю та залежить від коливань зовнішніх метеорологічних умов часу та пори року, теплофізичних особливостей технологічного процесу, умов опалення та вентиляції.

Сьогодні основним нормативним документом, що визначає параметри мікроклімату виробничих приміщень, є ДСТУ 12.1.005-88. Зазначені параметри нормуються для робочої зони простору, обмеженого за висотою 2 м. над рівнем підлоги чи майданчика, де знаходяться робочі місця постійного чи непостійного (тимчасового) перебування працівників.

Мікроклімат у виробничих умовах визначається такими параметрами: температура повітря (18-24 °С в різну пору року та тяжкості роботи); відносна

вологість повітря (40-60%); швидкість руху повітря на робочому місці v (0,1-0,4 м/с при різних видах тяжкості роботи та в різну пору року).

Загальні заходи, що проводяться для підприємства для нормалізації параметрів мікроклімату: раціональна вентиляція, кондиціонування повітря. Захист від протягів досягається шляхом щільного закривання вікон, дверей та інших отворів. У фінансовому відділі підприємства не виявлено шкідливих речовин у повітрі. У будівлі є організована природна вентиляція.

Серед чинників довкілля, які впливають на організм людини у процесі праці, світло займає одне з перших місць. Адже відомо, що майже 90% усієї інформації про довкілля людина отримує через органи зору. При здійсненні будь-якої трудової діяльності стомлюваність очей, переважно, залежить від напруженості процесів, що супроводжують зорові сприйняття.

Виробниче світло на нашому підприємстві поєднане: використовується і природне та штучне освітлення. Природне освітлення бічне (здійснюється через вікна у зовнішніх стінах), штучне освітлення загальне (світильники розміщуються на 2 м. над підлогою). Також завдяки світлому фарбуванню інтер'єру освітлення приміщення зростає на 20-40%, різкість тіней зменшується, покращується рівномірність висвітлення.

З кожним роком зростає виробництво та споживання електроенергії, а отже, і кількість людей, які в процесі своєї життєдіяльності використовують (експлуатують) електричні пристрої та установки. Тому питання електробезпеки набувають особливої уваги.

Електробезпека – це система організаційних та технічних заходів та засобів, що забезпечують захист людей від шкідливого та небезпечного впливу електричного струму, електричної дуги, електромагнітного поля та статичної електрики.

Пожежі на підприємствах становлять велику небезпеку для працюючих і можуть завдати великої матеріальної шкоди. Пожежна безпека забезпечується завдяки профілактиці та активному пожежному захисту. Поняття пожежної профілактики включає комплекс заходів, необхідних для

запобігання пожежі та зменшення її наслідків. Під активним захистом розуміють заходи, що забезпечують успішну боротьбу з пожежами, що виникають під час вибухонебезпечної ситуації.

Власник підприємства виконує свої обов'язки: забезпечує дотримання протипожежних вимог стандартів, норм, правил, а також виконання вимог розпоряджень та ухвал органів державного пожежного нагляду; відповідно до нормативно-правових актів з пожежної безпеки розробляє та затверджує положення, інструкції, інші нормативні акти, що діють у межах підприємства, здійснювати постійний контроль за їх дотриманням; містить у справному стані засоби протипожежного захисту та зв'язку, пожежну техніку, обладнання та інвентар, не допускає їх використання не за призначенням тощо. Також підприємство має виділене місце для куріння.

При розміщенні робочих місць були дотримані такі вимоги:

- робочі розміщуються на відстані не менше 1 м від стін зі світловими отворами;
- прохід між рядами робочих місць не менше ніж 1 м;
- розміри столу: висота -725 мм, ширина 600-1400 мм, глибина - 800 1000 мм;
- робоче сидіння користувача має такі основні елементи: сидіння, спинку стаціонарні та підлокітники. У конструкцію сидіння введені додаткові елементи, не обов'язкові: підголівник та підставка для ніг;
- робоче сидіння підйомно-поворотне;
- клавіатура розміщена на поверхні столу. Кут нахилу клавіатури трохи більше – 15 градусів;
- робоче місце оснащено пюпітром (держателем) для документів, що легко переміщуються;
- забезпечено достатній простір для людини-оператора.

Можна зробити висновок, що умови праці на підприємстві ТОВ «Промагротрейд» є допустимими умовами праці – характеризуються такими рівнями факторів виробничого середовища та трудового процесу, що не

перевищують встановлених гігієнічних нормативів для робочих місць, а можливі зміни функціонального стану відновлюються організмом під час регламентованого відпочинку або до початку наступної зміни і не надають несприятливого впливу на стан здоров'я працюючих та їх потомство у найближчому та віддаленому періодах.

ВИСНОВКИ

Головним завданням кваліфікаційної роботи було розробка та обґрунтування бізнес-плану розвитку підприємства. Щодо самого визначення бізнес-плану, то це письмовий документ, в якому викладено суть, напрямки і способи реалізації підприємницької ідеї, охарактеризовано ринкові, виробничі, організаційні та фінансові аспекти майбутнього бізнесу, а також особисті управління ним.

У маркетинговому плані описуються маркетингові моменти, що з рекламою, тоді як у організаційному організаційна форма підприємства, заробітна плата. У фінансовому плані описується прибуток, ефективність проекту та оцінка ризиків проекту.

Бізнес-план виконує як зовнішні, так і внутрішні, життєво важливі для діяльності кожного підприємства функції. При пошуках партнерів, інвесторів і кредиторів добре виконаний та оформлений бізнес-план є найкращою візитною карткою підприємця: стає можливою стандартизацією процесу ознайомлення з підприємством, що дає змогу зекономити час і впорядкувати контакти.

Для розробки майбутнього бізнес-плану було проведено аналіз ресурсних складових ТОВ «Промагротрейд» з використанням його бухгалтерського балансу та звіту про фінансові результати за 2021 рік. Сума основних засобів збільшилась на 329,84 тис. грн., що є 5,63 % в порівнянні з попереднім періодом, а оборотні засоби збільшились на 5,7% або на 494,11 тис. грн. – це є позитивною тенденцією розвитку. Робочий капітал підприємства збільшився на 472,44 грн., приріст склав 5,85%. З точки зору оптимальної структури балансу можемо сказати, що у підприємства нормальна частка необоротних активів. В свою чергу знизилась дебіторська заборгованість на 343,70 тис. грн. або 6,58%, що є позитивною тенденцією. Рентабельність підприємства зросла на 15,91% за рахунок збільшення реалізації на 25,36% або 50002,25 тис. грн. та за рахунок збільшення

собівартості реалізованої продукції на 7,47% або 1677,54 тис. грн.
Підприємство є фінансово стійким.

Провівши розрахунки ми можемо вивести загальні данні:

- Необхідна сума інвестицій 1079676,00 грн. .
- Чистий приведений дохід 970931 тис. грн.
- Термін окупності 5 місяців.
- Індекс доходності витрат 1,882.
- Індекс доходності інвестицій 1.899.

Всі ці показники свідчать про надійність і перспективність даного проекту. Погашення кредитного боргу вже відбудеться за 11 місяців, що є позитивною тенденцією, тому що кредит брався на 1 рік. Виконання бізнес-плану дозволить досягти цих показників на практиці. Розроблений бізнес-план має практичну значущість і може бути застосований на практиці. В даному проекті пропонуються революційні та прибуткові заходи, які відкривають перед підприємством нові перспективи.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Господарський кодекс України // Ст. 62 «Підприємство як організаційна форма господарювання», ред. Від 27.08.2011.
2. Економіка підприємства: Навчальний посібник / О.М.Бандурка, Є.В.Ковальов, М.А.Садиков, О.С.Маковоз; за заг.ред. О.М. Бандурки. – Х.: ХНУВС. – 2017. – 192 с.
3. Економіка підприємства: навч. посіб. / [І. М. Посохов, В. Г. Дюжев, С. В. Сусліков, К. О. Тимофєєва] ; М-во освіти і науки України, Нац. техн. ун-т. «Харків. Політехн. ін-т». – Харків: НТУ «ХП», 2016. – 380 с
4. Економіка підприємства : Навч. посіб. / Н. М. Бондар, В. Є. Воротін, О. А. Гаєвський та ін.; За заг. ред. А. В. Калини. — К. : МАУП, 2006. – 352 с.
5. Бізнес-планування : навч. посіб. / Т. Г. Васильців, Я. Д. Качмарик, В. І. Блонська, Р. Л. Лупак. – К. : Знання, 2013. – 173 с.
6. Бойчик І.М Економіка підприємства: підручник. / І.М.Бойчик. – К.: Кондор -Видавництво, 2016. – 378 с.
7. Економіка виробництва. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://buklib.net/>
8. Планування і контроль на підприємстві. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://pidru4niki.com/>
9. Чукаєв В.О., Миронов Ю.Б. – Бізнес планування: методологічні аспекти. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://kerivnyk.info/2016/02/chukaev.html>
10. Закон України «Про охорону праці» // № 49, Ст. 668 від 14.10.92.
11. Про захист людини від впливу іонізуючих випромінювань : закон України від 14.01.1998 р. № 15/98-ВР / Верховна Рада України // Відомості Верховної Ради України. – 1998.– № 22. – С. 115
12. Економіка підприємства : навч. посіб. / О. П. Гурченков, Г. В. Єфімова: НУК. 2003. – 48 с.

13. Кваліфікаційна робота бакалавра : навч. посіб. / О. П. Гурченков, В. І. Комишник, В. М. Нейман: НУК. 2022. – 169 с.
14. Г. В. Єфімова. Методичні вказівки до виконання практичних і самостійних робіт з курсу «Економічна діагностика». – Миколаїв: НУК, 2005.
15. Г. В. Єфімова, С. М. Марущак. Методичні вказівки до виконання курсових робіт з дисципліни «Економічне обґрунтування господарських рішень та оцінки ризиків». – Миколаїв: НУК, 2009.
16. А. П. Гурченков, Н. Е. Терёшкина, О. Н. Майстренко, А. В. Ефимова. Методические указания к выполнению выпускной дипломной работы на соискание степени бакалавр для студентов специальности 076 «Экономика предприятия». – Миколаїв: НУК, 2011.
17. Основи охорони праці / К. Н. Ткачук, М. О. Халімовський, В. В. Зацарний [та ін.] ; за ред. К. Н. Ткачука. - 2-ге вид., допов. і перероб. – К. : Основа, 2006. – 444 с.
18. Мотивація дистриб'ютора : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bizkiev.com/content/view/36/205/>
19. Економіка праці і соціально-трудова відносини. Навчальний посібник / За ред. В.М.Ковальова. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 256 с.
20. Череп А.В. Економічний аналіз: Навчальний посібник. – К.: Кондор, 2010. – 294 с.
21. Румянцев М.В. Економічний аналіз і моделювання господарської діяльності підприємства: навчальний посібник [Текст] / М.В. Румянцев, Н.В. Касьянова, Д.В. Солоха, О.О. Тарасова. – Донецьк: ДонНТУ, 2013. – 296 с.
22. Мішеніна Н.В. Економічний аналіз: навчальний посібник [Текст] / Н.В. Мішеніна, Г.А. Мішеніна, І.Є. Ярова. – Суми: Сумський державний університет, 2014. – 306 с.

ДОДАТКИ

Додаток А

План руху грошових коштів нового магазину від ТОВ «Промагротрейд» на 2023 рік

№ п/п	Показник	Період, міс.													
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Разом
1. Рух грошових коштів, пов'язані з реалізацією продукції															
1.1	Грошові кошти на початок періоду	379,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
1.2	Надходження від реалізації	0,0	275,0	275,0	275,0	275,0	275,0	275,0	275,0	275,0	275,0	275,0	275,0	275,0	3 300,0
1.3	Разом витрат	1 079,7	212,3	212,3	212,3	212,3	212,3	212,3	212,3	212,3	212,3	212,3	212,3	212,3	2 547,6
1.4	Погашення відсотків за кредитом	0,0	4,7	4,3	3,9	3,5	3,1	2,7	2,3	1,9	1,5	1,1	0,7	0,3	29,9
1.5	Надлишок коштів	-700,0	58,0	58,4	58,8	59,2	59,6	60,0	60,4	60,8	61,2	61,6	62,0	62,4	-
2. Рух грошових коштів, пов'язані з фінансовим забезпеченням виконання замовлень															
2.1	Кредитування	700,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	700,0
2.2	Погашення боргу	0,0	58,0	58,4	58,8	59,2	59,6	60,0	60,4	60,8	61,2	61,6	62,0	40,0	700,0
2.3	Грошові кошти на кінець періоду	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	22,4	22,4
	Залишок боргу	700,0	642,0	583,6	524,8	465,6	406,0	346,0	285,6	224,8	163,6	102,0	40,0	0,0	0,0

Грошові потоки для розрахунків показників ефективності інвестицій на 2023 рік

Показник	Період, міс.												
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Надходження від реалізації	0,0	275,0	275,0	275,0	275,0	275,0	275,0	275,0	275,0	275,0	275,0	275,0	275,0
Інвестиції	1079,70	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Погашення кредиту	0,0	4,7	4,3	3,9	3,5	3,1	2,7	2,3	1,9	1,5	1,1	0,7	0,3
Грошовий потік	-1079,7	270,3	270,7	271,1	271,5	271,9	272,3	272,7	273,1	273,5	273,9	274,3	274,7
Чистий дохід	-1079,7	-809,4	-538,7	-267,6	3,9	275,8	548,1	820,8	1093,9	1367,4	1641,3	1915,6	2190,3
Дисконтований грошовий потік	-1079,7	250,3	232,0	215,0	199,6	185,2	171,5	159,3	147,5	136,8	126,8	117,7	109,1
Чистий приведений дохід	-1079,7	-829,4	-597,4	-382,4	-182,9	2,3	173,8	333,1	480,6	617,3	744,1	861,8	970,9
Грошові притоки	0,0	275,0	275,0	275,0	275,0	275,0	275,0	275,0	275,0	275,0	275,0	275,0	275,0
Дисконтовані грошові потоки	0,0	254,7	235,7	218,1	202,1	187,3	173,3	160,6	148,5	137,5	127,3	118,0	109,2
Грошові відтоки	1079,7	4,7	4,3	3,9	3,5	3,1	2,7	2,3	1,9	1,5	1,1	0,7	0,3
Дисконтовані грошові відтоки	1079,7	4,4	3,7	3,1	2,6	2,1	1,7	1,3	1,0	0,8	0,5	0,3	0,1
Коефіцієнт дисконтування	1	0,926	0,857	0,793	0,735	0,681	0,63	0,584	0,54	0,5	0,463	0,429	0,397

