

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

Кафедра економіки підприємства та організації підприємницької
діяльності
(найменування кафедри)

РЕФЕРАТ
кваліфікаційної роботи
на здобуття освітнього ступеня бакалавр
зі спеціальності 6.030504 «Економіка підприємства»
(шифр та найменування спеціальності)
за освітньою програмою _____
(назва освітньої програми)

на тему: **«Розробка бізнес-плану створення нового напрямку
діяльності підприємства (на прикладі ПП «Дід Василь»)»**
(назва теми)

Виконавець:

студент факультету ФЕУП
Максименко Гліб Володимирович

/підпис/ (прізвище, ім'я, по батькові)

Науковий керівник:

к.е.н., доцент
(науковий ступінь, вчене

звання)
Бабій О.М.

/підпис/ (прізвище, ім'я, по батькові)

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність теми обумовлюється наявними зловбоденними проблемами українських бізнесменів щодо розробки бізнес-планів по розвитку підприємств, впровадженню нових технологій та залучення інвестицій.

Мета дослідження - проаналізувати виробничі можливості ПП “Дід Василь”, щодо способів впровадження нового напрямку діяльності. Та запропонувати бізнес-план по виготовленню нової продукції.

Завдання дослідження:

1. Дослідити теоретичні аспекти розробки бізнес-планів.
2. Виявити сутність, методи, принципи та цілі бізнес-планів.
3. Дослідити можливості впровадження нового напрямку діяльності на підприємствах по виробництву круп.
4. Виявити основні напрямки роботи підприємства й кон’юнктуру ринку.
5. Розробити бізнес-план на основі можливостей ПП “Дід Василь” та потреб ринку.
6. Визначити економічну ефективність впровадження нового напрямку діяльності на підприємстві.

Об’єкт дослідження – приватне підприємство “Дід Василь”.

Предмет дослідження є оцінка ефективності використання основних виробничих можливостей та шляхи їх максимального використання.

Методи дослідження. У даній дипломній роботі були використані наступні методи: факторний, порівняльний метод, проблемно - ситуаційний, статистичний, техніко - економічного аналізу, прогнозування економічних процесів та інше.

Інформаційна база дослідження. Теоретичною основою дослідження є матеріали навчальної й учбово-методичної літератури, праці вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів з питань оцінки економічної безпеки підприємства, періодична преса, і навіть матеріали науково-практичних конференцій.

Структура та обсяг роботи. Кваліфікаційна робота бакалавра складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних

джерел (37 найменувань). Загальний обсяг роботи становить 80 сторінок. Основний зміст викладено на 8-74 сторінках. Робота містить 17 таблиць, 8 рисунків.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У першому розділі «**Теоретико-методологічні аспекти бізнес-планування**» розглянуто сутність і важливість розробки бізнес-плану в сучасних економічних обставинах, а також етапи його розробки.

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 стандартизація процесу ознайомлення з підприємством, що дає змогу зекономити часі впорядкувати контакти. Ґрунтовно складений бізнес-план може бути швидко перетворений на заявку на фінансування, оскільки він містить всю необхідну інформацію про залучення коштів для розвитку бізнесу (партнерства, інвестування, кредитування).

Наявність бізнес-плану суто психологічно викликає почуття обґрунтованості та солідності підприємницького починання його власника.

Бізнес-планування вже стало реальністю економічної практики агропромислового комплексу України. Ним користуються великі колективні підприємства, фермерські господарства, приватні підприємці.

У другому розділі «**Аналіз виробничих можливостей приватного підприємства «Дід Василь»**» проаналізовано техніко-економічну характеристику господарської діяльності підприємства, загальні відомості про підприємство, а також аналіз виробничих можливостей ПП «Дід Василь». Підприємство займається виробництвом і реалізацією круп, що було, є і буде дуже перспективною галуззю в світі з швиткоростушем населенням. Однею компанія програє конкуренту боротьбу, вона потребує впровадження нових напрямків діяльності: більш рентабельних, сміливих, персоніфікованих та швидких.

Продукцію компанії вигідно відрізняють від продукції конкурентів наступні показники:

- Традиційний дизайн упаковки;
- Низькі ціни;
- Гнучка організаційна структура;

Проведений фінансово-економічний аналіз проекту дозволяє говорити про те, що компанія підтримує плюсову прибутковість. Компанія

працює з низкою постачальників і зарекомендувала себе надійним партнером і рентабельним підприємством.

Підприємство “Дід Василь” зараз знаходиться в складних обставинах. Адміністрація вирішила піти по шляху скорочення виробництва та оптимізації усіх виробничих процесів.

Після кризи 2014 року, компанія потребувала кон’юктурних змін, адже знаходилася на межі нерентабельності. Підприємство відмовилося від продукції з низькою рентабельністю, щоб сконцентруватися на більш стійких та прибуткових культурах. Й у 2018 році вийшла на прибуток 2014.

За останні проаналізовані три роки, підприємство скасувало 6 робочих місць, відмовилася від виробництва трьох видів продукції та продала близько 30% обладнання.

Аналіз виявив, що така антикризова стратегія виявилася вдалою, так як підприємство у 2018 році при менших обсягах виробництва заробляє більше грошей ніж у 2016.

Також було проведено аналіз ринку круп і схожих ринків, задля подальшої розробки бізнес-плану створення нового напрямку діяльності цього підприємства. Виявлено, що в рамках підприємства “Дід Василь”, найкращим вибором буде виробництво та реалізація попкорну через нову торгову марку та на продаж оптовим покупцям.

У третьому розділі **«Впровадження бізнес-плану нового напрямку діяльності підприємства пп «Дід Василь»** запропоновано бізнес план по виробництву попкорну, приведена ефективність та ризики пов’язані з його впровадженням. Результатом впровадження даного бізнес-плану буде виробництво 50 000 літрів попкорну 8 різних смаків на місяць. Приблизний прибуток підприємства складе 3,8 млн грн на рік, при рентабельності в 34%.

Для запуску проекту підприємству знадобиться залучити 430 тис грн. Ці гроші “Дід Василь” зможе повернути вже через 10 місяців після запуску. При умові гарної маркетингової стратегії та співпраці з оптовими покупцями.

Зробивши SWOT-аналіз, можна побачити, що найбільшу загрозу несе залежність від міжнародного ринку сировини на попкорн. І, якщо зерна кукурудзи виводити складно, Українськи виробники можуть залучити новітні технології, щоб виробляти різноманітні смаки.

ВИСНОВКИ

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 стандартизація процесу ознайомлення з підприємством, що дає змогу зекономити часі впорядкувати контакти. Ґрунтовно складений бізнес-план може бути швидко перетворений на заявку на фінансування, оскільки він містить всю необхідну інформацію про залучення коштів для розвитку бізнесу (партнерства, інвестування, кредитування).

Підприємство “Дід Василь” зараз знаходиться в складних обставинах. Тому, воно стало для мене гарним об’єктом дослідження, адже більшість малих підприємств України перебувають у схожих обставинах. За останні проаналізовані три роки, підприємство скасувало 6 робочих місць, відмовилася від виробництва трьох видів продукції та продала близько 30% обладнання.

Так я прослідкував етап переходу майже від банкрутства й до періоду, коли все більш менш стабільно й можна думати про майбутнє. Я проаналізував послідовність дій керівництва підприємства й зрозумів, що вони зробили все здебільшого правильно. Адже, зараз ПП “Дід Василь” може дозволити собі думати про новий напрямок діяльності.

Це сталося завдяки концентрації на більш рентабельних видах продукції. Але стратегія фокусування ризикова у сфері круп через непередбачуваність сільськогосподарського ринку, який є постачальником сировини для підприємств типу “Дід Василь”.

В ході дослідження було виявлено, що ситуація з виробничим сектором характеризується як малоефективна. Більшість обладнання не використовується на 100%. Підприємству “Дід Василь” слід зробити наступні кроки, щоб збільшити ефективність всього бізнесу:

- Оптимізувати складські приміщення, як було описано в розділі 2.1 кваліфікаційної роботи;
- Почати робити замовлення по аутсорсу:
 - виробництво упаковки,
 - кросс фасування,
 - кросс очистка круп;

- кросс фасування

Ці заходи спрямовані на загрузку устаткування, яке на підприємстві простоє по 40% часу. Кожна хвилина непрацювання - це гроші повз кишені.

Після аналізу виробничих можливостей, стало очевидно, що підприємство гарно працює “на бумазі”, а в цеху все менше організовано з точки зору розташування. Велика кількість приміщень (150-200 м*2) використовується як склади й загрузени неповністю.

Тому, при складанні бізнес-плану, було дуже легко знайти місце, просто завдяки оптимізації робочого пространству.

Результатом впровадження запропонованого бізнес-плану буде виробництво 50 000 літрів попкорну 8 різних смаків на місяць. Приблизний прибуток підприємства складе 3,8 млн грн на рік, при рентабельності в 34%.