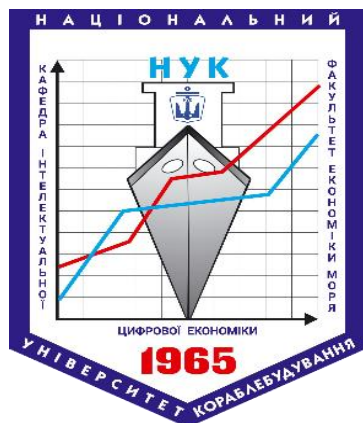


МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ КОРАБЛЕБУДУВАННЯ
ім. адмірала Макарова

ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІК МОРЯ

КАФЕДРА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ



«Допустити до захисту»
В.о. завідувача кафедри
к.е.н., доцент О.П. Корнієнко
(наукова ступінь, вчене звання, П.І. зав. кафедрою)

« 21 » 06 2024р.
(підпис зав. кафедрою)

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на здобуття ступеню вищої освіти бакалавр

на тему: **Розробка та обґрунтування бізнес-плану розвитку підприємства**
(на прикладі ПАТ «РАДСАД»)

Виконала: студентка IV курсу, групи 4411
Спеціальності 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність

ОП Бізнес та приватне підприємництво

(шифр і назва спеціальності)

Агєєва Н.Ю.

(прізвище та ініціали)

Керівник к.е.н., доцент Корнієнко О.П.
(прізвище та ініціали)

**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)
« 21 » _____ 06 _____ 2024 р.

**ЗАВДАННЯ
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ
на здобуття ступеня вищої освіти «бакалавр»
(потрібне залишити)**

Студенту _____ Агєєва Ніна Юріївна
(Прізвище, ім'я, по батькові)

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

2. Керівник роботи к.е.н., доцент Корнієнко О.П.

Затверджені наказом ректора № 261-уч від « 25 » березня » 2024 року

3. Вихідні дані по роботі: Монографічні видання, наукові статті, аналітичні матеріали вітчизняних і зарубіжних науковців та практиків, законодавчі та підзаконні нормативно-правові акти, офіційні дані Державної служби статистики України, Інтернет-ресурси.

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

1. Підприємництво як первинна ланка економіки.

2. Оцінка результатів господарської діяльності ПАТ «РАДСАД».

3. Бізнес-план розвитку ПАТ «РАДСАД».

4. Охорона праці.

5. Перелік презентаційних матеріалів

1. Загальні ознаки підприємства. 2. Визначення планування, види планування.

3. Організаційно-виробнича структура ПАТ « РАДСАД».

4. Продукція- соки, що будуть випускатися під торговою маркою «Садо-сік».

5. Карта стратегічних груп конкурентів.

2. Консультанти розділів роботи

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

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ п/п	Назва етапів роботи	Терміни виконання роботи
1.	Визначення наукового керівника роботи	01.09.2023р. – 15.09.2023р.
2.	Вибір теми роботи та її узгодження з науковим керівником	15.09.2023р. – 30.09.2023р.
3.	Вивчення друкованих та електронних джерел, економічних реалій, методичних та наукових видань з теми роботи	01.10.2023р. – 31.10.2023р.
4.	Складання попереднього плану роботи, узгодження його з науковим керівником	01.11.2023р. – 15.11.2023р.
5.	Збір статистичної інформації в термін проходження практики на базовому підприємстві (установі, організації)	15.11.2023р. – 31.01.2024р.
6.	Розробка теоретичного розділу	01.02.2024р. – 29.02.2024р.
7.	Розробка аналітичного розділу	01.03.2024р. – 31.03.2024р.
8.	Розробка проектного розділу	01.04.2024р. – 30.04.2024р.
9.	Розробка вступу, висновків, списку використаної літератури та додатків	01.05.2024р. – 15.05.2024р.
10.	Редагування рукопису кваліфікаційної роботи та ознайомлення з ним наукового керівника	16.05.2024р. – 30.05.2024р.
11.	Усунення зауважень наукового керівника та завершення роботи	01.06.2024р. – 10.06.2024р.
12.	Подання рукопису кваліфікаційної роботи для перевірки на виявлення збігів/ідентичності/схожості роботи	10.06.2024р.
13.	Подання рукопису кваліфікаційної роботи на попередній захист	10.06.2024р. – 16.06.2024р.
14.	Подання роботи рецензенту та отримання рецензії	20.06.2024р.
15.	Захист роботи перед АК	25.06.2024р.

ЗМІСТ

	стор.
ВСТУП	6
РОЗДІЛ 1. ПІДПРИЄМСТВО ЯК ПЕРВИННА ЛАНКА ЕКОНОМІКИ	10
1.1. Соціально-економічна природа підприємства та його основні функції	10
1.2. Роль планування у забезпеченні ефективності підприємницької діяльності.....	17
РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА РЕЗУЛЬТАТІВ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПАТ «РАДСАД».....	27
2.1. Характеристика підприємства ПАТ «РАДСАД».....	27
2.2. Оцінка стану та динаміка виробничих ресурсів	29
2.3. Оцінка результативності роботи ПАТ «РАДСАД».....	41
РОЗДІЛ 3. БІЗНЕС-ПЛАН РОЗВИТКУ ПАТ «РАДСАД».....	50
3.1. Резюме	50
3.2. Опис продукту	51
3.3. Маркетинговий план.....	54
3.4. Виробничий план.....	57
3.5. Організаційний план	62
3.6. Фінансовий план	64
3.7. Оцінка ризиків	70
РОЗДІЛ 4. ОХОРОНА ПРАЦІ	73
ВИСНОВКИ.....	82
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ.....	85
ДОДАТКИ.....	87

АНОТАЦІЯ

Агєєва Н.Ю.: «Розробка та обґрунтування бізнес-плану розвитку підприємства (на прикладі ПАТ «РАДСАД»))» – бакалаврська робота на здобуття ступеня вищої освіти «бакалавр». – Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова, м. Миколаїв, 2024.

Розглянуті теоретичні засади створення та діяльності підприємства, роль планування у підприємницькій діяльності. Наведена характеристика підприємства ПАТ «РАДСАД», проаналізовані його виробничо-економічні показники. У практичній частині розроблено бізнес-план розвитку підприємства, який довів доцільність запропонованих заходів.

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

ABSTRACT

Ageeva N.Yu. : “Development and organization of a business plan for the development of enterprise (on the application of PAT “RADSAD”)” - bachelor’s work at the highest level of education “bachelor”. – National University of Shipbuilding named after Admiral Makarov, Mikolayiv, 2024.

The theoretical aspects of the creation and activity of enterprise, the role of planning in enterprise activity are examined. The characteristics of the enterprise of VAT "RADSAD" are given, its economic and economic indicators are analyzed. On the practical side, a business plan has been developed for the development of the enterprise, which will ensure the completeness of the receipts.

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

ВСТУП

Підприємство - це самостійна господарська одиниця, що здійснює свою діяльність на території даної держави і підкоряється законам цієї держави.

Адміністративна та економічна самостійність підприємства обумовлені законодавством і означають, що підприємство самостійно приймає рішення, скільки продукції виробляти і як її реалізувати, як розподіляти отриманий дохід.

Основними характерними рисами підприємства є виробничо-технічна єдність, що виражається в спільності процесів виробництва; організаційна єдність, яка характеризує наявність єдиного керівництва, плану; економічна єдність, що виявляється в спільності матеріальних, фінансових ресурсів, а також економічних результатів роботи.

Актуальність теми кваліфікаційної роботи полягає в тому, що у ринковій економіці підприємці не можуть досягти успіху, якщо не будуть чітко й ефективно планувати свою діяльність, постійно збирати інформацію про положення на ринку конкурентів, власні перспективи і можливості.

Для подальшого забезпечення та вдосконалення організаційно-методологічного процесу підготовки всебічного бізнес-плану, розробка якого потребує багато часу та зусиль, але його наявність одночасно дає низку переваг, зокрема:

- даний системний підхід дозволяє робити помилки лише на папері, а не на практиці;
- по завершенні підготовки бізнес-плану з'являється відчуття впевненості щодо спроможності створити банк і змусити його успішно працювати;
- бізнес-план показує, скільки необхідно коштів, на що саме вони потрібні і коли та на який термін.

Підготовка бізнес-плану надасть можливість краще зрозуміти процес планування, ніхто не сподівається, що кожна подія, передбачена в бізнес-плані, відбудеться саме так, але розуміння і знання, одержані у процесі розробки бізнес-

плану, нададуть можливості підготувати персонал бути готовими до будь-яких змін.

Розробка бізнес-плану – це процедура корисна з погляду управління підприємством, адже бізнес-план чітко і детально описує процес функціонування фірм, показує, як її керівники планують досягти мети. Є прикладом цивілізованої побудови роботи на ринку і слугує візитною карткою майбутнього проекту.

Бізнес-план є необхідним не лише на стадії створення нового підприємства, його також складають вже існуючі фірми для планування своєї діяльності на певний період часу (рік, 3 роки, 5 років). Він охоплює як зовнішні, так і внутрішні цілі. Основна зовнішня мета полягає в тому, щоб запевнити майбутніх партнерів і кредиторів в успіху справи. Головна внутрішня мета бізнес-плану – бути основою управління. Конкретні цілі розкривають зміст і особливості планових заходів, особливості самого підприємства, специфіку його діяльності.

Цінність бізнес-плану залежить від корисності інформації, яку він містить. Оскільки інформаційне поле бізнес-плану не може складатися тільки з фактичної інформації, будь-яке передбачення майбутнього, а також і розробка бізнес-плану завжди характеризується, тим чи іншим ступенем невизначеності. Навіть найліпший бізнес-план завжди ґрунтується на певних припущеннях стосовно можливих обсягів продажу та їх динаміки, можливих цін на продукцію бізнесу, частки та місткості ринку. Тільки після ретельного аналізу таких передбачень і припущень засновники та кредитори зможуть оцінити ступінь їхньої ймовірності.

Виходячи з вищесказаного можна обґрунтовано говорити про актуальність вивчення питань бізнес-планування для ефективної організації господарської діяльності підприємств.

Метою даної кваліфікаційної роботи є огляд теоретичних положень щодо діяльності підприємств в Україні, дослідження поточного стану підприємства та розробка на цій основі бізнес-плану щодо його розвитку.

Для досягнення поставленої мети в роботі вирішуються наступні завдання:

— визначення економічної природи і функцій підприємства;

- характеристика логіки розробки та ролі бізнес-плану у розвитку підприємств;
- характеристика діяльності підприємства;
- діагностика виробничих ресурсів підприємства;
- аналіз результативності діяльності та фінансового стану підприємства як передумова розробки бізнес-плану;
- розробка бізнес-плану проекту розвитку підприємства.

Об’єктом дослідження кваліфікаційної роботи є господарська діяльність ПАТ «РАДСАД», а предметом дослідження – забезпечення ефективного розвитку підприємства шляхом впровадження бізнес-плану.

Інформаційними джерелами для написання випускної дипломної роботи були нормативно-правові акти з питань підприємницької діяльності, організації бухгалтерського обліку і фінансової звітності, національні положення (стандарти) та бухгалтерська і фінансова звітність ПАТ «РАДСАД».

Структурно кваліфікаційна робота складається зі вступу, чотирьох розділів, висновків, списку використаної літератури та додатків.

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 ПАТ «РАДСАД», розглянуто вихідні передумови його подальшого розвитку.

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

Четвертий розділ присвячено питанням охорони праці на підприємстві.

Робота викладена на 83 сторінках друкованого тексту, містить 13 рисунків, 27 таблиць, 3 додатки. Список літератури складається з 43 джерел.

РОЗДІЛ 1

ПІДПРИЄМСТВО ЯК ПЕРВИННА ЛАНКА ЕКОНОМІКИ

1.1. Соціально-економічна природа підприємства та його основні функції

Підприємство – самостійний суб'єкт господарювання, створений компетентним органом державної влади або органом місцевого самоврядування, або іншими суб'єктами для задоволення суспільних та особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної, іншої господарської діяльності в порядку, передбаченому законодавством [7].

Підприємства можуть створюватись як для здійснення підприємництва, так і для некомерційної господарської діяльності.

Підприємство, якщо законом не встановлено інше, діє на основі статуту або модельного статуту. Підприємства незалежно від форми власності, організаційно-правової форми, а також установчих документів, на основі яких вони створені та діють, мають рівні права та обов'язки [7].

Перша ознака підприємства - самостійність у системі господарства країни. Крім того, що у підприємств є певні загальні ознаки (рис. 1.1), вони також мають свій трудовий колектив з його специфічними інтересами [15].

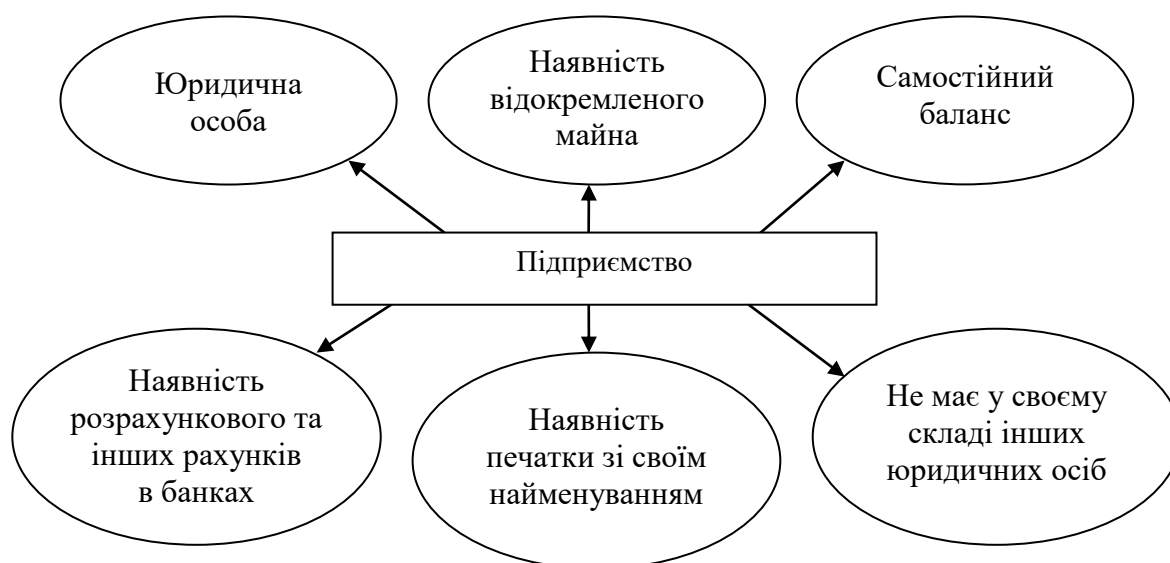


Рис. 1.1. Загальні ознаки підприємства

Виникнення, функціонування і розвиток підприємств пов'язується із здійсненням певної системи цілей. Основна мета економіки - це створення товарів і послуг для задоволення потреб населення з найменшими витратами на виробництво та реалізацію продукції. Саме цю мету і покликані реалізувати підприємства, в цьому і полягає їх основна функція. Іншими словами, функцією кожного підприємства є максимально можливий випуск суспільно корисної продукції при найменших витратах.

Діяльність будь-якого підприємства підпорядкована реалізації його основної виробничої функції - створенню максимуму товарів чи послуг для задоволення потреб суспільства при найменших витратах виробництва. Для здійснення цієї функції підприємство розгортає діяльність у різних сферах, виконуючи у кожній із них специфічні функції (рис. 1.2).



Рис. 1.2. Основні функції підприємства

Виробничо-технологічні функції підприємства пов'язані із забезпеченням процесу виробництва необхідними засобами та їх використанням, упровадженням новітніх технологій, раціоналізацією виробничих процесів і винахідництвом.

Економічні функції підприємства – це управління процесами виробництва та збуту товарів, укладання контрактів, наймання працівників і раціональна організація їхньої праці, розподіл доходів (заробітної плати та прибутку), розрахунок економічної ефективності, ціноутворення, вивчення ринку.

Соціальні функції підприємства такі: поліпшення умов праці та відпочинку співробітників, створення сприятливого психологічного клімату в колективі,

надання допомоги та пілг працівникам і членам їхніх сімей, благодійна діяльність.

Крім зазначених функцій, які виконує підприємство у межах національної економіки, є зовнішньоекономічні функції [15]. Підприємство бере участь у міжнародному обміні товарів, спільному з іноземними партнерами виробництві, будівництві, науково-технічному співробітництві, а також можна перерахувати й такі його функції як:

- концентрація і через свою діяльність реалізація практично всіх економічних інтересів, які виникають в національному господарстві;

- генерація як розробки і виробництва продукції, так і споживацьких здібностей (можливостей) для їх придбання;

- створення робочих місць як у себе, так і в постачальників та, навіть, в державному секторі;

- забезпечення задоволення певних потреб суспільства і одночасно найбільш раціональне використання обмежених ресурсів.

Характер ціле направленості підприємства визначається станом економіки в цілому, тенденціями розвитку конкретної галузі, до якої відноситься його діяльність, а також стадією циклу життя самого підприємства.

Підприємства прагнуть забезпечити певну систему цінностей. Ефективне підприємство – це підприємство, яке одержує стійкий прибуток від своєї господарської діяльності. Таке завдання-максимум може бути реалізоване на сталій основі тільки через усвідомлення і найбільш повне задоволення суспільних потреб, або через створення системи цінностей для трьох суспільних груп: власників (акціонерів) фірми, споживачів її продукції, постачальників і персоналу підприємства [14]. Власники (акціонери) фірми зацікавлені в постійному і всезростаючому потоці доходів і такому використанні власних і залучених засобів, які збільшують цінність власності, що належить йому. Персонал і постачальники зацікавлені в стабільній роботі підприємства, в розвитку довгострокових відносин з ним, в сприятливій робочій атмосфері. Для споживачів

найвищими цінностями є товари і послуги, які задовольняють їх якістю і ціною.

Існує безліч підприємств, кожне із них має свої особливі внутрішню структуру, статус, розміри і сферу діяльності, в якій вона найбільш ефективна. Підприємства можуть бути класифіковані за певними критеріями. Найбільш розповсюджена класифікація за формою власності, характером та сферою діяльності, організаційно-правовим статусом. Розподіл підприємств за формою власності характеризує рис. 1.3 [35].

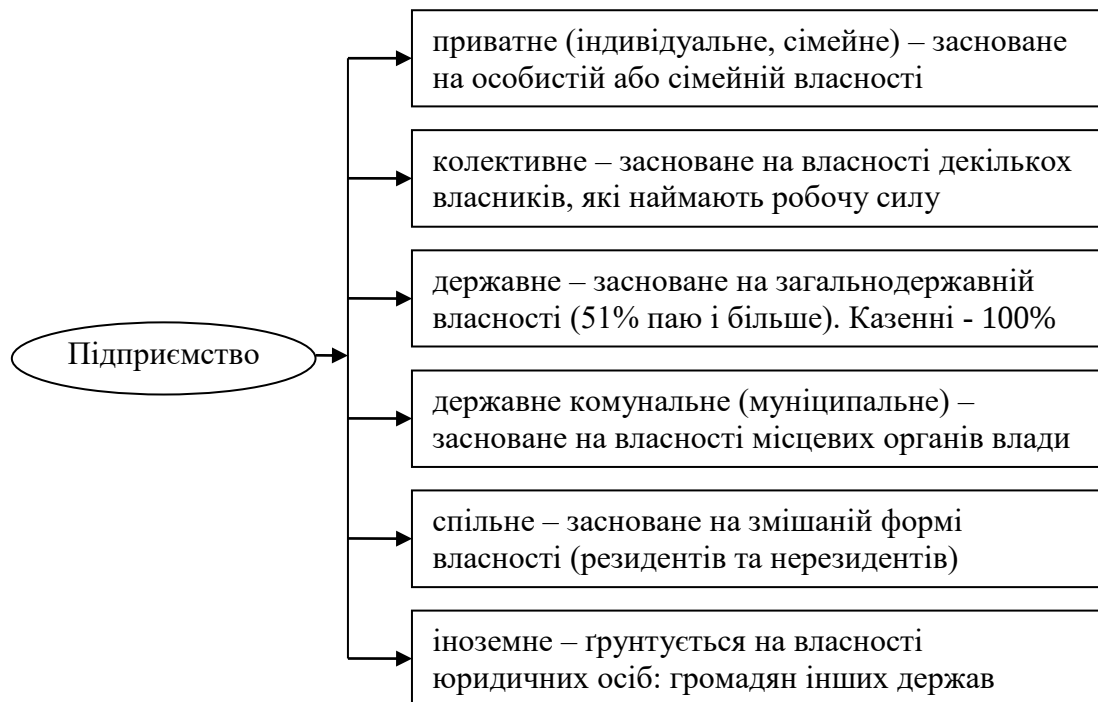


Рис. 1.3. Різновиди підприємств за формою власності

За характером діяльності підприємства бувають виробничі, що виробляють матеріальні блага, і невиробничі, що надають різноманітні послуги.

За ступенем спеціалізації підприємства розрізняють: предметну спеціалізацію (виробництво готових продуктів); по детальну спеціалізацію (виробництво окремих частин, компонентів продуктів); технологічну або стадійну спеціалізацію (здійснення окремих операцій чи окремих технологічних процесів, зокрема, зварювання, термічна обробка, виробництво заготовок тощо).

За масштабами виробництва підприємства поділяються на малі, середні і

великі. Для віднесення фірми до тієї чи іншої групи в різних країнах світу використовують такі критерії, як: чисельність зайнятих, розмір доданої вартості, річний обсяг виробництва (продажу), розмір капіталу, обсяг господарського обороту тощо.

За організаційно-правовою формою фірми поділяються на:

- одноосібні володіння (власна справа). Власник приймає всі рішення і несе повну відповідальність за них;
- партнерства (товариства) – об'єднання капіталів і талантів декількох осіб;
- корпорації – акціонерні товариства, які централізують кошти через продаж акцій [35].

Господарські товариства – це підприємства, організації й установи, створені на засадах договору юридичних осіб і громадян шляхом об'єднання їхнього майна і підприємницької діяльності з метою отримання прибутку.

Серед господарських товариств виділяються:

- акціонерні товариства (АТ) – товариства, які мають статутний фонд, поділений на певну кількість акцій рівної номінальної вартості, і несуть відповідальність за свої зобов'язання тільки майном підприємства;
- товариства з обмеженою відповідальністю (ТОВ) – товариства, статутний фонд яких поділений на частки, а розміри їх визначені установчими документами;
- повні товариства – товариства, учасники яких здійснюють спільну підприємницьку діяльність і несуть солідарну відповідальність за зобов'язання товариств усім своїм майном;
- командитні товариства – товариства, які, разом з одним чи кількома учасниками, що несуть відповідальність за зобов'язання товариства всім своїм майном, включають також одного чи кількох учасників, чия відповідальність обмежується певним вкладом у майно товариства [14].

Найрозвиненішою формою господарського товариства є акціонерне

товариство. Розрізняють акціонерні товариства відкритого типу, акції яких можуть поширюватися шляхом відкритої передплати і купівлі-продажу на біржах, та закритого типу, акції яких розповсюджуються тільки поміж його засновниками.

Акціонерні товариства (корпорації) можуть мати горизонтальну, вертикальну і конгломеративну структури. Корпорація з горизонтальною структурою володіє кількома підприємствами, які виробляють однакову продукцію. В залежності від складності вони можуть виступати в формах картелю, синдикату і тресту. Корпорація з вертикальною структурою об'єднує декілька підприємств, кожне з яких здійснює свою стадію, відмінну від інших стадій виробництва. Основною формою вертикальної інтеграції є комбінат. Корпорація з конгломеративною структурою являє собою фірму, яка виробляє широкий асортимент різних товарів і послуг для продажу на ринку. Основною формою конгломерату є концерн.

Різні типи і форми монополістичних об'єднань постійно розвиваються (на основі концентрації і централізації капіталу), реорганізуються, вдосконалюються, на зміну старим приходять нові, які виникають внаслідок постійної або тимчасової домовленостей. Основними принципами утворення та організації діяльності об'єднань підприємств є:

- добровільність входження фірм на підставі спільності інтересів;
- вільний вибір організаційної форми об'єднання;
- повне дотримання чинного законодавства;
- самоврядування об'єднань;
- договірна основа організації відносин між учасниками об'єднання та об'єднанням у цілому [39].

Отже, підприємство - самостійний господарюючий статутний суб'єкт, який має права юридичної особи та здійснює виробничу, науково-дослідницьку і комерційну діяльність з метою одержання відповідного прибутку (доходу) [38].

Підприємства визначають ділову активність національної економіки. Вони є головними товаровиробниками, суб'єктами, які розвивають виробництво,

визначають його структуру. Від ефективності функціонування підприємств залежить економічний і технічний розвиток країни та добробут населення.

1.2. Роль планування у забезпеченні ефективності підприємницької діяльності

З загальноекономічної точки зору планування - це механізм, який під внутрішньофірмової діяльності (всередині корпорації) значною мірою здатний замінити ціни та ринок. У рамках ринкової системи головним координатором дій її учасників виступають ціни. Саме ціни визначають вигідні для продавців і покупців обсяги і способи виробництва й споживання товарів. Підприємство, як учасник ринкової системи, змушений підкорятися ціновому механізму, закону попиту та пропозиції, оскільки не має можливості усунути їх дію [4]. Однак у внутрішньому середовищі кожної господарської одиниці механізм цін витісняється свідомими діями і раціональними рішеннями підприємців та менеджерів. Звідси внутрішня природа фірми ґрунтується на системі планових рішень.

Успіх підприємницької діяльності організації (підприємств, фірм, компаній) зумовлюється в першу чергу тим, наскільки ретельно продумані і визначені цілі бізнесу та засоби їх досягнення. Планування особливо важливо для оптимізації рішень, оскільки передбачає системність у роботі. Прийняття правильних управлінських рішень, забезпечення їх ефективності в умовах ринку неможливі без використання планування. Не випадково планування вважається однією з ключових функцій менеджменту [19]. Планування виступає як сукупність дій, таких як дослідження, аналізу та інших здійснюваних з метою визначення комплексу рішень, спрямованих на досягнення поставлених організацією цілей.

Основне завдання планування полягає в тому, щоб, наскільки можливо за даних умов, знайти оптимальне рішення задач, що стоять перед організацією.

Менеджер планує тому, що повинен передбачати і діяти, випереджаючи час. Це дозволить уникнути багатьох помилок і краще використовувати наявні можливості.

З допомогою планування усувається невизначеність, більш чітко визначаються цілі, які стоять перед організацією, заходи по їх досягненню; створюються умови для виявлення та розвитку творчого елементу в управлінні; можна уникнути помилок в майбутній роботі; максимально використовуються конкурентні переваги, запобігати можливі помилки. Планування допомагає проживати нові тенденції у розвитку ринку, інноваційні його інструменти і використовувати їх у своїй діяльності; зменшувати вплив слабких моментів, недоліків у діяльності підприємства; своєчасно вживати захисних заходів проти різного роду ризиків; точніше і масштабніше оцінювати результати виробничої і комерційної діяльності організації; передбачати і діяти в майбутній ринкової ситуації [6].

Значення планування для бізнесу визначається ще й тим, що воно: відкриває можливості пошуку управлінських рішень для використання в майбутньому сприятливих умов; уточнює і прояснює виникаючі проблеми, що дозволяє уникати помилкових рішень; орієнтує менеджер на реалізацію власних управлінських рішень в подальшій роботі; формує базу для пошуку та реалізації рішень, що забезпечують координацію дій в організації; створює передумови для підвищення підготовки та якості роботи менеджерів; розширює можливості в забезпеченні менеджменту підприємства необхідною інформацією; сприяє більш раціональному розподілу ресурсів; істотно полегшує і покращує контроль за прийнятими рішеннями в організації.

У цілому, наявність детально розробленого плану дозволяє активніше розвивати підприємництво, залучати інвесторів, партнерів і кредитні ресурси, забезпечує об'єктивну основу для вибору кращих рішень.

Види планів:

1) в залежності від змісту господарської діяльності:

- плани НДДКР;
- виробництва;
- збуту;
- матеріально-технічного постачання;
- фінансовий план;

2) залежно від організаційної структури фірми:

- плани виробничого відділення;
- плани дочірньої компанії [23].

Рівень і якість планування визначаються такими найважливішими умовами: компетентністю керівництва підприємства на всіх рівнях управління; кваліфікацією фахівців, які працюють в функціональних підрозділах; наявністю інформаційної бази та забезпеченістю комп'ютерною технікою.

Можна виділити такі характерні особливості планування залежно від цілей:

- в американських компаніях головне - це об'єднання стратегій усіх підрозділів та розподіл ресурсів;
- в англійських компаніях - орієнтація на розподіл ресурсів;
- в японських компаніях - орієнтація на впровадження нововведень та підвищення якості рішень [34].

Планування передбачає: обґрунтований вибір цілей, визначення політики, розробку заходів і заходів (образу дій); методи досягнення цілей, забезпечення основи для прийняття наступних довгострокових рішень.

Планування закінчується перед початком дій з реалізації плану. Планування – це початковий етап управління, проте воно є не єдиний акт, а процес, що триває до завершення планованого комплексу операцій.

Планування спрямоване на оптимальне використання можливостей підприємства, у тому числі найкраще використання всіх видів ресурсів і запобігання помилкових дій, що можуть призвести до зниження ефективності діяльності фірми. Планування містить у собі визначення, які ілюструє рис. 1.4.



Рис. 1.4. Цілі та завдання планування

Залежно від спрямованості і характеру розв’язуваних задач розрізняють три види планування (рис. 1.5) [34].



Рис. 1.5. Види планування

Стратегічне планування полягає в основному у визначенні головних цілей діяльності фірми і орієнтоване на визначення намічуваних кінцевих результатів з урахуванням засобів і способів досягнення поставлених цілей і забезпечення необхідними ресурсами. При цьому розробляються також нові можливості фірми, наприклад, розширення виробничих потужностей шляхом будівництва нових підприємств або придбання обладнання, зміна профілю підприємства або радикальна зміна технології. Стратегічне планування охоплює період в 10-15 років, має віддалені наслідки, впливає на функціонування всієї системи управління і ґрунтується на величезних ресурсах.

Поточне планування полягає у визначенні проміжних цілей на шляху досягнення стратегічних цілей і завдань. При цьому детально розробляються

засоби і способи вирішення завдань, використання ресурсів, впровадження нової технології.

В сучасних умовах приділяється все більше уваги розвитку перспективного планування як інструменту централізованого управління. Таке планування, що охоплює період від 10 до 20 років (частіше 10-12 років), передбачає розробку загальних принципів орієнтації фірми на перспективу (концепцію розвитку); визначає стратегічний напрям і програми розвитку, зміст і послідовність здійснення найважливіших заходів, що забезпечують досягнення поставлених цілей. Перспективне планування допомагає приймати рішення з комплексних проблем діяльності фірми в міжнародному масштабі:

- визначення напрямів і розмірів капіталовкладень та джерел їх фінансування;
- впровадження технічних нововведень і прогресивної технології;
- диверсифікація виробництва й оновлення продукції;
- форми здійснення закордонних інвестицій в умовах придбання нових підприємств;
- вдосконалення організації управління по окремих підрозділах і кадровій політиці.

Оскільки оцінка перспектив в умовах стихійного розвитку світового ринку вкрай невизначена, перспективне планування не може орієнтувати фірму на досягнення кількісних показників і тому зазвичай обмежується розробкою лише найважливіших якісних характеристик, конкретизованих в програмах або прогнози. Через них здійснюється координація перспективних напрямків розвитку всіх підрозділів фірми з урахуванням їх потреб і ресурсів. На основі програми розробляються середньострокові плани, які вже містять не тільки якісні характеристики, але і кількісні показники, деталізовані і конкретизовані з точки зору вибору засобів для реалізації цілей, намічених у рамках перспективного планування [19].

У системі перспективного планування в залежності від методології і цілей зазвичай розрізняють довгострокове планування та стратегічне планування.

У системі довгострокового планування використовується метод екстраполяції, тобто використання результатів показників минулого періоду і на основі постановки оптимістичних цілей поширення кількох завищених показників на майбутній період. Тут робиться розрахунок на те, що майбутнє буде краще минулого.

У системі довгострокового планування цілі втілюються в програми дій, тактичні плани і бюджети (річний план), плани прибутків, що розробляються для кожного з головних підрозділів фірми. Потім програми, тактичні плани і бюджети виконуються цими підрозділами і визначаються відхилення фактичних показників від запланованих.

Мета стратегічного планування – дати комплексне наукове обґрунтування проблем, з якими може зіткнутися фірма в майбутньому періоді, і на цій основі розробити показники розвитку фірми на плановий період [3].

В основу при розробці стратегічного плану кладеться:

1) аналіз перспектив розвитку фірми, завдання якого полягає в з'ясуванні тенденцій і факторів, що впливають на розвиток відповідних тенденцій;

2) аналіз позицій у конкурентній боротьбі, завдання якого - визначити, наскільки конкурентоспроможна продукція фірми на різних ринках і що фірма може зробити для підвищення результатів роботи в конкретних на-правліннях, якщо буде слід оптимальним стратегіям у всіх видах діяльності;

3) вибір стратегії на основі аналізу перспектив розвитку фірми в різних видах діяльності та визначення пріоритетів з конкретних видів діяльності з точки зору її ефективності і забезпеченості ресурсами;

4) аналіз напрямів диверсифікації видів діяльності, пошук нових більш ефективних видів діяльності і визначення очікуваних результатів.

При виборі стратегії необхідно мати на увазі, що нові стратегії як в традиційних галузях, так і в нових сферах бізнесу повинні відповідати накопиченому потенціалу підприємства.

Отже, перспективи та цілі пов'язані між собою для вироблення стратегії. Поточні програми орієнтують оперативні підрозділи в їх повсякденній роботі щодо забезпечення поточної рентабельності; стратегічні програми й бюджети закладають основи майбутньої рентабельності, що вимагає створення системи виконання, побудованої на управлінні проектами.

Стратегічний план виражений стратегією корпорації. У ньому містяться рішення щодо сфер діяльності та вибору нових напрямків. У ньому можуть перераховуватися основні проекти і задаватися їх пріоритети. Розробляється він на рівні вищої ланки управління. Зазвичай стратегічний план не містить кількісних показників.

Середньострокові плани найчастіше охоплюють п'ятирічний термін як найбільш відповідний періоду оновлення виробничого апарату та асортименту продукції. У них формулюються основні завдання на встановлений період, наприклад, виробнича стратегія фірми в цілому і кожного підрозділу (реконструкція та розширення виробничих потужностей, освоєння нової продукції і розширення асортименту); стратегія збуту (структура збутової мережі та її розвиток, ступінь контролю над ринком і впровадження на нові ринки, проведення заходів, що сприяють розширенню збуту); фінансова стратегія (обсяги і напрями капіталовкладень, джерела фінансування, структура портфеля цінних паперів); кадрова політика (склад і структура кадрів, їх підготовка та використання); визначення обсягу та структури необхідних ресурсів і форм матеріально-технічного постачання з урахуванням внутрішньофірмової спеціалізації та кооперування виробництва. Середньострокові плани передбачають розробку в певній послідовності заходів, спрямованих на досягнення цілей, намічених довгостроковою програмою розвитку.

Середньостроковий план зазвичай містить кількісні показники, у тому числі і щодо розподілу ресурсів. У ньому наводяться детальні відомості в розбивці по продуктах, дані про капіталовкладення і джерела фінансування. Він розробляється у виробничих відділеннях [4].

Поточне планування здійснюється шляхом детальної розробки (зазвичай на один рік) оперативних планів для компанії в цілому і її окремих підрозділів у міжнародному масштабі, зокрема, програм маркетингу, планів з наукових досліджень, планів з виробництва, матеріально-технічного постачання. Основними ланками поточного плану виробництва є календарні плани (місячні, квартальні, піврічні), які представляють собою детальну конкретизацію цілей і завдань, поставлених перспективним і середньостроковим планами. Календарні плани виробництва складаються на основі відомостей про наявність замовлень, забезпеченості їх матеріальними ресурсами, ступінь завантаження виробничих потужностей та їх використанні з урахуванням обумовлених термінів виконання кожного замовлення. У календарних планах виробництва передбачаються витрати на реконструкцію наявних потужностей, заміну обладнання, спорудження нових підприємств, навчання робочої сили. У плани по збуту продукції та надання послуг включаються показники з експорту продукції, зарубіжному ліцензуванню, наданню технічних послуг та обслуговування.

Оперативні плани реалізуються через систему бюджетів або фінансових планів, які складаються звичайно на рік або на коротший термін по кожному окремому підрозділу - центру прибутку, а потім консоліднуються в єдиний бюджет, або фінансовий план фірми. Бюджет формується на основі прогнозу збуту (головним чином забезпеченості замовленнями і розподілу ресурсів), що необхідно для досягнення намічених планом фінансових показників (наприклад, таких, як обсяг продажів, чистий прибуток і норма прибутку на інвестований капітал). При його складанні, перш за все, враховуються показники, розроблені в перспективних або оперативних планах [6]. Через бюджет здійснюється взаємозв'язок між перспективним, поточним та іншими видами планування.

Бюджет фірми є виразом оперативного плану в грошових одиницях; він як би пов'язує оперативний і фінансовий плани, даючи можливість передбачити кінцевий результат діяльності, тобто розміри і норму прибутку. Складанням бюджетів займаються зазвичай різні служби або спеціальні сектори. Особливі комітети, що складаються з вищих адміністраторів, розглядають уже готовий бюджет. Глава фірми затверджує бюджет і несе відповідальність за ефективність методів з його розробки. Основу бюджету складає прогноз продажів та обчислення витрат виробництва. На основі прогнозу продажів складаються плани виробництва, постачання, запасів, наукових досліджень, капітальних інвестицій, фінансування, грошових надходжень. Бюджет фірми охоплює всі сторони її діяльності та базується на оперативних планах відділень і підприємстві фірми, тому він служить також засобом координації роботи всіх ланок фірми.

Бізнес-планування, як необхідний елемент керування виконує в системі підприємницької діяльності ряд найважливіших функцій, серед яких найбільше значення мають наступні:

- ініціювання - активізація, стимулювання і мотивація намічуваних дій, проектів і угод;
- прогнозування - передбачення й обґрунтування бажаного стану фірми в процесі аналізу й обліку сукупності факторів;
- оптимізація - забезпечення вибору припустимого і найкращого варіанта розвитку підприємства в конкретному соціально-економічному середовищі;
- координація й інтеграція - облік взаємозв'язку і взаємозалежності всіх структурних підрозділів компанії з орієнтацією їх на єдиний загальний результат;
- безпека управління - забезпечення інформацією про можливі ризики для своєчасного вживання упереджувальних заходів по зменшенню або запобіганню негативних наслідків;
- упорядкування - створення єдиного загального порядку для успішної роботи і відповідальності;

— контроль - можливість оперативного відстеження виконання плану, виявлення помилок і можливого його коректування;

— виховання і навчання - сприятливий вплив зразків раціонально спланованих дій на поведінку працівників і можливість навчання їх, у тому числі і на помилках;

— документування - представлення дій у документальній формі, що може бути доказом успішних або помилкових дій менеджерів фірми.

Всебічне обґрунтування планових показників і досягнення найкращих соціально-економічних результатів підприємства. Вони визначають зміст і орієнтацію планової роботи на всіх стадіях обґрунтування проекту і його послідовної реалізації.

Бізнес-план є необхідним не лише на стадії створення нового підприємства, його також складають вже існуючі фірми для планування своєї діяльності на певний період часу (рік, 3 роки, 5 років) [34]. Він охоплює як зовнішні, так і внутрішні цілі. Основна зовнішня мета полягає в тому, щоб запевнити майбутніх партнерів і кредиторів в успіху справи. Головна внутрішня мета бізнес-плану – бути основою управління банківським бізнесом. Конкретні цілі розкривають зміст і особливості планових заходів, особливості самого банку, специфіку його діяльності [34].

Цінність бізнес-плану залежить від корисності інформації, яку він містить. Корисна інформація відповідно до відомого у менеджменті принципу Джойгоу не може бути отримана з поверхових чи неправдивих відомостей. Тому в процесі формування інформаційного поля бізнес-плану особливу увагу звертають на якість базової інформації.

Практика планування в умовах ринкової економіки показала високу ефективність організації планування у формі бізнес-планів. Бізнес-план є одним з видів формалізованого планування.

Зміст розділів бізнес-плану стверджує, що розробка вимагає комплексних знань, починаючи з технології, організації виробництва і закінчуючи питаннями фінансового менеджменту.

Таким чином, підсумовуючи вище сказане, можна стверджувати, що планування об'єктивно необхідне для забезпечення ефективної роботи економічних систем різного рівня. Особливо зростає значення планування як фактора забезпечення успішної діяльності підприємства в довгостроковій перспективі, коли необхідно постійно враховувати зміну економічних реалій. Для успішного планування треба використовувати наукові засади планової діяльності. На підставі використання різноманітних методів планування визначається система планових показників і здійснюється вибір найбільш ефективних рішень у процесі оперативного й стратегічного управління діяльності підприємства.

РОЗДІЛ 2

ОЦІНКА РЕЗУЛЬТАТІВ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПАТ «РАДСАД»

2.1. Характеристика підприємства ПАТ «РАДСАД»

Приватне акціонерне товариство «РАДСАД» є одним з лідерів з виробництва винограду та виноматеріалів в Україні. Історія підприємства започаткована в 1920 році. Землі АТ «РАДСАД» розкинулися єдиним масивом вздовж правого берега південнобузького лиману, на території двох мальовничих населених пунктів – селища Радісний Сад та села Новобогданівка.

Виноградарство і виноробство завжди були основними напрямками розвитку господарства та становлять понад 80% в структурі валової і товарної продукції підприємства. Господарство утримує 819 га виноградників з сортовим асортиментом понад двадцять сортів. Площі оновлюються, для підвищення врожайності використовується науково обґрунтована система внесення добрив, захисту рослин, технології догляду за виноградними кущами та збирання урожаю. Сприяють продуктивності плантацій та якості урожаю і кліматичні умови місце розташування господарства. Так, в 2022 році обсяг зібраного винограду перевищив 5,6 тисяч тон з середньою врожайністю 101 ц/га.

Виноград переробляється на місцевому виноробному цеху, потужність якого складає за лініями переробки – 8,6 тис. тон винограду в рік, та з наявним ємнісним парком одночасного зберігання – 895,5 тис тон виноматеріалів.

Окрім того, в ПАТ «РАДСАД» утримується 1300 га посівних площ, в сівозмінах яких вирощуються озимі пшениця та ячмінь, горох та соняшник.

В перспективних планах підприємства проведення другої черги модернізації виноробного цеху з заміною ліній переробки винограду на нові італійського виробництва, заміною насосного обладнання, другої холодильної установки,

будівництвом нового майданчика для розширення ємнісного парку, улаштуванням комунікацій між обладнанням.

Щодо виноградарства – в планах поетапне збільшення площ виноградників з метою розширення виробництва.

24.02.2022 року розпочалося повномасштабне вторгнення РФ на територію України, тож протягом 2022 року фактично Товариство та вся Держава здійснюють свою діяльність в умовах форс-мажорних обставин та активних бойових дій, та які не припинилися 31.12.2022. Фактор війни безумовно призвів до великих змін в економіці країні, в тому числі на валютному ринку, фінансових ринках та похитнуло економіку в цілому. Податкове, валютне та митне законодавство України може тлумачитися по-різному й часто змінюється. Подальший економічний розвиток України значною мірою залежить від ефективності економічних, фінансових та монетарних заходів, яких вживає уряд, особливо в період війни, що безпосередньо впливає та стабільність економіки країни. Керівництво не може передбачити всі тенденції, які могли б вплинути на економіку України, а також те, який вплив (за наявності такого) вони можуть вчинити на фінансове становище Товариства.

В липні 1996 року радгосп було перетворено у відкрите акціонерне товариство «РАДСАД», засновником товариства стало Регіональне відділення фонду державного майна України по Миколаївській області. Після розповсюдження 60% акцій були проведені Загальні збори акціонерів, на яких було затверджено статут Товариства та обрані його керівні органи. Головою правління Збори обрали колишнього директора радгоспу Бялика Миколу Івановича. Сам процес приватизації завершився 100% викупом акцій державного майна членами трудового колективу. В період приватизації повністю було збережено основний профіль виробництва, висококваліфікований кадровий, виробничий потенціали та соціально-культурну сферу. А це, в свою чергу, дало змогу в подальшому нарощувати темпи виробництва. За роки, що пройшли після приватизації, незважаючи на те, що в ці роки особливо, взагалі виноградна галузь

України опинилася в глибокій економічній кризі, колектив ПАТ «РАДСАД» досяг позитивних зрушень в усіх галузях свого подальшого господарювання.

Відкрите акціонерне товариство «РАДСАД» - спеціалізоване господарство по вирощуванню винограду та переробки його на вино. Акціонерне товариство має в своїй структурі десять виноградних бригад, які входять в два відділки, три механізованих загони по обробці багаторічних насаджень, центральну майстерню по ремонту техніки на 100 умовних тракторів. Електроцех - підрозділ з надання послуг господарству в області енергопостачання (дод. А). Автогараж - підрозділ з надання транспортних послуг, ремонту та утриманню в належному стані транспортних засобів. Цех по виробництву тари - надає послуги у виробленні тари для винограду та фрукти, вони ж проводять і ремонт тари.

Цех по переробці винограду на вино. В його структуру входить: цех по переробці винограду на 10 тис. тон за сезон; виносховище на 6000 тон вина для витримки марочних вин; цех по розливу вина в пляшки потужністю 3000 пляшок за годину. Холодильник - плодосховище місткістю на 1000 тон фрукти й винограду. Цех по переробці риби, м'яса, олії, своя місцева пекарня. Спортивний комплекс, оздоровчий табір для дітей, банно-пральний комбінат - надає послуги в організації оздоровлення своїх робітників та їх дітей.

Вина ПАТ «РАДСАД» брали участь у 16 дегустаційних конкурсах і були нагороджені чотирма золотими, восьма срібними, трьома бронзовими медалями. У національному рейтингу винам ПАТ «РАДСАД» присвоєно звання «Краща торгова марка». У міжнародному рейтингу «Золота фортуна».

Загальні короткі відомості ПАТ «РАДСАД» наведено в табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Основні показники станом на кінець 2023 р.

Показник	Одиниці виміру	Значення
Загальна земельна площа	га	4200
в т.ч. сільськогосподарські угіддя, з них:	га	3700
— рілля	га	2000
— багаторічні насадження	га	1700
Чисельність працівників	осіб	396

Вартість основних виробничих фондів	тис. грн.	10451
Доход від реалізації продукції	тис. грн.	27650
Чистий прибуток	тис. грн.	17
Рентабельність реалізованої продукції	%	0,06

Акціонерне товариство з року в рік нарощує виробництво всіх видів продукції, повністю забезпечене власною сировиною та трудовими ресурсами. На підприємстві своєчасно видається заробітна плата, господарство немає заборгованості по платежах до державного бюджету та до пенсійного фонду. Кредо господарства – постійне зростання, висока якість, екологічно чиста продукція.

2.2. Оцінка стану та динаміки виробничих ресурсів ПАТ «РАДСАД»

Для забезпечення нормальних умов здійснення виробничого процесу та підвищення його ефективності основні засоби мають бути у відповідному технічному стані, який оцінюють за допомогою таких показників, як коефіцієнт зношеності та коефіцієнт придатності.

На основі Форми 1 «Баланс» (дод. Б) розрахуємо основні показники технічного стану основних засобів ПАТ «РАДСАД» (табл. 2.2) і оцінимо динаміку їх зміни в період 2022-2023 рр.

Таблиця 2.2

Показники зміни технічного стану основних засобів ПАТ «РАДСАД»

Показники	Умовні позначення	2022р.	2023 р.	Відхилення (+, -)
1. Первісна вартість основних засобів, тис. грн.	$OZ_{(перв.)}$	25722	26030	308
2. Знос основних засобів, тис. грн.	$OZ_{(знос)}$	14236	15579	1343
3. Залишкова вартість основних засобів, тис. грн.	$OZ_{(залиш.)}$	11486	10451	-1035
4. Коефіцієнт зношеності	$K_{знош.} = \frac{OZ_{(знос)}}{OZ_{(перв.)}}$	0,5535	0,5985	0,045
5. Коефіцієнт придатності	$K_{прид.} = \frac{OZ_{(залиш.)}}{OZ_{(перв.)}}$	0,4465	0,4015	-0,045

Проведений розрахунок показує, що відбулись такі зміни у бік збільшення:

- первісна вартість основних засобів – на 308 тис. грн.;
- знос основних засобів – на 1343 тис. грн.;
- коефіцієнт зношеності – на 0,045.

А от залишкова вартість основних засобів зменшилась на 1035 тис. грн. і коефіцієнт придатності – на 0,045.

Як видно з табл. 2.2, коефіцієнт зношеності на кінець звітного періоду збільшився порівняно з початком лише на 0,045, а коефіцієнт придатності зменшився на таку ж величину внаслідок зростання суми зносу основних засобів при незначному зростанні первісної їх вартості.

Дивлячись на відносно мале відхилення по коефіцієнту зношеності можна сказати, що технічний стан основних засобів є якісним, але за рахунок такого відхилення, як +0,045, по коефіцієнту придатності цього сказати не можна.

Хоч і незначне відхилення коефіцієнта придатності, проте його значення на початок звітного періоду, що склало 0,4465, і на кінець звітного періоду – 0,4015, свідчать про не досить належний рівень придатності технічного обладнання. Це пояснюється й тим, що коефіцієнт придатності у порівнянні з коефіцієнтом зношеності трохи менший.

Отже, саме такі значення розрахованих коефіцієнтів аналізу технічного стану основних засобів підприємства, дозволяють зробити висновок, що технічний стан основних засобів ПАТ «РАДСАД» перебуває на такому рівні, який є не досить задовільним і потребує змін на краще.

Ефективність використання основних засобів характеризується такими основними показниками як фондівдача і фондомісткість. Для проведення аналізу використання основних засобів треба взяти показник виручки від реалізації з Форми 1 «Баланс» (дод. Б) та показник залишкової вартості з Форми 2 «Звіт про фінансові результати» (дод. В).

І на основі саме таких даних у нас є можливість побудувати табл. 2.3 в якій і буде визначено фондівдачу і фондомісткість. А потім – вплив фондівдачі на

виручку від реалізації шляхом ланцюгових підстановок. Крім того, за допомогою математичної моделі знайдемо вплив залишкової вартості основних засобів на фондівдачу.

Таблиця 2.3

Аналіз динаміки показників використання основних засобів ПАТ «РАДСАД»

Показники	2022р.	2023 р.	Відхилення
1. Виручка від реалізації, тис. грн.	13437	27650	14213
2. Залишкова вартість основних засобів, тис. грн.	11486	10451	-1035
3. Фондовіддача, грн./ 1 грн. ОЗ, (ряд. 1 : ряд. 2)	1,1699	2,6457	1,4758
4. Фондомісткість, грн./ 1 грн. Вр, (ряд. 2 : ряд. 1)	0,8548	0,3779	-0,4769

Дані таблиці свідчать, що:

- виручка від реалізації збільшилась на 14213 тис. грн.,
- залишкова вартість основних засобів зменшилась на 1035 тис. грн.,
- фондівдачу збільшилась на 1,4758,
- фондомісткість зменшилась на 0,4769.

Дивлячись на показник фондівдачі можна визначити як він впливає на виручку від реалізації, тому об'єктом аналізу і є зміна виручки від реалізації, а саме 14213 тис. грн.

З основної формули показника фондівдачі $\Phi_v = V_p / O_3$, виручка від реалізації (V_p) є об'єктом аналізу, фондівдачу (Φ_v) – якісний показник, а вартість основних засобів (O_3) – кількісний.

Отож, визначимо вплив залишкової вартості основних засобів (ΔV^{O_3}):

$$\Delta V^{O_3} = -1035 * 1,1699 = -1210,85$$

Виявляється, що за рахунок зменшення залишкової вартості основних засобів на 1035 тис. грн., виручка від реалізації зменшилась на 1210,85 тис. грн., що, в свою чергу, говорить про негативні зміни.

Тепер визначимо вплив фондівдачі (ΔV^{Φ_v}):

$$\Delta V^{\Phi_v} = 1,4758 * 10451 = 15423,58$$

За рахунок збільшення фондівдачі на 1,4758, виручка від реалізації збільшилась на 15423,58 тис. грн., що вже говорить про позитивні зміни.

І нарешті, сумарний вплив:

$$\Delta B = -1210,85 + 15423,58 = 14212,73, \text{ що наближено до } 14213 \text{ тис. грн.}$$

Дане збільшення фондівддачі свідчить про економію основних засобів, збільшення виручки. І хоча залишкова вартість основних засобів зменшилась, це не вплинуло на збільшення фондівддачі, так як виручка збільшилась, а сам показник фондівддачі зазнав значних змін.

Зменшення фондомісткості на 0,4769 свідчить про зниження ефективності використання основних засобів, що веде до збільшення коефіцієнта використання виробничої потужності.

Отож, на основі даного дослідження видно, що підприємству варто підвищити показник фондомісткості, який покращить ефективність використання основних засобів, а отже, і виробничу потужність, що, в свою чергу, забезпечить підприємству належне використання основних засобів і якісну його роботу.

Крім того, використовуючи дані табл. 2.3 можна визначити вплив залишкової вартості на фондівддачу, скористувавшись математичною моделлю, яка має такий вигляд:

$$K_{\Phi_v} = \frac{Bp}{OZ(\text{залиш.})} = \frac{x}{y}, \quad (2.1)$$

де K_{Φ_v} – коефіцієнт фондівддачі;

Bp – виручка від реалізації;

$OZ(\text{залиш.})$ - залишкова вартість основних засобів;

x, y – відповідно Bp (виручка від реалізації) та $OZ(\text{залиш.})$ (залишкова вартість основних засобів), використано для зручності підстановок.

Об'єктом аналізу є відхилення фондівддачі, яке склало – 1,4758.

Використовуючи формулу показника фондівддачі $\Phi_v = Bp / OZ$, маємо виділити, що $Bp = \Phi_v * OZ$, і так як фондівддача (Φ_v) – об'єкт аналізу, то виручка від реалізації (Bp) є якісним показником, а вартість основних засобів (OZ) – кількісним.

Спочатку визначимо вплив виручки від реалізації:

$$\Delta \hat{E}_{\hat{O}_s(\hat{O})} = \frac{\hat{O}_1}{\hat{O}_0} - \frac{\tilde{O}_0}{\tilde{O}_0} = \frac{27650}{11486} - \frac{13437}{11486} = 1,2374$$

Як бачимо, за рахунок збільшення виручки на 14213 тис. грн., фондівддача збільшилась на 1,2374.

Тепер визначимо вплив залишкової вартості основних засобів:

$$\Delta K_{\Phi_s(y)} = \frac{x_1}{y_1} - \frac{x_0}{y_0} = \frac{27650}{10451} - \frac{27650}{11486} = 0,2384$$

За рахунок зменшення залишкової вартості основних засобів на 1035 тис. грн., фондівддача збільшилась на 0,2384.

Отож, сумарний вплив буде дорівнювати (ΔK_{Φ_B}):

$$\Delta K_{\Phi_B} = 1,2374 + 0,2384 = 1,4758.$$

В даному випадку виявляємо резерви, які пов'язані зі збільшенням фондівддачі за рахунок збільшення виручки, але, варто відмітити, що фондівддача виявила значний вплив на залишкову вартість основних засобів, адже їх вартість зменшилась.

Так як в основі аналізу необоротних активів ПАТ «РАДСАД» за 2022-2023 рр. було розглянуто лише технічний стан, динаміку та ефективність використання основних засобів, то аналіз оборотних активів можна провести за кількома його складовими.

Особливу увагу при вивченні стану і структури оборотних активів підприємства приділяють аналізові стану запасів і витрат та аналізові стану розрахунків з дебіторами.

За даними табл. 2.4 проводиться аналіз структури та динаміки оборотних активів. За різної ефективності використання оборотних коштів зростання запасів в одному випадку може бути оцінено як свідчення розширення обсягів діяльності, а в іншому випадку – як факт зниження ділової активності та відповідного збільшення періоду обороту коштів.

Таблиця 2.4

Аналіз структури оборотних активів підприємства ПАТ «РАДСАД»

Показник	2022 р.		2023 р.		Відхилення		
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	% до зміни загальної величини оборотних активів
Запаси і витрати	29403	88,51	23870	84,74	-5533	-18,82	109,52
Розрахунки з дебіторами	2187	6,58	1902	6,75	-285	-13,03	5,64
Грошові кошти	18	0,05	346	1,23	328	1822,22	-6,49
Інші оборотні активи	1613	4,86	2051	7,28	438	27,15	-8,67
Разом	33221	100	28169	100	-5052	-15,21	100

Як випливає з табл. 2.4, найбільшу питому вагу в структурі оборотних активів підприємства мають запаси і витрати (84,74% в 2023 р.). На статтю «Розрахунки з дебіторами» припадає 6,75%, грошові кошти – 1,23% та інші оборотні активи – 7,28%. Загальне зменшення підсумку оборотних активів склало за аналізований період 15,21%. Причому найбільша зміна в загальному відхиленні припадає на запаси і витрати (109,52%), а найменша зміна – на розрахунки з дебіторами (5,64%).

Для подальшої деталізації загального вигляду зміни структури активів щодо кожного розглянутого елемента оборотних коштів має бути зроблено відповідний аналіз динаміки структури оборотних активів підприємства (рис. 2.1).

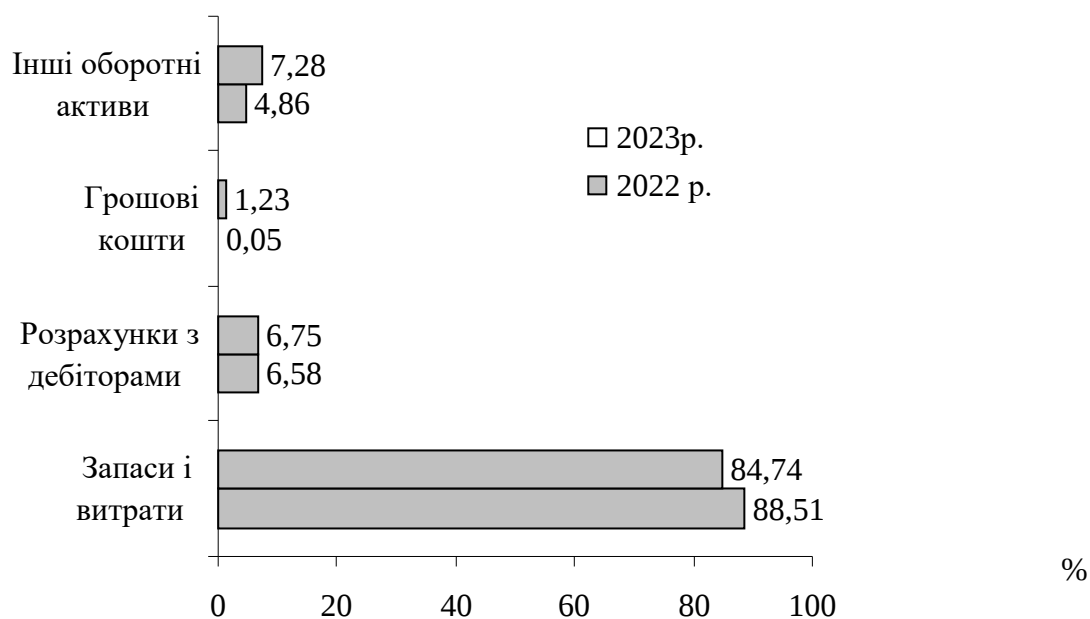


Рис. 2.1. Динаміка структури оборотних активів ПАТ «РАДСАД»

Аналіз динаміки запасів і витрат. Під час вивчення їх величини і структури особливу увагу слід приділити виявленню тенденції зміни таких елементів: виробничі запаси, незавершене виробництво, готова продукція й товари.

Аналіз даних оцінки динаміки запасів і витрат (табл. 2.5) свідчить про те, що величина товарно-матеріальних цінностей за період дослідження 2022-2023 роки зменшилась на 5533 тис. грн.

Таблиця 2.5

Аналіз динаміки запасів і витрат ПАТ «РАДСАД», тис. грн.

Запаси і витрати	2022 р.	2023 р.	Відхилення
Виробничі запаси	4654	6093	1439
Поточні біологічні активи	616	684	68
Незавершене виробництво	18250	15834	-2416
Готова продукція	5787	1162	-4625
Товари	96	97	1
Разом	29 403	23 870	-5533

Збільшення залишків запасів і витрат відбулось за таким видом матеріальних оборотних коштів як виробничі запаси в сумі на 1439 тис. грн., поточні біологічні активи – 68 тис. грн. і товари – лише на 1 тис. грн. А величина

незавершеного виробництва і готової продукції зменшилась на суму відповідно 2416 тис. грн. і 4625 тис. грн.

Для оцінки структури запасів товарно-матеріальних цінностей розраховується коефіцієнт накопичення (k_n):

$$k_n = \frac{BЗ + ПБА + НВ}{ГП + Т}, \quad (2.2)$$

де ВЗ, ПБА, НВ, ГП, Т – відповідно виробничі запаси, поточні біологічні активи, незавершене виробництво, готова продукція і товари.

Отже, коефіцієнти накопичення:

$$1) \text{ за 2014 р. - } k_n = \frac{4654 + 616 + 18250}{5787 + 96} = 4,$$

$$2) \text{ за 2015 р. - } k_n = \frac{6093 + 684 + 15834}{1162 + 97} = 18.$$

Розрахункові дані підтверджують значне перевищення оптимального значення коефіцієнта накопичення (повинен бути менше 1), що може свідчити про несприятливу структуру запасів підприємства або про надлишкові і непотрібні виробничі запаси, навіть якщо й відбулось таке не значне зменшення залишків незавершеного виробництва.

Аналіз динаміки розрахунків з дебіторами. Наявність дебіторської заборгованості характеризує стан розрахункової дисципліни і серйозно впливає на стійкість фінансового стану підприємства.

До нестабільності фінансового стану підприємства, зростання дебіторської заборгованості призводить недотримання договірної та фінансової дисципліни. У цьому зв'язку до завдань аналізу включаються виявлення розмірів і динаміки невинуватеної заборгованості та причин її виникнення чи зростання.

Для проведення аналізу використовуються дані Форми 1 (дод. Б). Аналіз дебіторської заборгованості проводиться на основі загальної оцінки динаміки її обсягу в цілому і в розрізі статей (табл. 2.6).

З табл. 2.6 випливає, що основне збільшення дебіторської заборгованості відбулося щодо розрахунків за виданими авансами на суму 822 тис. грн. Така ситуація ставить підприємство під загрозу залежності. Що ж стосується

найбільших змін у бік зменшення, то розрахунки з бюджетом значно скоротились. Дана сума дорівнює 939 тис. грн. Залежність підприємства від покупців та замовників не зменшується, що свідчить про наявність негативних змін, хоч в цілому розмір дебіторської заборгованості зменшився на 285 тис. грн.

Таблиця 2.6

Аналіз динаміки дебіторської заборгованості ПАТ «РАДСАД», тис. грн.

Склад дебіторської заборгованості	2022 р.	2023 р.	Відхилення
Розрахунки з дебіторами, всього, в т. ч.:	2187	1902	-285
за товари, роботи, послуги	130	332	202
з бюджетом	1020	81	-939
за виданими авансами	344	1166	822
з іншими дебіторами	693	323	-370

Більш ілюстративна динаміку дебіторської заборгованості можна побачити за допомогою рис. 2.2, на якому й видно, що за період 2022-2023рр. на підприємстві відбулись значні коливання розмірів дебіторської заборгованості, як її зростання по одній статті, так і зменшення по іншим.

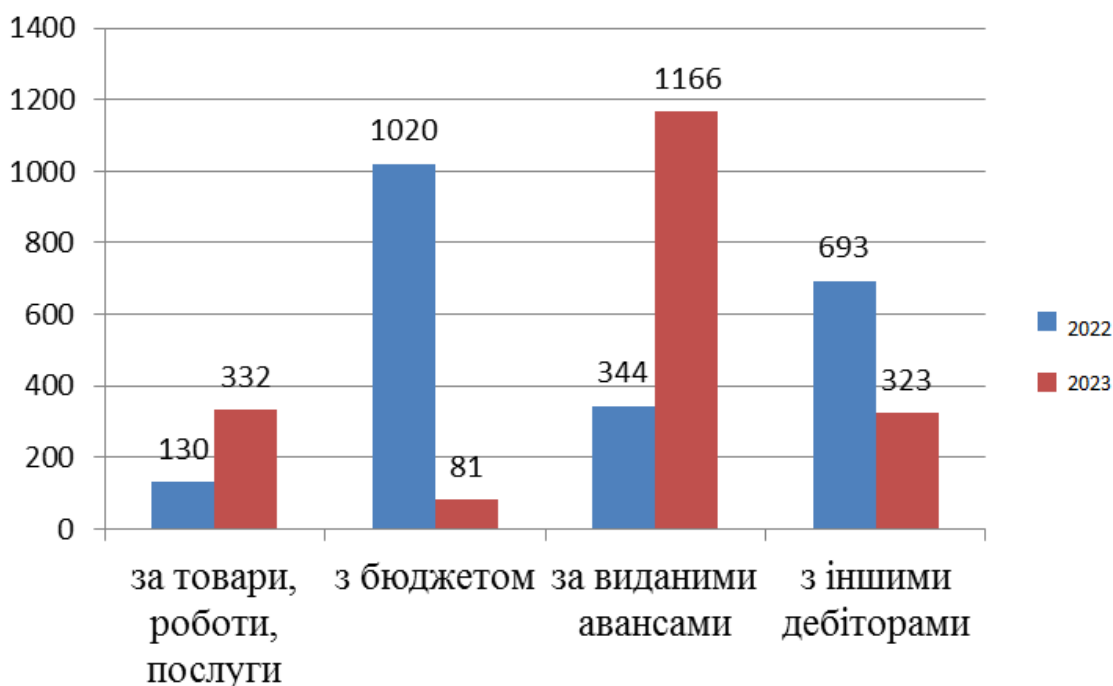


Рис. 2.2. Динаміка складу дебіторської заборгованості ПАТ «РАДСАД»

Аналіз дебіторської заборгованості закінчує розгляд стану і динаміки активів підприємства, але не варто лишати без уваги його пасиви. Джерела фінансування господарської діяльності складаються з власного капіталу і резервів, довгострокових та короткострокових позикових коштів, а також кредиторської заборгованості. Узагальнено джерела коштів поділяються на власні і позикові. У табл. 2.7 наведено склад і структуру джерел коштів підприємства, що знайшли своє відображення в Балансі підприємства (дод. Б).

Таблиця 2.7

Склад і структура джерел коштів ПАТ «РАДСАД»

Джерела коштів	2022 р.		2023 р.		Відхилення	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
Власний капітал (капітал і резерви)						
Статутний капітал	129	0,22	129	0,23	-	-
Додатковий капітал	11213	19,38	10816	19,62	-397	-3,54
Резервний капітал	799	1,38	799	1,45	-	-
Забезпечення виплат персоналу	-	-	64	0,12	64	-
Цільове фінансування	-	-	8304	15,06	8304	-
Нерозподілений прибуток	12573	21,73	12986	23,56	413	3,28
РАЗОМ	24714	42,71	33098	60,04	8384	33,92
Позикові кошти						
Довгострокові кредити	22348	38,62	-	-	-22348	-
Кредиторська заборгованість	10688	18,47	13169	23,89	2481	23,21
Інші поточні зобов'язання	116	0,20	8862	16,08	8746	7540
РАЗОМ	33152	57,29	22031	39,96	-11121	-33,55
Всього	57866	100	55129	100	-2737	-4,73

Дані табл. 2.7 свідчать про зменшення вартості майна за аналізований період на 2737 тис. грн. (4,73%). Це може бути зумовлено як зростанням власних коштів на 8384 тис. грн. (33,92%), так і скороченням позикових коштів на суму 11121 тис. грн. (33,55%).

Таке наявне зростання власного капіталу зумовлене саме цільовим фінансуванням в сумі 8304 тис. грн. Незначне збільшення нерозподіленого прибутку на 413 тис. грн., або на 1,83 пункту, свідчить про початок розширення виробничої та комерційної діяльності, що зміцнить економічну самостійність і фінансову стійкість підприємства в цілому.

В складі позикових коштів найбільше зростання спостерігається за іншими поточними зобов'язаннями – на 8746 тис. грн. Позитивною зміною варто відзначити цілковите погашення довгострокового зобов'язання, яке складало чималу суму – 22348 тис. грн. В свою чергу, стан кредиторської заборгованості не говорить про позитивний результат діяльності, а навпаки – відбулось її зростання на 2481 тис. грн.; питома вага також піднялась аж на 5,42 пункти.

За допомогою рис. 2.3 можна побачити співвідношення пасивів підприємства.

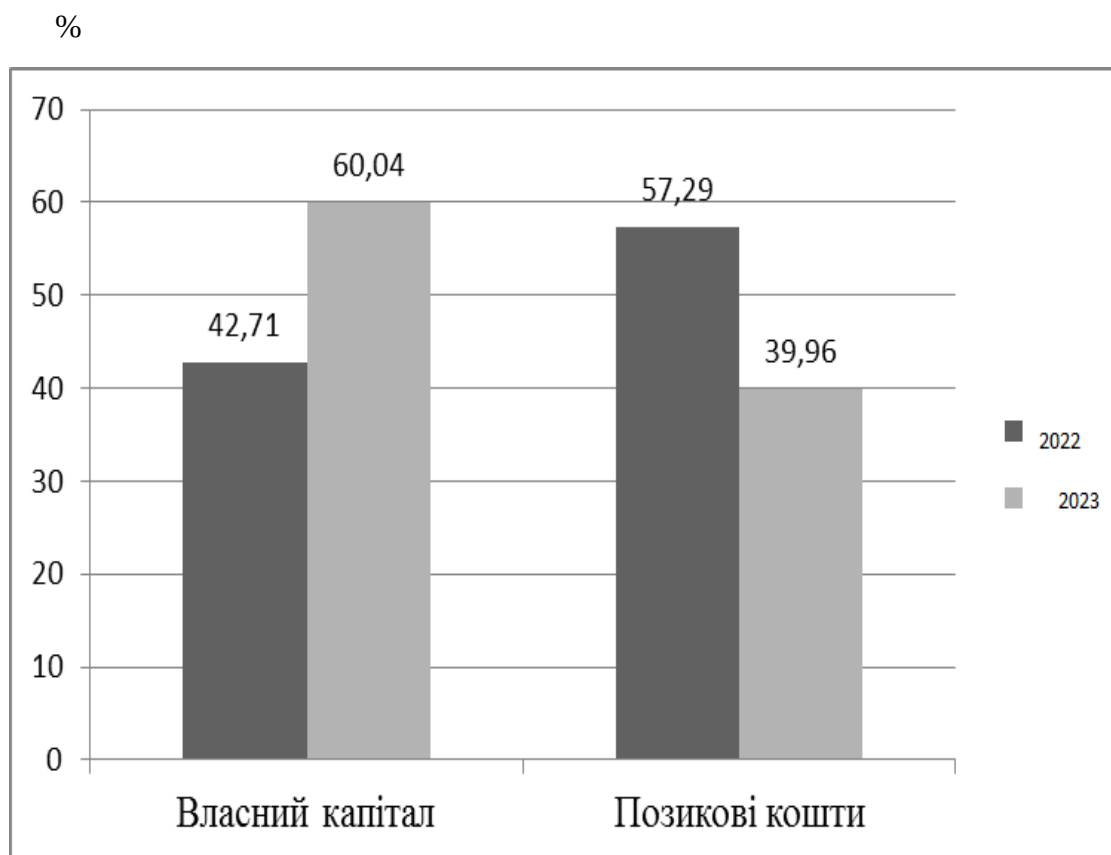


Рис. 2.3. Структура пасивів підприємства ПАТ «Радсад»

Як видно з цього рисунка, то підприємство забезпечує себе майже порівну як власними, так і позиковими коштами. В 2022 році позикових коштів було більше, ніж власних, та все ж частка власних коштів в 2023 р. стала більшою, що засвідчує про ефективне використання наявних у підприємства ресурсів для самофінансування та здійснення розрахункової діяльності.

Аналізувати окремо склад і структуру власного капіталу підприємства немає сенсу, адже дані табл. 2.7 показали, що значних зрушень не відбулось. Так,

розмір статутного та резервного капіталів залишились без змін і становлять відповідно 129 і 799 тис. грн. А загальне збільшення власних коштів на 8384 тис. грн. лише зайвий раз підтверджує позитивний результат.

Хоч і спостерігається зменшення суми користування підприємством позиковими коштами, та все ж розгляд кредиторської заборгованості не повинен лишитися без уваги. Зникнення довгострокового зобов'язання свідчить про наявність у підприємства такої позиції, яка підтверджує позитивну тенденцію. Стабільність фінансового стану характеризується обсягом і якісним складом кредиторської заборгованості, а її рух визначає стан платіжної дисципліни підприємства (табл. 2.8).

Підприємство забезпечує себе майже порівну як власними, так і позиковими коштами. В 2022 році позикових коштів було більше, ніж власних, та все ж частка власних коштів в 2023 р. стала більшою, що засвідчує про ефективне використання наявних у підприємства ресурсів для самофінансування та здійснення розрахункової діяльності.

Таблиця 2.8

Аналіз динаміки кредиторської заборгованості ПАТ «РАДСАД», тис. грн.

Склад кредиторської заборгованості	2022 р.	2023 р.	Відхилення
Кредиторська заборгованість, всього, в т. ч.:	10688	13169	2481
за товари, роботи, послуги	1402	1785	383
з одержаних авансів	9142	11313	2171
з бюджетом	63	39	-24
зі страхування	5	-	-5
з оплати праці	72	28	-44
з учасниками	4	4	-

Отже, спостерігається збільшення загальної суми кредиторської заборгованості на 2481 тис. грн. Це відбулося в основному за рахунок зростання заборгованості за одержані аванси – на 2171 тис. грн., а також за куповані товари, роботи, послуги – на 383 тис. грн. Темп приросту всієї кредиторської

заборгованості складає 23,21%, навіть якщо не зважати на зменшення таких заборгованостей як перед бюджетом – на суму 24 тис. грн., зі страхування – на 5 тис. грн. і з оплати праці – 44 тис. грн.

Розглянемо кредиторську заборгованість в динаміці (рис. 2.4).
тис. грн.

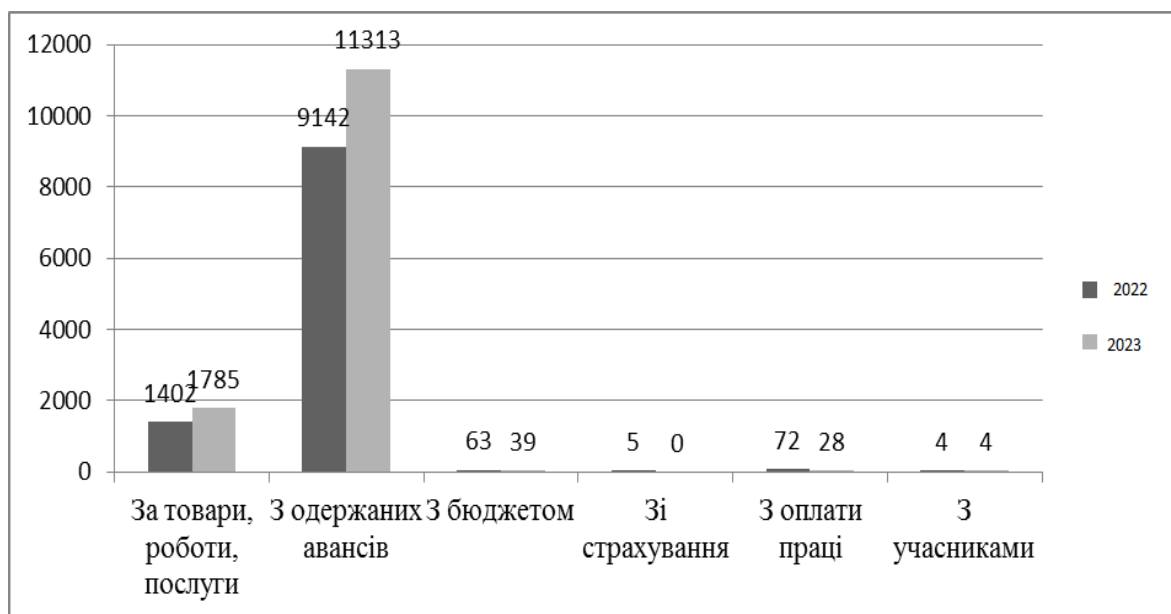


Рис. 2.4. Динаміка складу кредиторської заборгованості ПАТ «Радсад»

Аналіз стану розрахунків з кредиторами свідчить про погіршення роботи підприємства з даного напрямку.

2.3. Оцінка результативності роботи ПАТ «РАДСАД»

Успішне функціонування будь-якого підприємства в ринкових умовах можливе лише за умови досягнення певних фінансових результатів, показниками яких є прибуток і рентабельність. Прибуток і рентабельність характеризують відповідно абсолютну і відносну ефективність діяльності підприємства.

Прибуток – це частина доходу, яка залишається після відрахування витрат, пов'язаних з одержанням доходу.

Як відносний показник ефективності діяльності підприємства, рентабельність вимірює дохідність підприємства з різних позицій. В показниках рентабельності проявляється взаємозв'язок абсолютної величини економічного ефекту (прибутку) і обсягу засобів, які використовуються для його одержання (матеріальних, трудових та ін., коли мова йде про рентабельність продукції і витрат; і виробничих фондів, коли мова іде про рентабельність капіталу).

Особливість аналізу прибутку і рентабельності полягає в тому, що він включає в себе вивчення факторів, які зв'язані з виробництвом, де прибуток створюється, і з обігом, де він реалізується.

Головними завданнями аналізу фінансових результатів є:

- оцінка стану і динаміки прибутку;
- оцінка впливу факторів на зміну прибутку,
- оцінка впливу факторів на зміну рентабельності;
- виявлення резервів зростання прибутку і рентабельності і розробка заходів для використання виявлених резервів.

Основними джерелами інформації для проведення аналізу фінансових результатів є форми бухгалтерської звітності № 1 «Баланс» (дод. Б), №2 «Звіт про фінансові результати» (дод. В).

Аналіз проводиться методом горизонтального порівняння звітного періоду з попереднім, визначаючи абсолютне та відносне відхилення (табл. 2.9). На основі отриманих даних проводиться аналіз діяльності підприємства: виявляються позитивні чи негативні фактори, розробляються заходи щодо їх усунення на виносяться пропозиції.

Таблиця 2.9

Аналіз динаміки показників фінансових результатів діяльності

ПАТ «РАДСАД», тис. грн.

Показник	2022 р.	2023 р.	Відхилення	
			абсолютне	відносне, %
Доход від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	16138	33180	17042	105,60
Податок на додану вартість	2687	5530	2843	105,81

Інші вирахування з доходу	14	-	-14	-
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	13437	27650	14213	105,78
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	15448	26000	10552	68,31
Валовий прибуток (збиток)	(2011)	1650	3661	-182,05
Інші операційні доходи	2503	4530	2027	80,98
Адміністративні витрати	1467	1965	498	33,95
Витрати на збут	319	261	-58	-18,18
Інші операційні витрати	1325	1113	-212	-16,00
Прибуток (збиток) від операційної діяльності	(2619)	2841	5460	-208,48
Інші доходи	32	8	-24	-75,00
Інші витрати	296	1693	1397	471,96
Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування	(2883)	1156	4039	-140,10
Прибуток (збиток) від звичайної діяльності	(2883)	1156	4039	-140,10
Надзвичайні доходи (витрати)	-	(1139)	1139	-
Чистий прибуток (збиток)	(2883)	17	2900	-100,59

Дані таблиці свідчать, що підприємство із збиткового перетворилося в прибуткове. Так, за звітний період чистий прибуток склав 17 тис. грн., що в порівнянні з попереднім дав збільшення на 2900 тис. грн. За рахунок виникнення надзвичайних витрат чистий прибуток скоротив збиток лише на 100,59 %. На появу прибутку, в першу чергу, вплинула відсутність в 2023 р. інших відрахувань з доходу (-14 тис. грн.), зменшення витрат на збут (на 18,18%) та інших операційних витрат (на 16%), а також сприяло збільшення доходу від реалізації продукції на 17042 тис. грн., та в залежності від нього чистого доходу від реалізації продукції на 14213 тис. грн.

Також слід відмітити й таку наступну позитивну зміну як те, що валовий збиток в 2022 р., який склав 2023 тис. грн. скоротився на 3661 тис. грн. або ж на 182,05%, збиток від операційної діяльності – аж на 208,48%, а збиток від звичайної діяльності – на 140,1%.

Для того, щоб розробити заходи та внести пропозиції направлені на збільшення прибутку, в першу чергу, необхідно вияснити за рахунок чого збільшились інші операційні та фінансові витрати та зменшився дохід від реалізації продукції.

Аналіз динаміки фінансових результатів підприємства (табл. 2.10) проводиться на основі форми 2 «Звіт про фінансові результати», яка передбачає аналіз показників прибутку від різних видів діяльності. Аналіз проводиться методом горизонтального порівняння звітної періоду з попереднім, визначаючи абсолютне та відносне відхилення. На основі отриманих даних проводиться аналіз діяльності підприємства: виявляються позитивні чи негативні фактори, розробляються заходи щодо їх усунення на виносяться пропозиції.

Таблиця 2.10

Аналіз динаміки фінансових результатів ПАТ «РАДСАД», тис. грн.

Показник	2022 р.	2023 р.	Відхилення	
			абсолютне	відносне, %
Валовий прибуток (збиток)	(2013)	1650	3661	-82,05
Прибуток (збиток) від операційної діяльності	(2619)	2841	5460	-108,48
Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування	(2883)	1156	4039	-40,10
Прибуток (збиток) від звичайної діяльності після оподаткування	(2883)	1156	4039	-40,10
Чистий прибуток (збиток)	(2883)	17	2900	-0,59

З даних таблиці видно, що підприємство покрило свій збиток, маючи в своєму розпорядженні 17 тис. грн. чистого прибутку, який складає лише 0,59% у звітному періоді. Не збільшення, а саме поява чистого прибутку, в першу чергу, пов'язана з валовим прибутком, який залежить від основної діяльності. Він склав в звітному періоді 1650 тис. грн., що на 3661 тис. грн. більше, ніж у попередньому періоді.

Також на появу чистого прибутку вплинуло й те, що у звітному періоді прибуток від операційної і звичайної діяльності склали відповідно 108,48% і 40,1%, що абсолютними різницями дорівнюють – 5460 і 4039 тис. грн.

Для того, щоб розробити заходи та внести пропозиції, направлені на збільшення прибутку, необхідно в'яснити, за рахунок чого підприємство зазнало збитків від операційної діяльності, від звичайної діяльності до оподаткування та від звичайної діяльності після оподаткування. Основними причинами можуть бути: збільшення затрат на сировину, матеріали, паливо, електроенергію; збільшення амортизаційних відрахувань шляхом інтенсивнішого використання техніки та підвищення коефіцієнта змінності; поліпшення організації виробництва і підвищення продуктивності праці; збільшення затрат на управління.

Далі варто провести аналіз валового прибутку (табл. 2.11), застосовуючи знову дані форми 2 «Звіт про фінансові результати», яка включає в себе такі показники як виручка від реалізації продукції, собівартість реалізованої продукції та валовий прибуток, що й будуть необхідні для здійснення такого факторного аналізу. Він проводиться методом ланцюгових підстановок, горизонтального порівняння звітного періоду з попереднім, визначаючи проміжний показник та абсолютне відхилення. Прибуток залежить від ціни, собівартості, виручки, обсягу реалізації та асортименту. На основі отриманих даних проводиться аналіз діяльності підприємства: виявляються позитивні чи негативні фактори, розробляються заходи щодо їх усунення на виносяться пропозиції.

Таблиця 2.11

Аналіз валового прибутку ПАТ «РАДСАД», тис. грн.

Показники	Попередній період (2022 р.)	Проміжний показник *	Звітний Період (2023 р.)	Відхилення
1. Виручка від реалізації	13437	20000	27650	14213
2. Собівартість реалізованої продукції	15448	20050	26000	10552
3. Валовий прибуток (збиток)	(2011)	(50)	1650	3661

Примітка: * - довільно обране значення показника в межах значень попереднього та звітного періоду

Дані таблиці свідчать, що підприємство прибутковим. За звітний період,

порівняно з попереднім валовий прибуток збільшився на 3661 тис. грн., на що вплинуло збільшення виручки від реалізації продукції 14213 тис. грн. та собівартості продукції – на 10552 тис. грн. Для більш детального визначення впливу показників на діяльність підприємства, необхідно провести факторний аналіз.

Об'єктом аналізу є абсолютне відхилення величини валового прибутку, що дорівнює 3661 тис. грн.

1. Визначаємо вплив ціни ($\Delta ВП^Ц$):

$$\Delta ВП^Ц = 27650 - 20000 = 7650$$

За рахунок збільшення виручки на 14213 тис. грн., валовий прибуток збільшився на 7650 тис. грн.

2. Визначаємо вплив собівартості ($\Delta ВП^С$):

$$\Delta ВП^С = 20050 - 26000 = -5950$$

За рахунок збільшення витрат на суму 10552 тис. грн., прибуток зменшився на 5950 тис. грн.

3. Визначаємо вплив обсягу реалізації. Для цього необхідно знайти індекс фізичного обсягу, який дорівнює:

$$I_{\text{фо}} = 20000 / 13437 = 1,4884 \text{ або } (1,4884 \times 100) - 100 = 48,84\%$$

$$-2011 \times (1,4884 - 1) = -982,23$$

За рахунок збільшення виручки від реалізації на 48,84%, валовий збиток зменшився на 982,23 тис. грн.

4. Визначаємо вплив асортименту ($\Delta ВП^А$):

$$\Delta ВП^А = (20000 - 20050) - (-2011) \times 1,4884 = 2943,23$$

5. Знаходимо сумарний вплив ($\Delta ВП$):

$$\Delta ВП = 7650 - 5950 - 982,23 + 2943,23 = 3661$$

Отже, проведений факторний аналіз валового прибутку підтверджує вплив як ціни, витрат, обсягів реалізації, так і асортименту. Все ж підприємство має саме валовий прибуток у 2023 р., а це свідчення позитивних змін в його діяльності.

Як і кожен абсолютний показник розмір прибутку не завжди характеризує

ефективність діяльності підприємства. Тому, щоб оцінити ефективність роботи підприємства, одержаний прибуток необхідно співвідносити зі здійсненими витратами. Таке співвідношення і є рентабельністю, яка характеризує рівень прибутковості; більшою мірою, аніж прибуток характеризує кінцеві результати діяльності підприємства; дозволяє зіставити ефективність роботи різних підприємств, прибутковість різних видів продукції тощо.

Існує значна кількість показників рентабельності. При розрахунках показників рентабельності, зв'язаних з виробництвом і реалізацією продукції, як прибуток повинен використовуватися прибуток від виробництва або реалізації продукції, оскільки лише він характеризує виробничу діяльність підприємства.

Використання ж чистого прибутку для цієї мети недоцільне, оскільки він характеризує результати всіх видів діяльності і тому рентабельність показників, зв'язаних з виробництвом продукції, будуть викривлені і відповідно не відображатимуть реальну виробничу діяльність підприємства.

Аналіз рентабельності підприємства (табл. 2.12) проводиться методом ланцюгових підстановок, горизонтального порівняння звітного періоду з попереднім, визначаючи проміжний показник та абсолютне відхилення. На основі отриманих даних необхідно вияснити чи є підприємство рентабельним, виявивши позитивні або негативні фактори, які вплинули на його діяльність.

Таблиця 2.12

Аналіз рентабельності реалізованої продукції ПАТ «РАДСАД»

Показники	Попередній період (2022 р.)	Звітний період (2023 р.)	Відхилення
1. Виручка від реалізації, тис. грн.	13437	27650	14213
2. Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	15448	26000	10552
3. Валовий прибуток (збиток), тис. грн., (р.1–р.2)	(2011)	1650	3661
4. Рентабельність (збитковість) реалізованої продукції, %, (р.3:р.1)	(14,97)	5,97	20,94

Дані таблиці свідчать, що підприємство в 2022 році було збитковим або ж

нерентабельним. За звітний період валовий прибуток склав 1650 тис. грн., що порівняно з попереднім збитком в сумі 2023 тис. грн. більше на 3661 тис. грн.

На збільшення валового прибутку вплинуло збільшення виручки від реалізації продукції (на 14213 тис. грн.) та збільшення собівартості продукції (на 10552 тис. грн.). В 2022 р. збитковість реалізованої продукції склала майже 15%, а от в 2023 р. реалізована продукція стала рентабельною, хоч лише і 5,97%. Так як збільшився прибуток, то рентабельність реалізованої продукції теж збільшилась (на 20,94%). Для більш детального визначення впливу показників на діяльність підприємства, необхідно провести факторний аналіз.

Об'єктом аналізу є відхилення рентабельності реалізованої продукції за період, що аналізується, яке дорівнює 20,94%.

$$P_{PI} = \frac{BP}{BP} \times 100\% = \frac{BP - CP}{BP} \times 100\% = \frac{Ц - C}{Ц} \times 100\%$$

$$P_0 = \frac{Ц_0 - C_0}{Ц_0} \times 100\% = -14,97\%$$

$$P_1 = \frac{Ц_1 - C_1}{Ц_1} \times 100\% = 5,97\%$$

$$P_{01} = \frac{Ц_1 - C_0}{Ц_1} \times 100\% = \frac{27650 - 15448}{27650} = 44,13\%$$

P_0	P_{01}	P_1
-14,97	44,13	5,97

Тепер ми отримали необхідні значення для проведення факторного аналізу показників, що в першу чергу впливають на результати діяльності підприємства.

1. Визначаємо вплив ціни ($\Delta P^Ц$):

$$\Delta P^Ц = 44,13 - (-14,97) = 59,1$$

За рахунок збільшення ціни на 14213 тис. грн., рентабельність збільшилась на 59,1%.

2. Визначаємо вплив собівартості (ΔP^C):

$$\Delta P^C = 5,97 - 44,13 = -38,16$$

За рахунок збільшення собівартості на 10552 тис. грн., рентабельність

зменшилась на 38,16%.

3. Визначасмо сумарний вплив (ΔP):

$$\Delta P = 59,1 + (-38,16) = 20,94$$

Значення сумарного впливу доводить, що результати розрахунків збігаються з загальним відхиленням рентабельності продажів. А це також підтверджує, що на рентабельність реалізованої продукції впливає як ціна, так і витрати, що формують собівартість реалізованої продукції.

Так як ПАТ «РАДСАД» є рентабельним підприємством, і маючи в наявності лише 17 тис. грн. чистого прибутку, може й надалі здійснювати свою виробничу діяльність.

Оскільки ПАТ «РАДСАД» є господарством, яке спеціалізується на вирощуванні винограду, фруктів та виробництву вина, головна увага приділяється саме цим ланкам виробництва.

В умовах Півдня України з урожайністю 50-70 ц з 1 га галузь стає збитковою. Це змушує колектив товариства шукати нові шляхи вдосконалення галузі садівництва і перехід на нові прогресивні технології вирощування плодів. Фахівцями ПАТ «РАДСАД» була вибрана одна з таких технологій як вирощування зерняткових плодів на крапельному зрошенні і формуванні дерев за голландською технологією (яблунь сорту «Ренен Симиренка»). А для поліпшення якості ягід винограду та фруктових плодів ведеться велика робота щодо застосування і випробування нових препаратів захисту рослин.

Зважаючи на те, що ПАТ «РАДСАД» є аграрним господарством, яке має в своєму розпорядженні земельні площі загального розміру в 4200 га, що включає 2000 га ріллі та 1700 га багаторічних насаджень, виробничі потужності, персонал, грошові кошти, а найголовніше – мету виробляти продукцію для здоров'я, це говорить про наявність можливості розвитку підприємства. А також це є свідченням того, що товариство має потенціал.

РОЗДІЛ 3

БІЗНЕС-ПЛАН РОЗВИТКУ ПАТ «РАДСАД»

3.1. Резюме

Публічне акціонерне товариство «РАДСАД» - спеціалізоване господарство по вирощуванню винограду та переробки його на вино. Юридична адреса: Миколаївська обл., Миколаївський район, селище РАДСАД, вул. Миру, б. 1. Правовий статус суб'єкта – юридична особа, організаційно-правова форма за КОПФГ - 230 - акціонерне товариство. Видами діяльності Товариства є:

- вирощування зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур;
- вирощування винограду;
- вирощування зерняткових і кісточкових фруктів;
- вирощування ягід, горіхів, інших плодових дерев і чагарників;
- розведення великої рогатої худоби молочних порід;
- виробництво виноградних вин.

Згідно Статуту, метою діяльності Товариства є: здійснення ефективної виробничої, комерційної, господарської діяльності, спрямованої на одержання прибутків в інтересах акціонерів за рахунок максимального забезпечення попиту споживачів на його продукцію, роботи та послуги.

Задум розвитку: виробництво соків та нектарів під власне розробленою торговою маркою «САДО-сік».

«САДО-сік» – це 100% натуральний продукт, який повністю відповідає нормам здорового харчування, тому що виготовляється з фруктів та овочів, які вирощуються спеціально на території ПАТ «РАДСАД» в екологічно чистому районі півдня Миколаївської області. «САДО-сік» багатий на вітаміни й корисні речовини. Він не містить жодних консервантів.

«САДО-сік» – це абсолютна природа, турботливо збережена, щоб зберегти здоров'я тим, кого любиш.

Соки від ПАТ «РАДСАД» покликані приваблювати зовнішнім виглядом, покращуючи рецептуру та додавати до свого асортименту улюблені смаки екзотичних фруктів.

Мета: в результаті реалізації проекту досягти збільшення обсягу збуту продукції на 30%, отримати додатковий прибуток, знизити ціну продукту для споживача за рахунок усунення посередників, розширити мережу збуту.

Основні завдання:

1. Відкриття цеху лиття соків у межах підприємства.
2. Отримання додаткового прибутку для покриття витрат пов'язаних з відкриттям нового цеху.

Переваги власного цеху:

1. Контроль за добросовісним виконанням обов'язків.
2. Робота без посередників, що робить ціну нижчою для споживача.
3. Можливість швидкого реагування на еластичність попиту.
4. Розширення мережі збуту.

Перспективи: вихід на ринок в сусідніх областях, збільшення об'ємів виробництва.

Фінансування проекту відбувається за рахунок власних і позикових коштів. Чистий приведений дохід за весь період виробництва складає 49,87 тис. грн. Термін окупності 9,95 місяців. Рентабельність інвестицій проекту 119,48%. Проект визнається економічно доцільним.

3.2. Опис продукту

ПАТ «РАДСАД» розробив нову продукцію – соки, що будуть випускатися під власною торговою маркою «САДО-сік».

ПАТ «РАДСАД» займатиметься виготовленням соків з натуральних продуктів, які вирощуються на власних територіях, а саме такі соки: вишневий, морквяний, полуничний, яблучний, виноградний, сливовий, абрикосовий, а також

поєднання цих смаків: яблучно-морквяний, грушево-яблучний, полунично-абрикосовий, морквяно-яблучно-полуничний та ін. Соки, які будуть випускатись в упаковці об'ємом 0,25 л, 0,5 л, 1 л, 1,5 л та 2 л.

Розподіл за об'ємом здійснюватиметься так: 0,25 л – дитячий сік, 0,5 л – для зручності вживання однієї або декількох осіб, 1 л – для родини, 1,5-2 л – для невеликої компанії. Згодом фірма прагне розробити сік, який буде випускатися в банках об'ємом 3 л.

Логотипом є зображення двох половинок цілого (пів яблука та пів груші) з назвою «САДО-сік», що повинно викликати позитив та усмішку у споживача. Малюнок логотипу є легким для запам'ятовування споживачем, що є не мало важливим для створення гарного іміджу підприємства. Логотип є веселим для дорослих та цікавий для дітей. На самій упаковці буде розташовуватись даний малюнок фруктів яскравих кольорів, які відповідають вмісту соку з зображенням вологої склянки з соком в ньому, що буде викликати спрагу і підштовхувати до заохочування випити саме цей сік.

Підприємство буде виготовляти такі види соків: нектари та з м'якоттю, а згодом розроблятиметься сік з молоком та соки з додаванням ванілі. Такий вид соку є інновацією на ринку України, що тільки з'являється в продажі але в невеликих кількостях. Такі соки є перспективою для фірми на майбутнє.

На підприємство плоди та ягоди будуть завозитись із власних полів та сховищ, а на структурному підрозділі підприємства вже будуть підлягати обробці, переробці та розфасовуватись по упаковкам зазначених об'ємів. Транспортування товару буде відбуватись транспортом даного підприємства та розвозитиметься кільцевим методом. Сировина буде зберігатись в спеціальних сховищах, що розташовані на території підприємства і входять в організаційно-виробничу структуру ПАТ «РАДСАД».

Асортимент ПАТ «РАДСАД» представлений соками та нектарами (рис. 3.1).

Найбільшу частку в загальному обсязі продажу займає яблучний сік (20%), далі йде виноградний сік (16%), нектар "Мультивітамін" (14%), яблучно-

грушевий сік (12%), томатний і виноградно-яблучний соки відповідно 11% і 10%, вишнево-сливовий нектар (9%), а найменше – персиковий сік (8%).

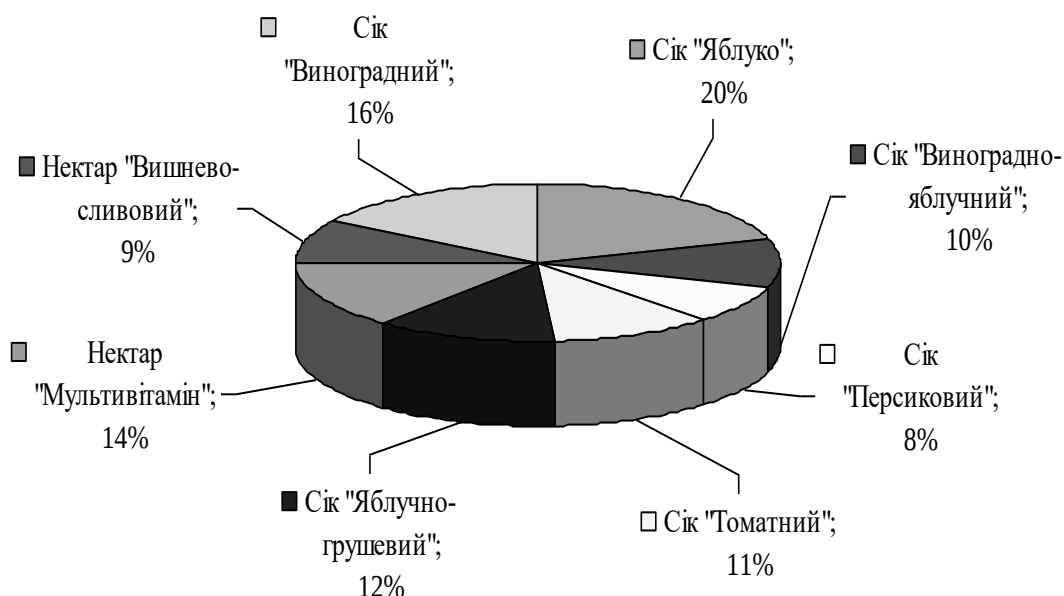


Рис. 3.1. Структура асортименту ПАТ «РАДСАД»

Кожний з товарів проживає життєвий цикл. ЖЦТ має 4 етапи: 1 – вихід на ринок, 2 – зростання, 3 – зрілість, 4 – занепад. ТМ «САДО-сік» знаходиться на етапі виходу на ринок (рис. 3.2).

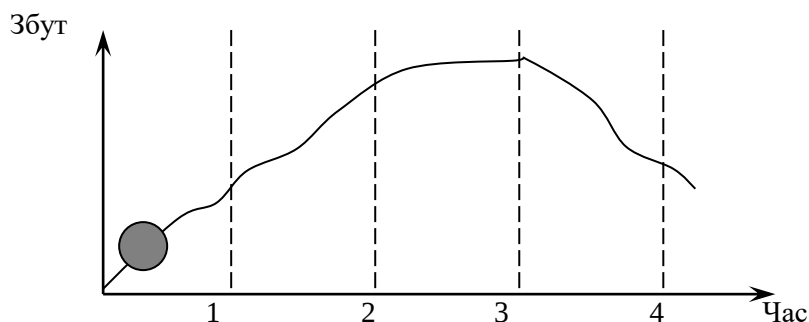


Рис. 3.2. Життєвий цикл товару ТМ «САДО-сік»

Поступове насичення ринку соків товарами ТМ «САДО-сік» буде змушувати керівництво підприємства постійно вживати заходи стимулювання

продажів, незважаючи на те, що для виробництва використовується сировина з власних садів, що у свою чергу робить товар дешевшим без втрати якості.

Розрахунки об'ємів виробів відбуваються лише після отримання замовлення від роздрібних торговців, що виключає факт поставки «несвіжого» товару.

3.3. Маркетинговий план

Натуральні соки «САДО-сік» повинні задовольняти потребу споживача спираючись на високу якість та доступні ціни. Особливо під час весняних місяців коли в організмі недостатня кількість вітамінів і цю потребу необхідно поповнювати люди споживають соки, також для вгамування спраги влітку і взагалі як просто напої.

Сік не міститиме консервантів, що є великим значенням якості. Соки розміщуватимуться в упаковці – ТетраПак. Сама упаковка буде яскравих кольорів, де на передньому плані розташовуватиметься малюнок із зображення вологої склянки, наповненої соком, а зверху пів яблука та пів груші, з'єднаних разом з краплями вологи на них. Малюнок вологої склянки та вологих фруктів буде підштовхувати до заохочування випити саме цей сік. Соки об'ємом 3 л будуть розливатись у скляні банки з етикеткою, на якій розташовуватиметься такий же малюнок.

Підприємство керується товарною стратегією широкого проникнення, що характеризує низькі ціни на товар та великі витрати на стимулювання збуту. На етапі зростання фірма відбиває вкладені кошти та збільшує прибуток.

Для виходу на ринок необхідно визначити місце свого товару серед конкуруючих фірм. Позиціонування фірм-конкурентів представлена схематично, що оцінюються за рівнем цін та асортиментом смаків (рис. 3.3).

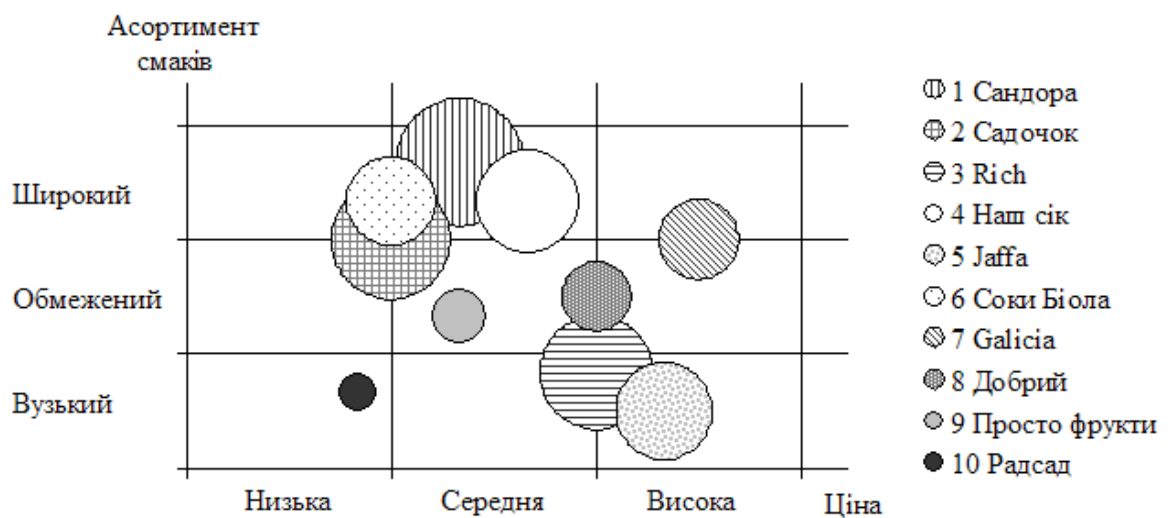


Рис. 3.3. Карта стратегічних груп конкурентів

На рисунку розмір кружечків залежить від того, як споживачі віддають перевагу тій чи іншій торговій марці при купівлі соків.

Найбільший конкурент безсумнівно – «Сандора».

На ціну впливає низка факторів: витрати на виробництво і реалізацію, умови постачання, якість продукції – внутрішні фактори; характер і рівень попиту, споживачі, рівень інфляції, стан конкурентного середовища – зовнішні.

Підприємство керується ціновою стратегією, яка називається «слідування за лідером». Лідером для нас є той самий конкурент – «Сандора». Ціни будуть встановлені трохи нижче, ніж на цей товар, але й ближче до них.

Цінова політика компанії формується, в першу чергу, на основі повних витрат і передбачає встановлення єдиної оптової ціни у всіх регіонах. Майже 50% у структурі ціни займають витрати на сировину. Надбавка складає від 8 до 14 відсотків, в залежності від типу сировини. Крім того, компанією розроблена система знижок, яка ґрунтується на врахуванні обсягів закупівлі, терміну оплати тощо.

Прагнення ПАТ «РАДСАД» утримувати рівень оптових цін на свою сокову продукцію трохи нижчим за аналогічну продукцію конкурентів обмежується тим, що власне компанія ніяким чином не впливає на встановлення ціни на свою продукцію в роздрібних торговельних підприємствах.

Збут товару фірми відбувається через оптових торговців, що доводять товар

до роздрібного торговця, а ті в свою чергу до споживача (рис. 3.4).

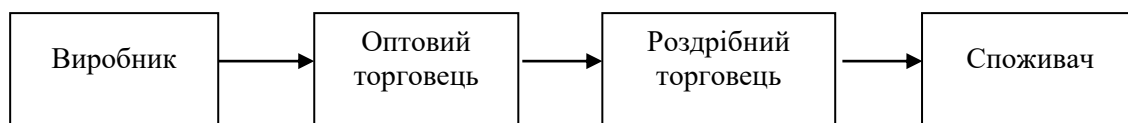


Рис. 3.4. Загальна схема каналу розподілу товару

Оптові комерційні посередники фірми працюють з обмеженим циклом обслуговування. Такі посередники були вибрані для того щоб ціна на товар значно не підвищувалась. Вони є більш доступними та більш розповсюджені.

ПАТ «РАДСАД» значну увагу приділяє формуванню власної політики розповсюдження. Як правило, вся сокова продукція надходить у роздрібну мережу на умовах попередньої оплати або оплати за фактом поставки, 7-денна відстрочка оплати надається лише тим підприємствам, з якими налагоджені тісні партнерські стосунки. Також налагоджено зв'язок з супермаркетом «ЕКО-маркет», за умови, що на упаковці буде зазначено – соки ТМ «САДО-сік» виготовлено спеціально на замовлення для споживачів «ЕКО-маркет».

Вихід на вітчизняний ринок соків з новою товарною маркою вимагає від підприємства значних коштів на її просування і, в першу чергу, на формування позитивного іміджу продукції, що з'явилась на ринку. Маркетингові комунікації дають підприємству змогу асоціювати їх торгові марки з іншими людьми, місцями, подіями, брендами, враженнями, відчуттями, і предметами. Вони сприяють зростанню марочного капіталу, зміцнюючи позиції торгової марки в пам'яті споживачів і створюючи її імідж. Вибрати канал для передачі повідомлень стає дедалі важче, оскільки канали комунікацій стають дедалі фрагментованими і перенасичені інформацією. Тому, основною метою першої рекламної кампанії є позиціонування торгової марки «САДО-сік» як марки якісного та конкурентоспроможного продукту. Вибір засобів просування нової марки соку на

ринок ґрунтувався на необхідності якомога частішого споглядання потенційними споживачами нового соку та наявністю в останніх можливості його покуштувати.

Витрати, пов'язані з реалізацією маркетингового плану наведено в табл. 3.1.

Таблиця 3.1

Витрати на маркетинг

Стаття витрат	Сума, грн.
Розробка дизайну продукції, фірмової символіки	5000
Реклама у засобах масової інформації	4000
Розміщення рекламних білбордів	10000
Разом	19000

Отже, маркетингові витрати складуть 19 тис. грн.

Так як цех буде спеціалізуватися на виробництві соків та нектарів, то й обсяги продажів, що плануються будуть розмежовані (табл. 3.2).

Зважаючи на такий фактор як сезонність, з таблиці видно, що обсяги продажів коливаються. Так, другий квартал має найбільші показники – 48 тис. л. за соками та 25 – за нектарами відповідно. Загалом за рік планується виробляти 480 тис. л. соків та 247 - нектарів.

Таблиця 3.2

Плановий обсяг продажів на 2025 рік, тис. літрів

Продукція	2025 рік												Всього
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Соки	32	32	40	40	48	48	48	48	40	32	32	40	480
Нектари	18	18	19	19	25	25	25	25	18	18	18	19	247

Враховуючи тенденції українського сокового ринку, стратегію розвитку підприємства та потенційні можливості регіональних представників, ПАТ «РАДСАД» планує надалі зміцнювати свої позиції серед компаній-лідерів та зайняти 10% ринку.

3.4. Виробничий план

Технологічна схема виробництва включає в себе чотири ділянки:

1. Склад сировини (розвантаження, сортування, укладання, зберігання).
2. Виробнича ділянка (виготовлення продукції);
3. Склад готової продукції (сортування, зберігання);
4. Пакувальна ділянка (складання, фасування, пакування);

Соки і нектари ПАТ «РАДСАД» виготовляються так: натуральний концентрований сік доставляється на підприємство, де він проходить різні види контролю. Потім за допомогою сучасного високотехнологічного обладнання розливають соки в пластикові тари.

У відповідності з даним способом виробництва ми набуваємо 2 лінії виробництва: для соків і нектарів з пластиковою тарою об'ємом 0,5 л, 1л і 2л. Витрати на утримання та експлуатацію устаткування - складна стаття, що включає в себе витрати: на силову енергію, амортизацію, сировину і матеріали, запасні частини і заробітну плату ремонтним робітникам.

У відповідності з усім вище перерахованим, вартість обладнання приймемо 6% від первісної, а витрати на сировину та матеріали, запасні частини і заробітну плату ремонтних робітників за 10% від первісної вартості ОФ. Розглянемо таблицю, в якій наведено розрахунок амортизації обладнання (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

Розрахунок амортизації обладнання

Вид обладнання	Порівнююча вартість, грн.	Ліквідаційна вартість, грн.	Термін служби, років	Амортизація, грн./рік
Лінія з виробництва соків, 2000 л/змін	140000	8400	10	13160
Лінія з виробництва нектарів, 2000 л/змін	140000	8400	10	13160
Разом	280000	-	-	26320

Розрахунок амортизації проводиться прямим методом за формулою:

$$A = (\text{Первинна вартість} - \text{Ліквідаційна}) / \text{Термін служби} \quad (3.1)$$

$$A = (140000 - 8400) / 10 = 13160 \text{ грн.}$$

Виходячи з середньомісячного планового обсягу виробництва (працювати по 8 годин на день, 22 дні на місяць), у день використовується 20 кВт. Тариф на

електроенергію складає на 1 кВт 0,52 грн.

Витрати електроенергії на кожну технологічну лінію становлять:

$$B_{\text{ел}} = 22 * 8 * 20 * 0,52 = 1830,4 \text{ грн./міс.}$$

Інші витрати на утримання та експлуатацію устаткування становлять:

$$IB_{\text{утае}} = (140000 + 140000) * 0,1 = 28000 \text{ грн./рік.}$$

Всього витрати на утримання та експлуатацію устаткування за рік:

$$B_{\text{утае}} = 26320 + 28000 + 1830,4 * 2 * 12 = 98249,6 \text{ грн./рік}$$

Нове устаткування споживає набагато менше електроенергії ніж старе, тому додаткові витрати на неї будуть виправданими. Проте якість може частково зрости за рахунок використання нової лінії.

Відповідно до рецептури виробництва соків і нектарів розрахунок сировини і матеріалів на прикладі яблучного соку та мультівітамінного нектару буде приведений в табл. 3.4.

Як видно з таблиці, матеріальні витрати на виготовлення 1000 л соку склали 2232,45 грн., а на виробництво нектару – 986,04 грн. Зворотні відходи становлять 1%, що не мають великого впливу на матеріальні витрати.

Таблиця 3.4

Розрахунок витрат сировини і матеріалів на виробництво 1000 л продукції

Найменування сировини та матеріалів	Кількість спожитих кг	Ціна, грн./кг	Сума, грн.
Сік «Яблучний»			
1. концентрований яблучний сік	500	3,5	1750
2. цукор	50	18,5	125
3. підготовлена вода	500	0,2	100
4. вітамін С	10	3	30
5. тара	1000	0,2	200
6. пробка	1000	0,05	50
Разом			2255
Зворотні відходи (1%)			22,55
Всього			2232,45
Нектар «Мультівітамін»			
1. підготовлена вода	1000	0,2	200
2. цукор	50	18,5	125
3. концентрований мультівітамінний сік	100	3,5	350
4. лимонна кислота	1	7	7
5. аскорбінова кислота	2	4,5	9
6. ароматична емульсія «Мультівітамін»	10	5,5	55

(натуральний ароматизатор, стабілізатори Е 414, Е 445, натуральний барвник)			
7. тара	1000	0,2	200
8. пробка	1000	0,05	50
Разом			996
Зворотні відходи (1%)			9,96
Всього			986,04

Далі варто розрахувати витрати на МШП та інвентар.

До МШП та інвентарю відносяться предмети, вартість яких становить менше 500 грн., і термін їх служби не менше 1 року. Складемо таблицю для розрахунку витрат на МШП та інвентар (табл. 3.5).

Таблиця 3.5

Розрахунок витрат на МШП та інвентар

Вид МШП та інвентарю	Кількість, шт.	Ціна, грн./шт.	Загальна вартість, грн.
Тара для соків	70	5	350
Тара для нектарів	70	5	350
Ємність для зберігання концентрованих соків	50	15	750
Інший виробничий інвентар	20	15	300
Спецодяг	30	10	300
Разом			2050

Отже, витрати на придбання МШП та інвентарю склали 2050 грн.

Списання витрат на МШП, згідно з правилами:

1. Списання витрат відразу ж при придбанні (термін служби 1 рік).
2. Списання 50% у момент придбання і 50% у момент ліквідації (термін служби близько 2 років).
3. Рівномірний метод списання.

Далі розрахуємо знос МШП і інвентарю (табл. 3.6).

Таблиця 3.6

Розрахунок зносу МШП та інвентарю

Вид МШП та інвентарю	Термін служби, років	Метод списання витрат	Знос од. за рік, грн.	Загальна сума зносу за рік, грн.
Тара для соків	3	Рівномірний метод	1	116,7

		списання 20%		
Тара для нектарів	3	Рівномірний метод списання 20%	1	116,7
Ємність для зберігання концентрованих соків	6	Рівномірний метод списання 20%	3	125
Інший виробничий інвентар	4	50% в момент придбання 50% в момент ліквідації	10	75
Спецодяг	1	Одразу при придбанні	10	300
Разом				733,4

З таблиці видно, що сума зносу МШП та інвентарю становить на рік становить 733,4 грн. або $733/12=61,2$ грн. в місяць.

Розрахунок витрат на освітлення приміщення також дуже важливий.

Виробниче приміщення ПАТ «РАДСАД» 450м², складські та побутові - 150 м², адміністративні - 50 м².

Виробниче приміщення функціонує 355 днів/рік або 2840год./рік. Приміщення освітлюються 35 лампами потужністю 100 Вт кожна. Витрати на освітлення виробничих приміщень складуть:

$$V_{oc \text{ ВП}} = 2840 * 35 * 0,1 * 0,52 = 5168,8 \text{ грн./рік.}$$

Складські, побутові, адміністративні приміщення освітлюються в середньому 8 годин або 2800 год./рік. 10 лампами потужністю 100 Вт. Витрати на освітлення складських, побутових, адміністративних приміщень:

$$V_{oc \text{ СП}} = 2800 * 10 * 0,1 * 0,52 = 1456 \text{ грн.}$$

Усього витрат на освітлення приміщення:

$$V_{oc} = 5168,8 + 1456 = 6624,8 \text{ грн.}$$

Розрахунок витрат на опалення приміщення, водопостачання і каналізацію.

Загальна площа приміщення становить 650 м². Опалювальний сезон починається в жовтні, а закінчується в квітні, тобто 6 місяців. Вартість опалення 1 м² /міс.= 3 грн. Всього за рік витрати на опалення складуть:

$$V_{оп} = 650 * 6 * 3 = 11700 \text{ грн./рік.}$$

Витрати на водопостачання становитимуть 600 грн./рік, а на каналізацію

500 грн./рік.

При розрахунку втрат від браку необхідно враховувати, що вони становлять 1% від вартості основних матеріалів.

Для соків: $V_{\text{брак}} = 2255 * 0,01 = 22,55$ грн./1000л.

Для нектарів: $V_{\text{брак}} = 996 * 0,01 = 9,96$ грн./1000л.

3.5. Організаційний план

ПАТ «РАДСАД» має в своєму розпорядженні виробниче приміщення для здійснення там виробництва соків. Та для цього знадобиться придбання потрібного обладнання, залучення кваліфікованих працівників та налагодження зв'язків у сфері продажу даної продукції.

Одночасно, для вибраної тактики виробництва і реалізації продукції будуть потрібні резерви фінансових ресурсів для початкової закупівлі матеріалу. Також немає необхідності в оренді нових складів, так як раніше вони були заповнені не повністю.

Організаційна структура підприємства кардинально не змінюється, але відкривається цех, відповідно усі кадрові нововведення стосуються нового цеху на підприємстві.

Підприємство працює щодня по 8 годин на день і має 2 технологічні лінії (виробництво соків, виробництво нектарів). Потреба у виробничих робітників на кожну лінію складає по 5 осіб. Всього виробничий процес на день обслуговує 10 осіб. Проведемо розрахунок заробітної плати (з/п) основних робітників (табл. 3.7).

Передбачається, що нарахування на заробітну плату складуть 37,5% від основної з/п: на державне соціальне страхування 4%, пенсійний фонд 32%, державний фонд сприяння зайнятості населення 1,5%.

Форма оплати - погодинна.

Таблиця 3.7

Розрахунок чисельності та заробітної плати основних робітників

Робітники	Чисельність робітників, осіб	З/п, грн./місяць	Сума з/п, грн./місяць
1. Основні робочі з виробництва соків	5	12200	61000
2. Основні робочі з виробництва нектарів	5	12200	61000
Разом	10	-	122000
Нарахування на з/п (37,5%)			45750

Далі проведемо розрахунок заробітної плати персоналу загальновиробничого і загальногосподарського призначення (табл. 3.8). Згідно зі штатним розкладом до персоналу, який обслуговує виробничий процес відносяться: майстер-технолог, комірник, водій, вантажник, охоронець, прибиральник.

Таблиця 3.8

Розрахунок чисельності та заробітної плати обслуговуючого персоналу

Посада	Кількість працівників, осіб	З/п, грн./місяць	Сума з/п, грн./місяць
Майстер-технолог	2	13000	26000
Комірник	2	9200	18400
Вантажник	4	9200	36800
Охоронець	2	8200	16400
Прибиральник	2	8200	16400
Водій	2	12200	24400
Разом	14	-	138400
Нарахування на з/п (37,5%)			51900
Всього			190300

З таблиці видно, що витрати на заробітну плату 14 осіб загальновиробничого і загальногосподарського призначення склали 190300 грн./міс.

Згідно зі штатним розкладом до адміністративного персоналу належать: директор, бухгалтер, менеджер зі збуту (табл. 3.9).

Таблиця 3.9

Розрахунок чисельності та заробітної плати адміністративного персоналу

Посада	Чисельність, осіб	З/п, грн./місяць
Начальник цеху	1	13000
Бухгалтер	1	15000
Менеджер зі збуту	1	15000
Разом		43000
Нарахування на з/п (37,5%)		16125
Всього		59125

Як видно з наведеної таблиці, то з/п адміністративного персоналу в кількості 3 особи складає 59125 грн. на місяць.

Інших адміністративні витрати (ІАВ) приймаються у розмірі 20% від загальної суми адміністративних (загальногосподарських) витрат:

$$\begin{aligned} \text{ІАВ} &= \text{з/п загальногосподарського персоналу} + \text{освітлення} + \\ &+ \text{опалення} + \text{каналізація} + \text{вода} + \text{адміністративний персонал} \quad (3.2) \\ \text{ІАВ} &= (83050 \times 12 + 6624,8 + 11700 + 600 + 500 + 24750 \times 12) \times 0,2 = 262604,96 \text{ грн./рік.} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} &\text{Всього адміністративні витрати (АВ):} \\ \text{АВ} &= 8350 \times 12 + 6624,8 + 11700 + 600 + 500 + 24750 \times 12 + 262604,96 = 4119293,76 \\ &\text{грн./рік.} \end{aligned}$$

На кожного працівника припадають свої обов'язки, тому їх дотримання усім персоналом є важливим фактором продуктивної роботи колективу.

3.6. Фінансовий план

Реалізація бізнес-плану планується за рахунок власних та позикових коштів.

Станом на 2023 рік ПАТ «РАДСАД» має в своєму розпорядженні прибуток в розмірі 17 тис. грн. Отже, витрати на маркетинг можна здійснити власними коштами, а для придбання технологічних ліній взяти кредит в розмірі 280000 грн. під 20% річних. Придбане обладнання дозволить значно підвищити якість продукції та продуктивність роботи. Витрат на оренду додаткових приміщень даний план також не потребує, адже підприємство має достатню площу для

реалізації плану.

Жоден план не може обійтися без розрахунку витрат на виробництво продукції, що буде реалізовуватися, та її ціни. Тому складемо калькуляцію собівартості соків і нектарів, а також розрахуємо їхні ціни.

При розрахунку калькуляції собівартості ми робили такі обчислення:

1. з/п основних робітників на 1000л продукції = з/п за місяць / кількість робочих днів на місяць / денний обсяг виробництва * 1000 л.

2. МШП та інвентар: сума зносу за рік / 12 місяців / місячний обсяг виробництва:

$$В_{\text{МШП}} = 733,4/12/132 = 0,46 \text{ грн./1000 л.}$$

Таким же чином, як і МШП, розраховується сума витрат на утримання та експлуатацію устаткування та адміністративних витрат на 1000 л. При розрахунку постійних витрат (витрати на утримання та експлуатацію устаткування, адміністративні витрати, МШП) враховується їх рівномірний розподіл між 2-ма видами продукції (табл. 3.10).

Таблиця 3.10

Калькуляція собівартості 1000 л продукції

Статті калькуляції	Сік		Нектар	
	Сума, грн.	Питома вага	Сума, грн.	Питома вага
1. Сировина і матеріали	2255,00	62,49	996,00	45,35
2. Зворотні відходи (1%)	22,55	0,62	9,96	0,45
3. Тара і пробка	250,00	6,93	250,00	11,38
4. З/п основна	1151,51	4,20	1151,51	6,90
5. Нарахування на з/п	431,82	1,57	431,82	2,59
6. МШП та інвентар	0,46	0,01	0,46	0,02
7. Витрати на утримання та експлуатацію устаткування	62,03	1,72	62,03	2,82
8. Адміністративні витрати	459,72	12,74	459,72	20,93
9. Втрати від браку	22,55	0,62	9,96	0,45
Разом:	4655,74	-	1996,46	-
10. Інші витрати (10%)	465,57	9,09	199,65	9,09
Усього:	12120,45	100	10196,11	100

Для зручності розрахунків використаємо за основу 1 л. З розрахунків видно, що собівартість 1 літри соку становить: $12120,45 / 1000 = 12,12$ грн./л, а нектару – $10196,11 / 1000 = 10,19$ грн./л. Найбільшу питому вагу в структурі

собівартості займає сировина та матеріали, як видно з таблиці 62,49% і 45,35% відповідно соку і нектару.

Враховуючи конкуренцію на ринку соків, нектарів та його кон'юнктуру, а також норму рентабельності даного виду продукції (20%), ринкова ціна соку складе $12,12 * 1,2 = 14,54$ грн./л, а нектару – $1019 * 1,2 = 12,23$ грн./л без урахування ПДВ.

Для впровадження бізнес-плану в життя необхідно розробити план реалізації проєкту, в якому в обов'язковому порядку зазначити періоди реалізації кожної частини плану. Необхідно це для чіткого визначення періоду інвестування коштів.

Приведемо дохід від реалізації, що планується на 2025 рік (табл. 3.11).

Отже, реалізуюючи 480 тис. л соку ціною 14,54 грн./л ми отримаємо дохід в сумі 6979,2 тис. грн., 247 тис. л нектарів ціною 12,23 грн./л – 3020,81 тис. грн. Сумарний дохід за рік складе 10000,01 тис. грн.

Календарний графік виробничих витрат відображений у табл. 3.12.

Можна зробити висновок про те, що підприємству недостатньо коштів для фінансування, тому з першого місяця виробництва підприємство починає користуватися кредитною лінією. Розрахунки з банком відбуваються рівномірно. Остаточне погашення боргу здійснене на шостому місяці виробництва.

Показники ефективності розраховуються на підставі грошового потоку, який відображає сальдо надходжень і витрат в кожному розрахунковому періоді. Інвестиціями є вкладення капіталу підприємства (13 тис. грн.), надходженнями є виручка від реалізації. Також при формуванні грошового потоку враховується рух коштів за фінансовою діяльністю, а саме, погашення боргу за кредитною лінією.

Сформовані грошові потоки для розрахунку показників ефективності інвестицій наведені в табл. 3.13.

Таблиця 3.11

Прогноз доходу від реалізації, тис. грн.

Продукція	2025 рік												Всього
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Соки	138,57	138,57	173,22	173,22	207,86	207,86	207,86	207,86	173,22	138,57	138,57	173,22	2078,61
Нектари	47,44	47,44	50,07	50,07	65,88	65,88	65,88	65,88	47,44	47,44	47,44	50,07	650,93
Разом	186,01	186,01	223,29	223,29	273,74	273,74	273,74	273,74	220,65	186,01	186,01	223,29	2729,54

Таблиця 3.12

Виробничі витрати

Статті витрат	2025рік													Всього
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Маркетингові витрати	13,00													13,00
Обладнання	280,00													280,00
Собівартість соків		28,87	28,87	36,09	36,09	43,30	43,30	43,30	43,30	36,09	28,87	28,87	36,09	433,04
Собівартість нектарів		8,78	8,78	8,78	8,78	13,18	13,18	13,18	13,18	8,78	8,78	8,78	8,78	122,98
Разом	293,00	37,65	37,65	44,87	44,87	56,48	56,48	56,48	56,48	44,87	37,65	37,65	44,87	849,03

Таблиця 3.13

Грошові потоки для розрахунку показників ефективності інвестицій, тис. грн.

Показники	2025 рік												
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Доходи		186,01	186,01	223,29	223,29	273,74	273,74	273,74	273,74	220,65	186,01	186,01	223,29
Собівартість		155,01	155,01	186,07	186,07	228,12	228,12	228,12	228,12	183,88	155,01	155,01	186,07
% за кредит		4,67	4,67	4,67	4,67	4,67	4,67						
Прибуток		26,34	26,34	32,55	32,55	40,96	40,96	45,62	45,62	36,78	31,00	31,00	37,21
Податок на прибуток		4,74	4,74	5,86	5,86	7,37	7,37	8,21	8,21	6,62	5,58	5,58	6,70
Чистий прибуток		21,59	21,59	26,69	26,69	33,59	33,59	37,41	37,41	30,16	25,42	25,42	30,52
Погашення кредиту							280						
Інвестиції	13												
Грошовий потік	-13,00	21,59	21,59	26,69	26,69	33,59	-246,41	37,41	37,41	30,16	25,42	25,42	30,52
Чистий дохід	-13,00	8,59	30,19	56,88	83,57	117,15	-129,26	-91,85	-54,44	-24,28	1,14	26,56	57,08
Дисконтований грошовий потік	-13,00	21,35	21,10	25,78	25,48	31,69	-229,85	34,49	34,10	27,17	22,64	22,38	26,55
Чистий приведений дохід	-13,00	8,35	29,45	55,22	80,70	112,39	-117,45	-82,96	-48,86	-21,70	0,94	23,32	49,87
Грошові притоки	0	186,01	186,01	223,29	223,29	273,74	273,74	273,74	273,74	220,65	186,01	186,01	223,29
Дисконтовані грошові притоки	0	183,87	181,74	215,65	213,17	258,32	255,34	252,40	249,49	198,78	165,64	163,73	194,28
Грошові відтоки	13,00	164,42	164,42	196,60	196,60	240,16	520,16	236,33	236,33	190,50	160,59	160,59	192,77
Дисконтовані грошові відтоки	13,00	162,52	160,65	189,88	187,69	226,63	485,19	217,90	215,39	171,61	143,00	141,35	167,72
Коефіцієнт дисконтування	1	0,9885	0,9771	0,9658	0,9547	0,9437	0,9328	0,9220	0,9114	0,9009	0,8905	0,8802	0,8701

Для розрахунку індексів доходності грошовий потік поділяється на надходження коштів – грошові притоки (виручка від реалізації), і витрати – грошові відтоки (інвестиції, погашення боргу).

Коефіцієнт дисконтування – це допоміжний рядок для розрахунку приведених значень різночасових елементів грошового потоку. Для сформованого грошового потоку елементи кожного періоду приводяться до одного моменту часу шляхом множення на коефіцієнт дисконтування:

$$\alpha = \frac{1}{(1+i)^t}, \quad (3.3)$$

де i – ставка дисконту, приймається на рівні банківської ставки за депозитами (в даному випадку планується 14%); t – порядковий номер розрахункового періоду.

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.

Чистий дохід за весь період виробництва дорівнює 57,08 тис. грн.

2. Чистий приведений дохід (NPV) – 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 весь період виробництва складає 49,87 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 елементу грошового потоку в

наступному періоді.

Термін окупності дорівнює $(9 + 24,28 / 25,42) = 9,9552$ місяців.

4. Термін окупності з 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 елементу приведенного грошового потоку в наступному періоді.

Термін окупності з урахуванням дисконтування дорівнює $(9 + 21,70 / 22,64) = 9,9585$ місяців.

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

- індекс доходності витрат (PIC) – відношення суми дисконтованих грошових притоків (накопичених надходжень), що складає 2532,40 тис. грн. до суми дисконтованих грошових відтоків (накопичених витрат), 2482,53 тис. грн.

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

$$PIC = 2532,40 / 2482,53 = 1,0201.$$

$$PII = 1 + 49,87 / 13 = 4,8359.$$

6. Проста рентабельність інвестицій (Simple Rate of Return - SRR). Основу методу визначення простої (бухгалтерської) рентабельності інвестицій (SRR) становить чистий сукупний прибуток, отриманий за весь період реалізації інвестиційного проекту, а також обсяг залучених інвестицій (капітальних вкладень). Цей критерій оцінки ефективності вказує, яка частина інвестиційних витрат відшкодовується обсягом чистого прибутку, отриманого за весь період життєвого циклу проекту. Для розрахунків використовується така формула:

$$SRR = P/IC * 100 \% \quad (3.4)$$

де SRR - проста рентабельність інвестиційного проекту;

P - обсяг чистого прибутку, отриманого за весь життєвий цикл проекту;

IC - обсяг залучених до реалізації проекту інвестицій (капітальних вкладень).

$$SRR = 350,08/293*100 = 119,48\%$$

$SRR > SRR_n$, де SRR_n - нормативний рівень рентабельності, отже інвестиційний проект визнається економічно доцільним для впровадження.

На основі проведених розрахунків показників економічної ефективності можна зробити висновок про економічну доцільність прийняття рішення про виробництво соків. Термін окупності майже однаковий, індекси дохідності підтверджують достатність коштів, що вкладені в проект.

3.7. Оцінка ризиків

Серед можливих факторів ризику найбільш суттєвими є: загальноекономічні (різка зміна законодавства у сфері оподаткування, гіперінфляція, зміна нормативів та правовідносин у сфері діяльності емітента, різке коливання цін на енергоносії), стихійні лиха (несприятливі погодні умови; землетрус, пожежа тощо), інші форсмажорні обставини, які можуть бути визнані такими на підставі чинного законодавства. Також істотною проблемою в галузі та в діяльності товариства є низька платоспроможність споживачів та населення регіону. На сьогодні загрози банкрутства для компанії не існує, конфлікту інтересів у керівництві компанії немає.

Напад на Україну - суттєва подія для Товариства, що належить до не коригувальних подій, але потребує додаткового розкриття. Втручання окупаційних військ на територію України, яке розпочалось 24.02.2022 р., та наслідки цієї агресії (руйнування об'єктів інфраструктури, мобілізація населення, дефіцит пального, дефіцит сировини та комплектуючих матеріалів тощо) є основними чинниками, які після періоду оцінки можуть поставити під значний

сумнів здатність Товариства безперервно продовжувати свою діяльність. Воєнний стан є обставиною непереборної сили, тобто форс-мажор та може мати наступний вплив на діяльність Товариства: - втрата основного ринку, ключових клієнтів, скорочення доходів, нестача трудового ресурсу; - значне зменшення вартості активів, що використовуються для генерації грошових потоків; - значне погіршення вартості необоротних та оборотних активів, або їх значна втрата; - кредитний ризик підприємства у зв'язку із неможливістю обслуговування в подальшому отриманих кредитів та позик; - платоспроможність підприємства в короткостроковій та середньостроковій перспективі з можливістю виконувати свої зобов'язання; - суттєве обмеження діяльності або навіть неможливість її провадження через розташування виробництв та адміністративних будівель на території з активними бойовими діями, захоплення або пошкодження майна, знищення запасів унаслідок ворожих дій тощо; - використання потужностей, трудових та інших ресурсів Товариства для потреб оборони, переналаштування діяльності з огляду на військові потреби, надання благодійної та гуманітарної допомоги тощо.

Аналіз ризику господарського рішення поділяють на два взаємодоповнюючих види: якісний і кількісний.

Якісний аналіз наводить можливі ризики та методи їх рішення в табл. 3.14.

Таблиця 3.14

Ризики та методи їх запобігання

Можливі ризики	Методи рішення
Нестабільне законодавство	Швидке реагування на зміни в законодавстві
Відсутність сировини на ринку поставки	Формування запасів
Конкуренція	Підвищення якості продукції, сучасні виробничі лінії, освоєння нових технологій, навчання персоналу, оптимізація обслуговування клієнтів, система знижок і т. д.
Подорожання сировини	Своєчасна калькуляція цін на виготовлену продукцію
Сезонність попиту на	Рівномірне виробництво протягом року, зберігання

продукцію	надлишку продукції, що виготовляється в складських приміщеннях в періоди спаду попиту, збут надлишку в періоди піку попиту на продукцію
Відсутність попиту	Вивчення причини відсутності попиту, прийняття відповідних заходів для уникнення виникнення проблеми в майбутньому
Плинність кадрів	Ефективна кадрова політика
Відмова співпраці роздрібних торговців	Психологічна підготовка агентів

Необхідно зважати на те, що будь-яке підприємство залежить від великої кількості ризиків, які слід виявляти та зменшувати.

Особливе місце в аналізі ризику відводиться його кількісному аналізу, в ході якого ризику дається чисельне визначення розмірів окремих ризиків, а також ризику усього проекту. Одним із методів кількісного аналізу ризиків інвестиційних проектів є статистичний метод.

На основі параметрів сформованих сценаріїв розрахуємо відповідні їм значення чистого приведенного доходу (табл. 3.15).

Таблиця 3.15

Варіація чистого приведенного доходу

Сценарії	NPV_i , тис. грн.	Імовірності, p_i	$\overline{NPV} = \sum_{i=1}^n p_i NPV_i$	Дисперсія, σ^2
Базовий	49,87	0,5	24,93	10,91
1	28,97	0,25	7,24	65,79
2	52,07	0,25	13,02	11,82

Оцінимо варіацію NPV за допомогою таких формул:

а) дисперсія:

$$\sigma^2 = \sum_{i=1}^n p_i (NPV_i - \overline{NPV})^2 = 10,91 + 65,79 + 11,82 = 88,52, \quad (3.5)$$

де $\overline{NPV} = \sum_{i=1}^n p_i NPV_i = 24,93 + 7,24 + 13,02 = 45,19$ - очікуваний чистий

приведений дохід, тис. грн., NPV_i - чистий приведений дохід за і-тим сценарієм,

тис. грн., n – кількість сценаріїв.

б) середньоквадратичне відхилення:

$$\sigma = \sqrt{\sigma^2} = \sqrt{88,52} = 9,41 \quad (3.6)$$

в) коефіцієнт варіації:

$$CV = \frac{\sqrt{\sigma^2}}{NPV} = \frac{9,41}{45,19} = 0,2082 \quad (3.7)$$

В якості критерію прийняття рішення щодо ступеня ризику використовується коефіцієнт варіації.

Градація ступеня ризику: до 10 % - рівень проектного ризику низький; 11 – 25 % - рівень проектного ризику середній; 25 % і більше - рівень проектного ризику високий.

Отже, за статистичним методом рівень ризику рішення про виробництво соків є середнім.

РОЗДІЛ 4

ОХОРОНА ПРАЦІ

4.1. Аналіз шкідливих і небезпечних факторів на підприємстві

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 праці. Законодавство про охорону праці складається з Закону. Про охорону праці прийнятий Верховної Радою України 01.01.2005, Кодексу законів про працю України та інших нормативних актів. Найважливішими принципами державної політики в галузі охорони праці є і пріоритет життя і здоров'я працівників по відношенню до результатів виробничої діяльності підприємства, повна відповідальність власника за створення безпечних та нешкідливих умов праці, соціальний захист працівників, повне відшкодування шкоди особам, які потерпіли від нещасних випадків на виробництві і професійних захворювань. При укладанні трудового договору громадянин має бути проінформований власником під розписку про умови праці на підприємстві, наявність на робочому місці, де він буде працювати, небезпечних і шкідливих виробничих факторів, можливі наслідки їх впливу на здоров'я, а також про його права на пільги і компенсації за роботу в таких умовах згідно із законодавством та колективним договором.

Повний перелік діючих в Україні нормативних документів з охорони праці наведений у «Державному реєстрі міжгалузевих та галузевих актів про охорону праці».

Система управління охороною праці є складовою частиною управління підприємствами, що включає прогнозування та планування, організацію роботи, координацію та регулювання, активізацію та стимулювання, контроль, облік та

аналіз праці.

Управління охороною праці дозволяє вирішувати такі основні завдання: навчання працюючих безпеці праці та пропаганда досягнень охорони праці;

забезпечення безпеки виробничого устаткування, виробничих процесів, а також будівель та споруд; нормалізація санітарно-гігієнічних умов праці; забезпечення працюючих засобами індивідуального захисту; забезпечення працюючих засобами індивідуального захисту; забезпечення оптимальних режимів праці та відпочинку працюючих; організація лікувально-профілактичного та санітарно- побутового

Обслуговування працюючих; професійний вибір працюючих за окремими спеціальностями.

Обов'язки власника та уповноважених ним посадових осіб у забезпеченні безпеки праці визначені законом України "Про охорону праці" виконання їх забезпечує ефективне вирішення завдань управління охороною праці на підприємстві. Закон передбачає також обов'язки кожного працівника виконувати вимоги нормативних актів з охорони праці.

На підприємстві робітники можуть знаходитися у небезпечних зонах. Небезпечна зона - це простір, в якому можливий вплив на працюючого небезпечного або шкідливого виробничого фактору.

Небезпечні й шкідливі виробничі фактори поділяються на такі групи: фізичні, хімічні, біологічні, психофізіологічні.

До фізичних факторів належать, наприклад-, пересувні машини й механізми; підвищені рівні шуму, вібрації, інфрачервоної радіації та електромагнітних випромінювань, недостатня освітленість, підвищені запиленість і загазованість повітря робочої зони, несприятливі параметри метеорологічних умов.

ПАТ «РАДСАД» яке здійснює сільськогосподарське виробництво присутні такі фізичні фактори, як: пересувні механізми; недостатня освітленість,

запиленість та загазованість повітря робочої зони.

На території робочої зони підприємства спостерігається наявність хімічних факторів. Хімічні небезпечні й шкідливі виробничі фактори поділяються щодо характеру впливу на організм людини (токсичні, подразнюючі, сенсibiliзуючі, канцерогенні, мутагенні, які впливають на репродуктивну функцію) та щодо шляху проникнення у нього (крізь органи дихання, шлунково- кишковий тракт, шкірні покрови, слизові оболонки).

До біологічних небезпечних та шкідливих виробничих факторів належать: патогенні мікроорганізми (мікроби, віруси, грибки та ін.) і продукти їхньої життєдіяльності; мікроорганізми (рослин і тварин). На території робочої зони підприємства наявності біологічно небезпечних факторів не спостерігається.

Психофізіологічні небезпечні та шкідливі виробничі фактори - перевантаження фізичні (статичні й динамічні) і нервово-психічні (розумове перевантаження, перевантаження аналізаторів, монотонність праці, емоційні перевантаження). Фізичне перевантаження може призвести до травми. Виробнича травма - це травма, отримана працюючим на виробництві і викликана недодержанням вимог безпеки праці.

Основні причини виробничого травматизму поділяються на технічні, організаційні, психофізіологічні.

Технічні причини - це конструктивні недоліки, недосконалість, недостатня надійність транспортних засобів; незадовільний технічний стан будинків, споруд; незадовільний стан виробничого середовища та інші.

Організаційні причини: незадовільне функціонування, недосконалість або відсутність системи управління охороною праці; недоліки під час навчання безпечним прийомам праці; неякісна розробка, недосконалість інструкцій з охорони праці або їх відсутність; залучення до роботи працівників не за спеціальністю; виконання робіт із виключеними, несправними засобами освітлення; незастосування засобів індивідуального захисту та інші.

Психофізіологічні причини: алкогольне, наркотичне сп'яніння, токсикологічне отруєння, низька нервово-психічна стійкість, погані фізичні дані або стан здоров'я, незадовільний психологічний клімат у колективі, протиправні дії інших осіб.

Тривалий вплив на організм людини шкідливого виробничого фактора навіть у невеликих дозах може призвести до професійного захворювання.

Найбільш розповсюдженими професійними захворюваннями серед працівників підприємств торгівлі є: виражене розширення вен на ногах, захворювання нервово-м'язового апарату, поперекові радикуліти, хронічні пилові бронхіти, значне падіння зору та інші.

Небезпечна подія, що призвела до викиду забруднюючих речовин, руйнування чи пошкодження виробничих будівель, споруд, апаратів, устаткування, розглядається, як аварія. Аварії можуть заподіювати матеріальні або екологічні збитки, призводити до нещасних випадків.

Нещасні випадки виробничого характеру, хронічні професійні захворювання та отруєння, а також аварії підлягають розслідуванню та обліку відповідно до “Положення про розслідування та облік нещасних випадків, професійних захворювань і аварій на підприємствах, в установах і організаціях”, затвердженого установою Кабінету Міністрів України від 10 серпня 1993р. №623 (у редакції постанови Кабінету Міністрів України від 17 червня 1998р. №923). Дія цього Положення поширюється на всі підприємства, установи й організації незалежно від форм власності, всіх громадян, що працюють, проходять виробничу практику або залучення до роботи на цих підприємствах.

4.2. Розрахунок штучного освітлення для приміщення економічного відділу

Сприятливі умови праці досягають при правильному виборі виробничого освітлення. Недостатнє освітлення робочого місця, значимо світові контрасти викликають перевтому зору і загальне стомлення.

В залежності від особливості виробничого процесу використовують три види освітлення:

- загальне - для освітлення загального виробничого приміщення;
- місцеве - безпосередньо на робочому місці;
- комбіноване - поєднання загального та місцевого.

Завданням розрахунку є визначення відповідної потужності електричної освітлювальної установки для створення у приміщенні відділення економіста завданої освітленості.

При проектуванні освітлювальної системи вирішують такі питання:

- вибирають тип джерела світла;
- визначають систему освітлення.

Розрахунок будемо вести для загальної системи освітлення з рівномірним розподілом світильників:

- розподіляють світильники і визначають їх кількість;
- визначають норми освітлення.

Розрахунок ведеться для загального рівномірного освітлення при горизонтальній поверхні, оскільки робочим місцем у кабінеті є письмові столи.

Основним методом розрахунку є метод коефіцієнту використання світлового напрямку. Цей метод дозволяє визначити світловий напрямок лампи, необхідний для створення даної освітленості горизонтальної робочої поверхні при загальному рівномірному освітленні й стелею.

Світловий напрямок ламп світильників ($\Phi_{\text{п}}$) розраховується по формулі:

$$\Phi_{\text{п}} = E_{\text{п}} * S * Z * R^3 / (N * \eta) \quad (4.1)$$

де $E_{\text{п}}$ – нормована мінімальна освітленість, лк;

S – площа освітлюваного приміщення, м²;

Z – коефіцієнт нерівномірності освітлення ($Z= 1,1 \dots 1,2$);

R_3 – коефіцієнт запасу, залежний від виду технологічного процесу, типу застосування джерел світла ($R_3=1,2 \dots 1,8$);

R_3 – враховує старіння джерела світла в процесі експлуатації, ступінь забруднення світильників;

N – число світильників у приміщенні;

η – коефіцієнт використання світлового напрямку (залежить від коефіцієнта відображеної стелі, підлоги, стін; джерела світла, індексу приміщення).

Норма освітленості для такого типу приміщення $E_p=200 \text{ Лк}$

Площа кабінету $S=6*7=42 \text{ м}^2$

Ширина - 6

Довжина - 7

Висота - 3

Коефіцієнти R_3 і Z беремо відповідно 1,2 і 1,1.

Для освітлення беремо використовувати люмінесцентні лампи типу ЛБ в світильниках ЛДОР, розташовані у два ряди.

$A_p=2$ Індекс приміщення (I):

$$I=A*B/H_p(A+U) \quad (4.2)$$

де A і B - довжина й ширина приміщення в плані, м;

H_p - висота підвісу світильників на робочою поверхнею.

$$I=7*6/2*(7+6)=1,61$$

При індексі приміщення $I=1,61$ із таблиці СНП 4-79 (норми проектування світлового потоку (η) дорівнює $\approx 76\%$ ($\eta =0,76$))

Тепер розраховуємо світловий потік (Φ ,) у кожному ряду:

$$\Phi_p=E_p*S*Z*R_3/N*\eta=200*42*1,1*1,2/2*0,76=7294,74 \text{ лм}$$

Якщо в кожному світильнику встановити по дві лампи ($n=2$) потужністю 40Вт і світловим потоком $\Phi_2=3000 \text{ лм}$, то необхідна кількість світильників у

ряду: $N = \Phi_{\text{п}} / \Phi_{\text{п}} * n = 7294,74 / 3000 * 2 = 1,22$

Таким чином, для нормального освітлення відділу необхідно 4 світильника ($3 * 1,22 \approx 4$). Така кількість світильників відповідає нормативу.

4.3. Розробка заходів щодо вдосконалення пожежобезпеки на підприємстві

Пожежна безпека на підприємстві повинна забезпечуватись системами запобігання пожежі та протипожежного захисту система запобігання пожежі являє собою комплекс організаційних заходів та технічних засобів, спрямованих на виключення умов виникнення пожежі. Система протипожежного захисту- сукупність організаційних заходів та технічних засобів, спрямованих на запобігання дії на людей небезпечних факторів пожежі та обмеження матеріальної шкоди від неї.

Протипожежний захист забезпечується запобіганням розповсюдженню пожежі за межі вогнища, евакуацією людей, використанням засобів пожежогасіння та засобів пожежної сигналізації.

В організаційній роботі щодо забезпечення пожежної безпеки на підприємстві слід користуватися Законом України «Про пожежну безпеку» від 29.01.94р. Цей закон визначає загальні правові, економічні та соціальні основи забезпечення пожежної безпеки на території України, регулює відносини державних органів, юридичних і фізичних осіб у цій галузі незалежно від виду їхньої діяльності та форм власності. Згідно з цим законом, Міністерство внутрішніх справ України забезпечує здійснення державного пожежного нагляду, пожежної охорони населених пунктів і об'єктів, координує діяльність міністерств, і них центральних органів державної виконавчої влади з питань удосконалення пожежної охорони. Також слід використовувати постанову Кабінету Міністрів України від 26.07.94р «Про заходи щодо виконання закону України» Про пожежну безпеку», «Положення про порядок видачі органом

Державно пожежного нагляду підприємством, установам, організаціям та підприємцям дозволу на початок роботи», 2Правила пожежної безпеки в Україні» та інші.

За порушення встановлених законодавством вимог пожежної безпеки, невиконання розпоряджень посадових осіб органів державного пожежного нагляду підприємства можуть притягатись у судовому порядку до сплати штрафу.

Для координації роботи щодо забезпечення пожежної безпеки на різних об'єктах та контролю її проведенням створюються відповідні служби в апаратах міністерств, інших центральних органів державної виконавчої влади.

Новостворені підприємства можуть починати свою діяльність після отримання на це дозволу в органах державного пожежного нагляду. Машини, механізми, транспортні засоби, що впроваджуються в процес діяльності підприємства, а також продукція, в стандартах на які є вимоги пожежної безпеки, повинні мати сертифікат, що засвідчує безпеку їх, використання.

Відповідальність за забезпечення пожежної безпеки підприємства, його баз та складів несе керівник та і повноважена їм особа.

Керівник підприємства зобов'язаний: розробляти комплексні заходи щодо забезпечення пожежної безпеки: розробляти і затверджувати діючи у межах підприємства положення та інструкції; здійснювати постійний контроль за їх додержанням; забезпечувати дотримання протипожежних вимог стандартів, норм та правил, а також виконання розпоряджень і постанов органів державного пожежного нагляду; подавати на вимогу державної пожежної охорони відомості та документи про стан пожежної безпеки об'єктів організовувати навчання працівників правилам пожежної безпеки та пропаганду заходів щодо забезпечення; утримувати в справному стані засоби протипожежного захисту пожежну техніку, обладнання та інвентар; створювати згідно з встановленим порядком підрозділи пожежної охорони та необхідну для

їхнього функціонування матеріально-технічну базу; здійснювати заходи щодо впровадження автоматичних способів виявлення та гасіння пожеж; своєчасно інформувати пожежну охорону про несправність пожежної техніки, систем протипожежного захисту, водопостачання; проводити службове розслідування випадків пожеж.

Усі працівники при прийнятті на роботу і щорічно за місцем роботи проходять інструктажі з питань пожежної безпеки.

ВИСНОВОК

В процесі виконання кваліфікаційної роботи зроблені наступні узагальнення, висновки і пропозиції:

1. Підприємство - самостійний господарюючий статутний суб'єкт, який має права юридичної особи та здійснює виробничу, науково-дослідницьку і комерційну діяльність з метою одержання відповідного прибутку (доходу).

Підприємства визначають ділову активність національної економіки. Вони є головними товаровиробниками, суб'єктами, які розвивають виробництво, визначають його структуру. Від ефективності функціонування підприємств залежить економічний і технічний розвиток країни та добробут населення.

2. Планування об'єктивно необхідне для забезпечення ефективної роботи економічних систем різного рівня. Особливо зростає значення планування як фактору забезпечення успішної діяльності підприємства в довгостроковій перспективі, коли необхідно постійно враховувати зміну економічних реалій. Для успішного планування треба використовувати наукові засади планової діяльності. На підставі використання різноманітних методів планування визначається система планових показників і здійснюється вибір найбільш ефективних рішень у процесі оперативного й стратегічного управління діяльності підприємства.

3. Провівши дослідження економічного стану підприємства можна зробити висновок, що підприємство рентабельне і працює ефективно. Деякі показники негативно змінились, але залишились в межах норми, такі зміни можна пояснити нестабільною економікою в країні за звітний рік.

4. Розглянули нормативи з охорони праці та прийшли до висновків, що обране нами підприємство відповідає стандартам організації робочого місця.

Публічне акціонерне товариство «РАДСАД» - спеціалізоване господарство

по вирощуванню винограду та переробки його на вино. Вина ПАТ «РАДСАД» брали участь у 16 дегустаційних конкурсах і були нагороджені чотирма золотими, восьма срібними, трьома бронзовими медалями. У національному рейтингу винам ПАТ «РАДСАД» присвоєно звання «Краща торгова марка». У міжнародному рейтингу «Золота фортуна».

ПАТ «РАДСАД» є господарством, що спеціалізується на вирощуванні винограду, фруктів та виробництву вина, головна увага приділяється саме цим ланкам виробництва.

В умовах Півдня України з урожайністю 50-70 ц з 1 га галузь стає збитковою. Це змушує колектив товариства шукати нові шляхи вдосконалення галузі садівництва і перехід на нові прогресивні технології вирощування плодів. Фахівцями ПАТ «РАДСАД» була вибрана одна з таких технологій як вирощування зерняткових плодів на крапельному зрошенні і формуванні дерев за голландською технологією (яблунь сорту «Ренен Симиренка»). А для поліпшення якості ягід винограду та фруктових плодів ведеться велика робота щодо застосування і випробування нових препаратів захисту рослин.

Зважаючи на те, що ПАТ «РАДСАД» є аграрним господарством, яке має в своєму розпорядженні земельні площі загального розміру в 4200 га, що включає 2000 га ріллі та 1700 га багаторічних насаджень, виробничі потужності, персонал, грошові кошти, а найголовніше – мету виробляти продукцію для здоров'я, це говорить про наявність можливості розвитку підприємства. А також це є свідченням того, що товариство має потенціал.

Задум розвитку: виробництво соків та нектарів під власне розробленою торговою маркою «САДО-сік».

ПАТ «РАДСАД» займатиметься виготовленням соків з натуральних продуктів, які вирощуються на власних територіях, а саме такі соки: вишневий, морквяний, полуничний, яблучний, виноградний, сливовий, абрикосовий, а також поєднання цих смаків: яблучно-морквяний, грушево-яблучний,

полунично-абрикосовий, морквяно-яблучно-полуничний та ін. Соки випускатимуться в упаковці об'ємом 0,25 л, 0,5 л, 1 л, 1,5 л та 2 л.

Підприємству недостатньо коштів для фінансування, тому з першого місяця виробництва підприємство починає користуватися кредитною лінією. Розрахунки з банком відбуваються рівномірно. Остаточне погашення боргу здійснене на шостому місяці виробництва.

Термін окупності дорівнює (9,9552 місяців).

Термін окупності з 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 9,9585 місяців.

На основі проведених розрахунків показників економічної ефективності можна зробити висновок про економічну доцільність прийняття рішення про виробництво соків. Термін окупності майже однаковий, індекси дохідності підтверджують достатність коштів, що вкладені в проект.

Всі ці показники свідчать про надійність і перспективність даного підприємства. 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 ЛІТЕРАТУРИ

1. Господарський кодекс України- Редакція від 03.02.2013
2. Про оподаткування прибутку підприємств: Закон України від 28.12.94 р. № 334/94 // Відомості Верховної Ради. – 1995. – № 4. – С. 28.
3. Бізнес-план: технологія розробки та обґрунтування: Навчальний посібник. – Вид.2-ге, доп./ С.Ф. Покропивний, С.М. Соболев, Г.О. Швиденко, О.Г. Дерев'янка.- К.: КНЕУ, 2012.- 379с
4. Владимирова Л.П. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: Учебное пособие. — М.: Дашков и К, 2014. — 400 с.
5. Горемыкин В.А. Бизнес – план: Методика разработки.45 реальных образцов бизнес- планов. 3-е изд., доп. и перераб. /В.А. Горемыкин, А.Ю. Богомолов. - М.: «Ось - 89», 2012.- 864 с.
- 6.Друккер Петер. Як забезпечити успіх у бізнесі: новаторство і підприємництво: Пер. з англ. — К.: Україна, 2010.
7. Єфімова Г. В., Марущак С.М. Методичні вказівки до виконання курсових робіт з дисципліни „Економічне обґрунтування господарських рішень та оцінка ризиків”. – Миколаїв: НУК, 2012. – 51с.
8. Інтернет ресурс «Бізнес-план» www.businessproekt.ru
9. Інтернет ресурс «Дебет-кредит» www.dtkr.com.ua
14. Інформаційне забезпечення підготовки бізнес-плану / М.Ю. Куденко, С.М. Осипенко, І.Є. Веремейчик // Вісн. Міжнар. Слов'ян. ун-ту. Сер. екон. науки. — 2014. — 9, N 1.— Бібліогр.: 6 назв. — укр.
15. Квасницька С.С. «Фінанси підприємств» 2013 рік.
16. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика14-е издание. - М.: ИНФРА-М, 2012. - 972 с.
17. Мочерний «Основи економічних знань (2013)»- 96 с.

- 18.Планування діяльності підприємства-Тарасюк Г.М., Шваб Л.І.
Навчальний посібник. Київ: "Каравела", 2010
19. Приватбанк ставки депозиту www.privat.com
20. Про оподаткування прибутку підприємств: Закон України від 28.12.94 р.
№ 334/94 // Відомості Верховної Ради. – 1995. – № 4. – С. 28.
21. Стратегічне планування діяльності підприємства: Автореф. дис... канд.
екон. наук: 08.06.01 / Ноордін Ашаді Джелла; Харк. нац. екон. ун-т. — Х., 2014. —
20 с. — укр.
22. Фінансовий аналіз: Навчальний посіб. / Г.В. Митрофанов, Г.О.
Кравченко, Н.С. Барабаш та ін.; За ред. проф. Г.В. Митрофанова. – К.: Київ нац.
торг.-екон. ун-т.: 2012, - 301 с.
23. Чухно «Основи економічної теорії (2015)»
24. Щукін Б.М. Аналіз інвестиційних проектів: Конспект лекцій. -
К.:МАУП, 2012..



