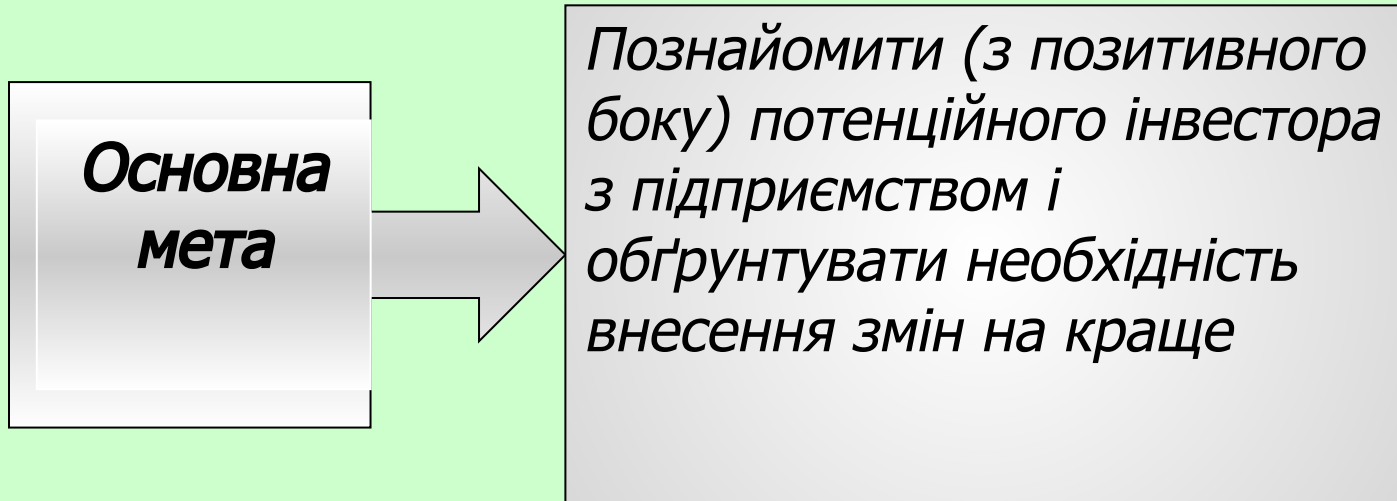


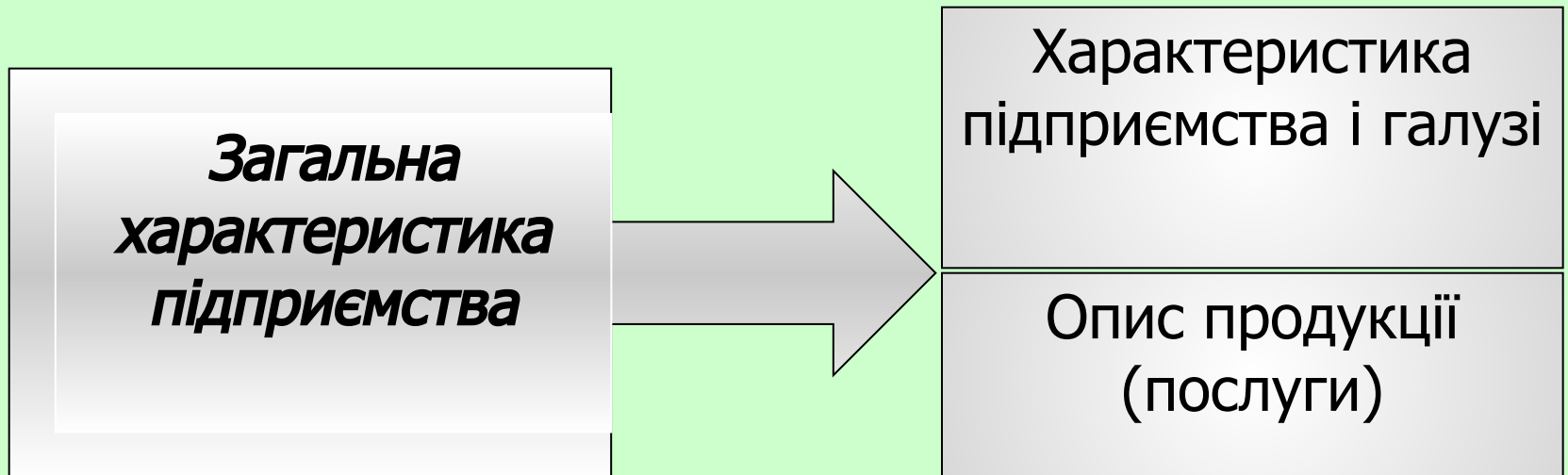
**Тема 2.2 . Технологія складання розділу
“Загальна характеристика
підприємства»**

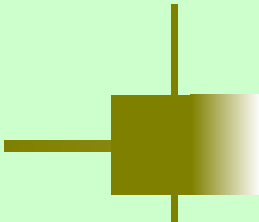
- 1. Характеристика підприємства і галузі.**
- 2. Опис продукції та/або послуги.**

Розділ “Загальна характеристика підприємства”



Структура розділу





Характеристика підприємства і галузі

Призначення – показати і довести реальність виконання підприємницької ідеї з урахуванням реальної ситуації на підприємстві і в обраній сфері бізнесу.

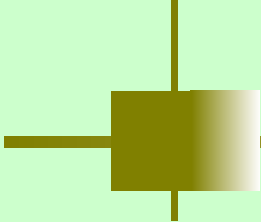
Має переконати інвестора в надійності й перспективності фірми, що пропонує проект.

Пояснюються основні позиції:

- Що являє собою підприємство з точки зору прибутковості бізнесу?
- На чому буде базуватися його успішна діяльність?

Структура підрозділу «Характеристика підприємства і галузі»

- **Чим підприємство займається** (*чи буде додатково займатися*).
- **Дата створення, історія розвитку.**
- **Місце розташування підприємства** (*адреса, характеристика будинку чи приміщення, власність чи оренда, необхідність реконструкції, чим привабливе місце для даного бізнесу*).
- **Фінансово-економічні показники діяльності підприємства за останні 3-5 років.**
- **Специфіка роботи** (*сезонність, час роботи, особливості, які пов'язані зі сферою бізнесу або ресурсами, що використовуються*).
- **Опис ситуації в сфері бізнесу** (*як дане підприємство вписується в обрану сферу бізнесу, стан справ в цій сфері, оцінка перспектив розвитку*).
- **Для новоствореного підприємства – обґрунтування успіху і досвід підприємця в цій сфері.**

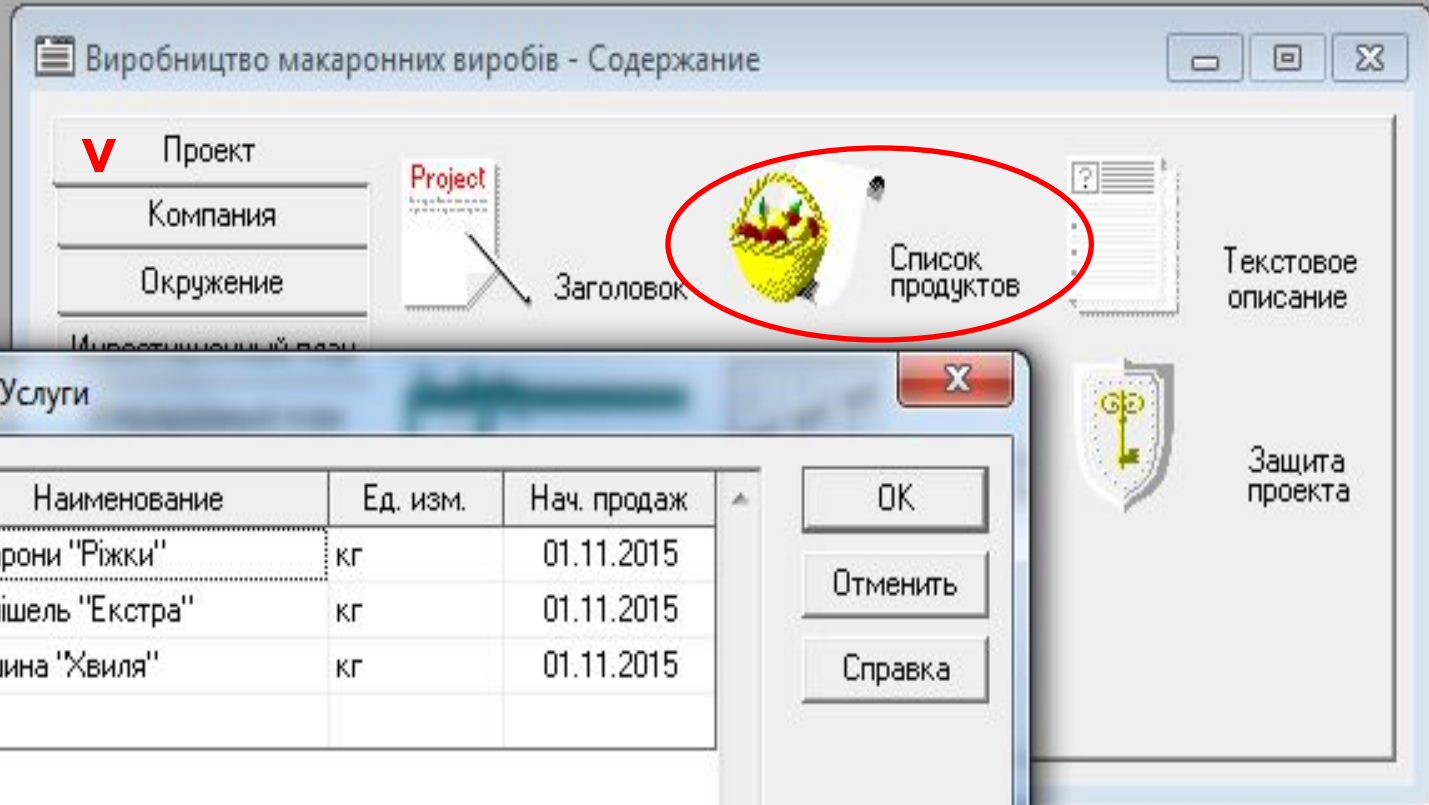


Опис продукції (послуги)

- Споживчі характеристики продукції (послуги) та переваги перед конкурентами.
- Необхідне наочне і переконливе подання товарів або виробів, зроблених за допомогою використаної технології – натуральний зразок, фото, малюнок, опис, розкриття ідеї або задуму.

Структура підрозділу «Опис продукції (послуги)»

- **Найменування продукції (послуги), асортимент.**
- **Призначення і область застосування.**
- **Короткий опис і основні характеристики, ступінь новизни.**
- **Конкурентоспроможність продукції (послуги), по яких параметрах перевершує конкурентів, по яких поступається.**
- **Патентоспроможність і авторські права.**
- **Наявність або необхідність ліцензування випуску продукції.**
- **Ступінь готовності**
- **Наявність сертифікату якості продукції.**
- **Безпека та екологічність**
- **Умови поставки та упакування**
- **Гарантія і сервіс**
- **Експлуатація продукції**
- **Утилізація**



Продукты/Услуги

	Наименование	Ед. изм.	Нач. продаж
▶	Макарони "Ріжки"	кг	01.11.2015
	Вермішель "Екстра"	кг	01.11.2015
	Локшина "Хвиля"	кг	01.11.2015

Відкриття магазину верхнього одягу - Содержание

▼ Проект

Компания

Окружение

Project

Заголовок



Список продуктов



Текстовое описание



Защита проекта

Продукты/Услуги

	Наименование	Ед. изм.	Нач. продаж
▶	Пальта	од.	01.11.2015
	Куртки	од.	01.11.2015
	Плащі	од.	01.11.2015
	Дублянки	од.	01.11.2015

OK

Отменить

Справка

Надання юридичних послуг - Содержание

V Проект

Компания

Окружение

Project

Заголовок

 Список продуктов

Текстовое описание

Защита проекта

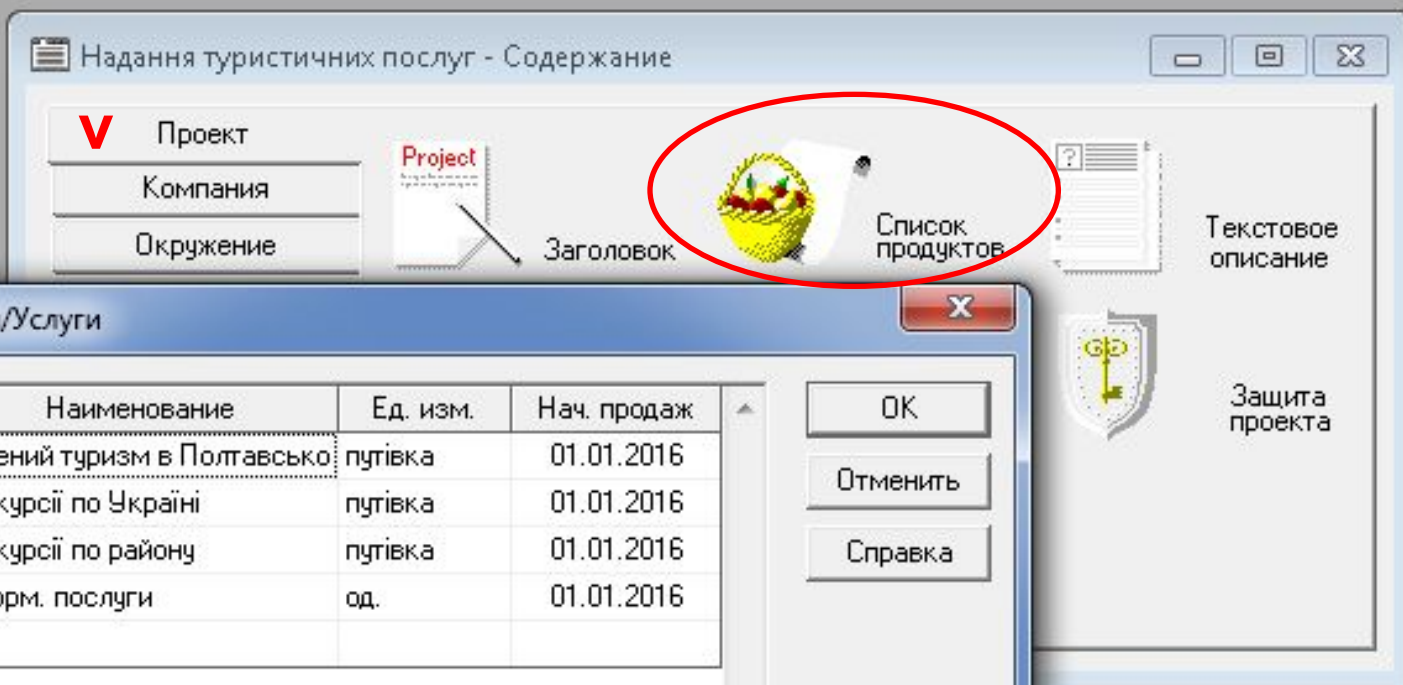
OK

Отменить

Справка

Продукты/Услуги

	Наименование	Ед. изм.	Нач. продаж
►	Реєстрація ФОП без печатки	од.	01.11.2015
	Реєстрація ФОП з печаткою	од.	01.11.2015
	Реєстрація ПП	од.	01.11.2015
	Реєстрація ТОВ	од.	01.11.2015
	Реєстрація ПрАТ	од.	01.11.2015
	Реєстрація ПАТ	од.	01.11.2015



Продукты/Услуги

	Наименование	Ед. изм.	Нач. продаж
▶	Зелений туризм в Полтавсько	путівка	01.01.2016
	Екскурсії по Україні	путівка	01.01.2016
	Екскурсії по району	путівка	01.01.2016
	Інформ. послуги	од.	01.01.2016

OK
Отменить
Справка

Розділ "Загальна характеристика підприємства"

- В залежності від основної функції бізнес-планування в кінці цього розділу необхідно відобразити:**
- *головні події, що призвели до появи ідеї запропонованого проекту;*
 - *головні обставини і проблеми, що стоять перед підприємством в даний час;*
 - *стан на ринку і прогрес, якого планується досягти (завоювання ринку, стабілізація на ринку, його розвиток тощо)*

1. ХАРАКТЕРИСТИКА ІВАНІВСЬКОГО ХЛІБОКОМБІНАТУ

Підприємство Іванівський хлібокомбінат Іванівської райспоживспілки Одеської облспоживспілки зареєстроване Іванівською районною державною адміністрацією Одеської області. Іванівський хлібокомбінат є юридичною особою і діє відповідно до Господарського кодексу України, Законів України «Про кооперацію», «Про споживчу кооперацію», інших законодавчих актів, Статуту Підприємства. Юридична адреса заводу: смт. Іванівка, вул. Леніна, 2.

Метою діяльності підприємства є задоволення потреб пайовиків та місцевого населення в продуктах харчування, розвиток кооперативної системи, створення додаткових робочих місць, впровадження досягнень науково-технічного прогресу, одержання прибутку.

У Статуті Іванівського хлібокомбінату закладені правові основи функціонування підприємства. У ньому обмовляються основні напрямки діяльності, порядок наймання працівників на роботу, права та обов'язки пайовиків і працівників підприємства, питання, пов'язані з формуванням Статутного фонду і розподілом чистого прибутку підприємства, питання управління, контролю за діяльністю підприємства.

Іванівський хлібокомбінат може від свого імені укладати договори, купувати майнові й немайнові права, бути позивачем і відповідачем у суді, арбітражному суді і третейському суді.

Відповідно до Статуту, кооперативне підприємство має право проводити такі види діяльності, як:

оптова торгівля;

роздрібна торгівля,

посередницькі послуги при купівлі-продажу продукції сільського господарства;

посередницькі послуги при купівлі-продажу, здачі в найму (в оренду)

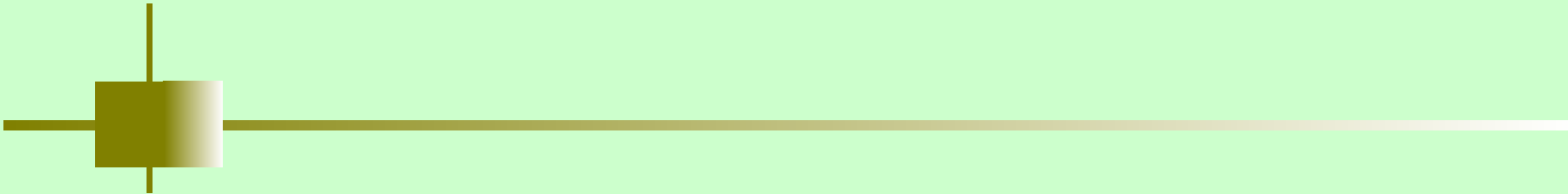
нерухомого майна виробничо-технічного призначення;

транспортно-експедиційні послуги за замовленням населення;

здача в оренду устаткування і машин виробничо-технічного призначення;

реклама, представницькі послуги;

інша комерційна діяльність.

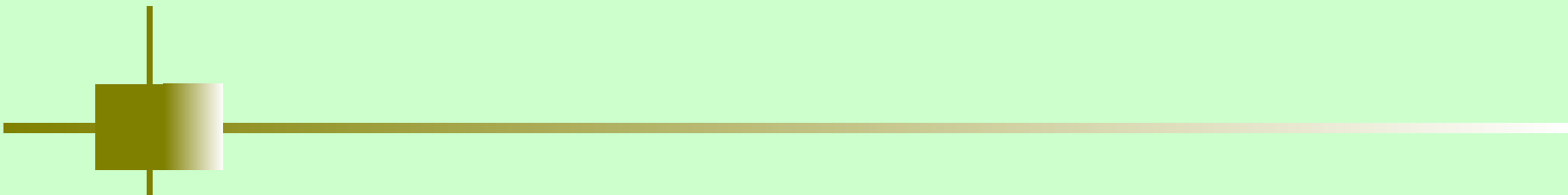


Іванівський хлібокомбінат може займатися будь-якою підприємницькою діяльністю, що не суперечить законодавству України і відповідає цілям, передбаченим діючим Статутом підприємства. Управління підприємством здійснюється відповідно до його Статуту. Підприємство як юридична особа користується правами і виконує свої обов'язки, пов'язані з його діяльністю. Воно має своїх постачальників і оптових покупців, із якими в підприємства існують договірні зобов'язання.

Хлібокомбінат був створений для задоволення потреб жителів Іванівського району ще за радянських часів. Він був монопольним виробником хлібобулочних виробів в районі і з успіхом використовував свої положення на ринку, збільшуючи продаж хлібобулочних виробів в районі. За нових економічних умов, як і більшість виробничих підприємств споживчої кооперації, хлібокомбінат повною мірою зазнав ряд дуже несприятливих для нього чинників: поява великої кількості конкурентів приватної форми власності, скорочення ринку збуту продукції, енергоємне, розраховане на колишні обсяги морально застаріле обладнання, борги. Для виходу із кризи хлібокомбінат придбав піч “Бокс-600” Житомирського заводу, що дозволило певною мірою подолати кризу і вийти на рівень беззбиткової діяльності.

Проте виробництво було недостатньо ефективним. Головною причиною цього були відносно великі умовно-постійні витрати через невеликі обсяги виробництва хліба. В порівнянні з передбачуваними значно перевищували витрати на енергоносії, витрати на просування товарів, транспорт.

Посилення конкуренції на ринку хлібобулочних виробів зони діяльності комбінату призвели до значного збільшення витрат на заходи по збуту продукції, що, в свою чергу, дало негативні фінансові результати в 2003 та 2004 роках. Загальні витрати підприємства зросли за рахунок умовно-постійних, при цьому умовно-змінні витрати залишалися на колишньому рівні.



Керівництвом хлібокомбінату було вжито наступні заходи для збільшення прибутковості підприємства:

проведена оптимізація асортименту продукції, що випускається: зняті з виробництва збиткові види хлібобулочних виробів;

була вдосконалена система завезення товарів в торгову мережу;

розроблена політика економії виробничих витрат;

ретельніше проводиться комерційна робота з оптовими покупцями: головним критерієм відбору покупців стали довгостроковість договірних відносин і своєчасність розрахунків за одержану продукцію.

Здійснюючи аналіз ситуації, що склалася, керівництво хлібокомбінату дійшло висновку, що головним заходом зниження відносних витрат і збільшення прибутковості підприємства є значне збільшення випуску продукції. Цьому сприяє сприятлива ситуація на ринку хлібобулочних виробів в районі – незадоволений попит населення в білому хлібі та мілко штучних виробів, а також перебої в торгівлі хлібом у вихідні дні та через несприятливі погодні умови.

Хлібокомбінат розробив цей бізнес-план для обґрунтування розширення виробництва за рахунок закупівлі обладнання і введення в дію нової печі і обладнання для випуску макаронних виробів, а також поліпшення рівня якості продукції, що випускається.



Дякую за увагу!