

КОНКУРСНА ПРОПОЗИЦІЯ Дібрівного М.В.

на заміщення посади керівника

«МІСЬКПАЛИВО»

Комунального підприємства



Сильні сторони

- Відсутність конкурентів.
- Постійний замовник
- Залучення КП "МІСЬКПАЛИВО" в міські програми розвитку.
- Наявність матеріально-технічної бази.

Слабкі сторони

- Відсутність єдиної концепції розвитку Підприємства
- Не ефективне фінансове планування.
- Нераціональне використання коштів.
- Слабкі позиції з надання послуг суб'єктам господарювання.
- Відсутність мотивації у вищого менеджменту підприємства.

Можливості

- Власними силами виконувати роботи відповідно до мети та завдань, визначених Статутом.
- Можливість реалізації інвестиційних проектів.
- Залучення альтернативних джерел фінансування проектів.
- Залучення новітніх найсучасніших технологій. Впровадження інновацій.
- Можливість розширення обсягів та асортименту послуг.

Загрози

- Політична та соціально-економічна нестабільність.
- Коливання валютного курсу.
- Інфляційні очікування.
- Відсутність бюджетного «парашуту» (фінансування) Підприємства
- Бюрократичні чинники.

2. ПЕРШОЧЕРГОВИЙ ПЛАН РЕФОРМУВАННЯ ПІДПРИЄСТВА ПРОТЯГОМ ОДНОГО РОКУ

Виробничий план підприємства розроблюється у відповідності з планом розвитку міста Києва, затвердженим Київською міською радою.

Основна мета виробничої діяльності підприємства:

- збільшення обсягів виконаних робіт та послуг,
- зниження собівартості,
- підвищення якості виконання робіт,
- збереження навколишнього середовища.

Підприємству потрібно провести детальний аналіз своєї операційної діяльності за попередній рік.

Треба проаналізувати структуру та склад операційних доходів та операційних витрат, інших доходів підприємства, **визначити найбільш рентабельні напрямки роботи** та можливість їх розвитку.

Підприємству ставиться завдання зменшити збитки від базової операційної діяльності. Для цього потрібно збільшити обсяг виконаних робіт та отримати більший валовий дохід від операційної діяльності, а також **знизити собівартість операційної діяльності**.

Планується щорічно збільшувати валовий дохід від операційної діяльності на 20%.

Собівартість реалізованої продукції не вдасться суттєво знизити в перший же рік реформування підприємства без проведення комплексних заходів, передбачених стратегічною програмою розвитку підприємства. Тому планується, що розмір собівартості на одиницю виконаного обсягу робіт залишиться практично незмінним.

ПЕРШОЧЕРГОВИЙ ПЛАН РЕФОРМУВАННЯ ПІДПРИЄСТВА ПРОТЯГОМ ОДНОГО РОКУ (продовження)

Крім того, підприємству необхідно оптимізувати склад та структуру поточних витрат та збільшити інші операційні доходи підприємства.

Планується збільшення щорічних доходів підприємства на 15%. За підсумками року.

Підприємство має щорічно оптимізувати свої витрати. Зрозуміло, що в умовах інфляції, зростання цін на електроенергію, опалення, паливно-мастильні та будівельні матеріали витрати підприємства мають збільшуватися, але завдяки оптимізації придбання, зберігання та використання матеріалів, раціонального застосування техніки, реформування організаційної та кадрової структури збільшення витрат має відбуватися меншими темпами, ніж зріст доходів підприємства. Планується зріст адміністративних витрат в середньому на 7% за рік.

Такі заходи дозволять збільшити прибуток підприємства і завдяки цьому збільшити обсяг надходжень коштів до бюджету та покращити фінансовий стан підприємства. Виробничий план підлягає конкретизації по кожному виду робіт, що виконуються підприємством з поквартальною розбивкою та інформації щодо фактичних показників минулого року, планових і прогнозних показників поточного року, а також інформацію згідно із стратегічним планом розвитку підприємства.

Склад і структура інших оперативних витрат мають бути ретельно проаналізовані. Велика сума інших оперативних витрат призводить до збитковості основної операційної діяльності підприємства. Тому ставиться завдання спрямувати максимальні зусилля на зниження інших операційних витрат підприємства. Зрозуміло, що в умовах зростання обсягів робіт і загальних доходів від операційної діяльності мають зростати і операційні витрати підприємства. Але абсолютна сума зростання витрат має бути меншою, ніж сума зростання операційних доходів.

3. ОЧІКУВАНА ДИНАМІКА ПОЛІПШЕННЯ ОСНОВНИХ ПОКАЗНИКІВ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КП «МІСЬКПАЛИВО» ВІД ВПРОВАДЖЕННЯ ПЕРШОЧЕРГОВОГО ПЛАНУ РЕФОРМУВАННЯ

Очікується, що після впровадження першочергових заходів показники діяльності покращаться. Головним показником покращення роботи підприємства буде збільшення обсягів виробництва. Це говоритиме про те що підприємство стало ще більш потрібніше громаді. Також, збільшення обсягів виробництва може стати чинником для виходу підприємства зі збиткової діяльності. Власне формування прибутку підприємством дасть змогу оперативніше приймати рішення щодо розвитку підприємства, посилення його матеріальної бази та матеріального заохочення працівників підприємства.

4. СТРАТЕГІЧНИЙ ПЛАН РОЗВИТКУ КП «МІСЬКПАЛИВО» на середньострокову перспективу

Збільшення об'ємів продажу твердого палива для підприємств та приватних осіб.

Збільшення об'єму робіт та послуг.
Збільшення доходів.

Провести аналіз нових напрямків діяльності і розвитку підприємства

Аналіз нових напрямків діяльності забезпечить:

- розуміння у напрямках діяльності;
- розуміння в обсягах нових напрямків;
- розуміння у джерелах фінансування.

СТРАТЕГІЧНИЙ ПЛАН розвитку КП «МІСЬКПАЛИВО» на середньострокову перспективу

Запровадження виробництва твердого палива в результаті переробки відходів деревообробних виробництв, прийому сміття яке може бути перероблене в паливо та іншої сировини.

Збільшення продажу робіт та послуг.
Збільшення доходів.

Організація торгівлі та сервісу обладнання для твердопаливних котлів

Збільшення продажу робіт та послуг.
Збільшення доходів.

Впровадження торгівлі та сервісу обладнання для джерел альтернативної енергії.

Збільшення продажу робіт та послуг.
Збільшення доходів.

СТРАТЕГІЧНИЙ ПЛАН РОЗВИТКУ КП «МІСЬКПАЛИВО» на середньострокову перспективу

Організація торгівлі автомобільним паливом

Збільшення продажу робіт та послуг.
Збільшення доходів.

Створення та організацію автозаправочних станцій

Збільшення продажу робіт та послуг.
Збільшення доходів.

Створення та організація станцій технічного обслуговування автомобілей

Збільшення продажу робіт та послуг.
Збільшення доходів.

5. ОБСЯГ НАДХОДЖЕНЬ КОШТІВ ДО БЮДЖЕТУ

Підприємств перебуває у власності громади і, в основному, виконує роботи та надає послуги громаді, отримуючи гроші за це з бюджету. Але це не говорить, що підприємство отримуючи гроші з бюджету не є його наповнювачем. Податок на прибуток, податок на додану вартість, відрахування та нарахування на заробітну плату – це також надходження до бюджету, які формуються на підприємстві.

При нашій впевненості, що підприємство має збільшувати прибуток, збільшувати обсяги робіт та продажу товарів, відбудеться і збільшення надходжень до бюджету від діяльності підприємства

6. ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ

- ▶ Стратегія розвитку КП передбачає економічне зростання підприємства за рахунок збільшення обсягів виконаних робіт, послуг, продажу товарів та доходів від не-операційної діяльності та підвищення якості робіт.
- ▶ Це може бути зроблено перш за все за рахунок інвестиційної діяльності, у процесі якої реалізуються довгострокові стратегічні цілі підприємства.
- ▶ Інвестиції забезпечують зростання операційних доходів за рахунок збільшення обсягу виробничо-збутової діяльності, обсягів виконаних робіт, забезпечення зниження операційних витрат (своєчасна заміна фізично зношеного устаткування; відновлення морально застарілих виробничих основних засобів і нематеріальних активів).
- ▶ Інвестиції можуть вкладатися як самим підприємством (внутрішні інвестиції), так і іншими суб'єктами господарювання (зовнішні інвестиції).
- ▶ Першочерговим завданням для залучення інвестицій є максимальне підвищення інвестиційної привабливості підприємства.
- ▶ Інвестиційно привабливим підприємство робить висока ефективність його роботи, яка характеризується високими показниками Рентабельності власного капіталу та Рентабельності сукупних активів.
- ▶ Для зацікавленості зовнішніх інвесторів Рентабельність власного капіталу підприємства має бути близько 8%. Показник Рентабельності сукупних активів не може бути меншим 5%.

ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ (продовження)

- ▶ Стратегічний план розвитку КП спрямований на збільшення прибутковості роботи підприємства, покращення якості виконання робіт, покращення репутації (іміджу) підприємства.
- ▶ Одними з цілей підвищення якості виконання робіт є посилення **інноваційної активності підприємства** (основний оціночний індикатор Досягнення високого рівня інноваційного потенціалу), **запровадження новітніх науково- містких технологій** (основні оціночні індикатори Запровадження нових технологій та Запровадження нових матеріалів), оновлення техніко-технологічної бази (оціночний індикатор Забезпеченість підприємства сучасною технікою і технологічними новинками).
- ▶ Зовнішніми інвесторами можуть виступати як вітчизняні, так і іноземні компанії. Зовнішні інвестиції можуть залучатися на наступних умовах:
- ▶ співфінансування виробничих програм разом з бюджетом міста;
- ▶ лізинг - використання нової техніки, що належить інвестору, для власної виробничої діяльності на умовах поступової сплати її вартості та викупу у власність підприємства;
- ▶ Підприємство має розробити декілька варіантів залучення інвестицій, проаналізувати кожен з варіантів та вибрати найбільш ефективний з них.
- ▶ Залучення зовнішніх інвестицій потребує часу та зусиль по покращенню інвестиційної привабливості підприємства. Але вже зараз є можливість залучати інвестиції для розвитку інноваційних проектів.

Зарядні станції для електромобілів в місцях паркування



7. РИЗИКИ

У Комунального підприємство відсутні або знижені ризики в порівнянні з приватними підприємствами. Захищені обсяги робіт, підтримка з бюджету.

Але, підприємство має корупційні ризики, політичні ризики.

Також, ніхто не відмінив ризики дрібних крадіжок та матеріальної безвідповідальності.

Не можливо все передбачити, але спрацювати на запобігання – це робота керівництва. Для цього треба мати уявлення про місце виникнення ризику.

Ризики

Трудова дисципліна

Матеріальна відповідальність

Дотримання законодавства в роботі

Оплата робіт та послуг

Охорона праці

Своєчасний та достовірний облік

Якість робіт та послуг