

**Міністерство освіти і науки України
Вінницький національний технічний університет
Факультет менеджменту
Кафедра ЕПВМ**

**Тема: « Удосконалення управління
матеріального стимулювання працівників на
підприємстві(на прикладі ПАТ «Могилів-
Подільський консервний завод»)»**

**Виконала:
студентка 5 курсу, гр. МОп-15 сп.
Настенко В.О.**

Керівник: к.т.н., доцент Ратушняк О.Г.,

Метою даної роботи є аналіз сучасних методів стимулювання та розробка шляхів їх покращення.

Для досягнення цієї мети було вирішено наступні завдання:

- визначити сутність та основні завдання матеріального стимулювання праці;
- проаналізувати основні принципи, форми і види матеріального стимулювання праці;
- встановити особливості матеріального стимулювання підприємства;
- проаналізувати систему матеріального стимулювання на ПАТ «Могилів-Подільський консервний завод»;
- дослідити системи менеджменту на підприємстві;
- розробити рекомендації щодо покращення матеріального стимулювання працівників на підприємстві.

Об'єктом дослідження виступає матеріальне стимулювання працівників на підприємстві.

Предметом дослідження даної роботи є сучасні форми матеріального стимулювання на підприємстві.

❖ **Матеріальне стимулювання** - це свідомо організована підприємством система заохочень та стягнень, що забезпечує залежність одержуваних працівником життєвих благ від його особистого трудового вкладу і капіталу.

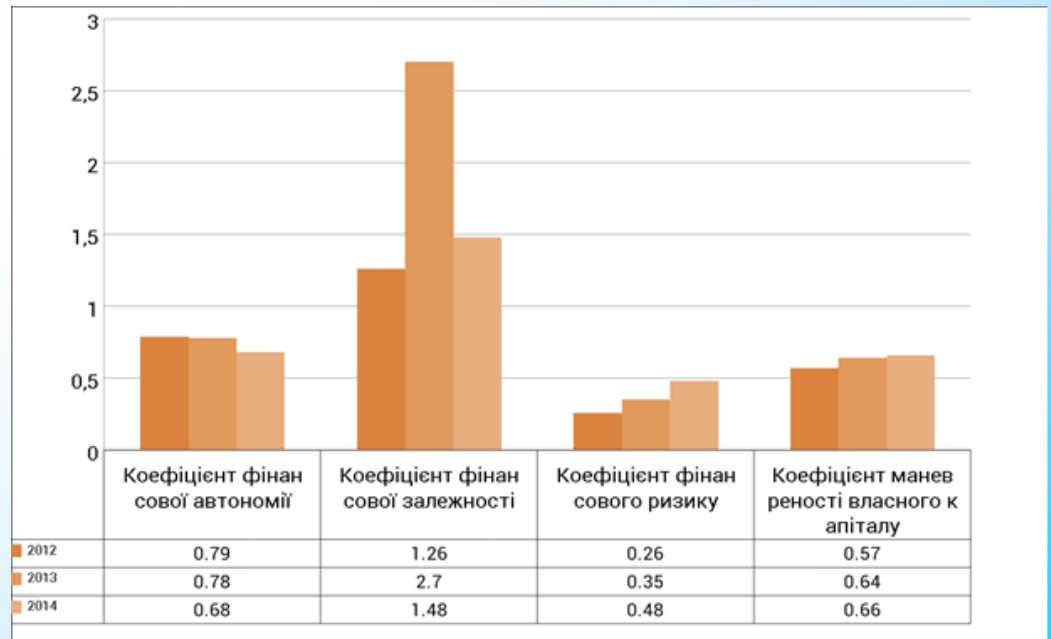
Таблиця 2.1 – Основні фінансово-економічні показники діяльності ПАТ “Могилів-Подільський консервний завод”

Показники	2012	2013	2014	Відхилення значень 2014 року порівняно із 2012 роком		Відхилення значень 2014 року порівняно із 2013 роком	
				абсолютне	відносне, %	абсолютне	відносне, %
1	2	3	4	р.4 - р.2	(р.4-р.2) * 100%	р.4 - р.3	(р.4-р.3)* 100%
1. Чистий дохід від реалізації (Ф№2 р. 035(2000))	54075	56946	59564	5489	10,15	2618	4,59
2. Собівартість реалізованої продукції (Ф№2 р. 040(2050))	43163	44705	43952	789	1,82	-753	-1,68
3. Валовий прибуток (Ф№2 р. 050(2090))	10912	12241	15612	4700	43,7	3371	27,53
4. Фінансовий результат від операційної діяльності (Ф№2 р. 105(2195))	4611	6383	18224	13613	295,22	11841	185,5
5. Фінансовий результат до оподаткування (Ф№2 р.170-175(2290-2295))	- 5686	-4958	8601	14287	51,26	13559	73,47

Рисунок 2.4 – Динаміка показників ліквідності підприємства за 2012-2014 роки



Рисунок 2.5 – Динаміка показників фінансової стійкості підприємства за 2012-2014 роки



Таблиця 3.4 – Матриця SWOT-аналізу ПАТ «Могилів -Подільський консервний завод»

Зовн.фактори Внутр. фактори	Можливості	Загрози
Сильні сторони S	Маючи потужну матеріальну та конструкторську бази та орієнтуючись на нові запити споживачів, команда підприємства має сприятливе поле для вдосконалення систем автоматизації, проектування та виробництва.	Багаторічний досвід роботи на ринку забезпечує підприємству впевнені стійкі позиції у порівнянні з конкурентами.
Слабкі сторони W	Високий рівень зношеності основних фондів підприємства неминуче призводить до скорочення термінів виробництва товарів. Компенсація високого рівня податків можлива за рахунок власних коштів ПАТ «Могилів - Подільський консервний	Для розвитку кредитних відносин необхідні певні умови. Підприємство має матеріально гарантувати кредитору виконання кредитних зобов'язань – мати грошові чи товарно-матеріальні цінності.

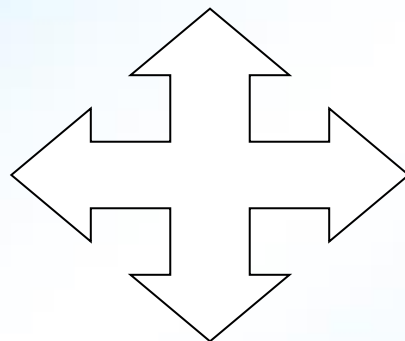


Рисунок 3.1 – Змакетована організаційна структура для ПАТ «Могилів-Подільський консервний завод»

Для подальшого ефективного стимулювання персоналу на ПАТ «Могилів-Подільський консервний завод» пропонуємо такі рекомендації:

Створення кімнати
відпочинку

Виробництво нових
дитячих соків



Стимулювання
працівників преміями

Розробка рекламної
компанії

Таблиця 3.1 – План рекомендацій з покращення результатів діяльності підприємства та підвищення ефективності його управління.

Найменування заходу, що пропонується, та його зміст	Виконавці	Терміни виконання	Орієнтовні витрати, тис.грн.	Прибуток після впровадження заходів, тис.грн	Економічний ефект, тис.грн.
1	2	3	4		5
1. Створення кімнати відпочинку	директор	14 днів	37	8687,07	86,01
2. Стимулювання працівників преміями	директор	25 днів	204	9031,05	430,05
3. Виробництво нових дитячих соків	інженер-технолог	30 днів	332	8773,02	172,02
4. Розробка рекламної компанії	маркетолог	35 днів	130,8	9031,05	430,05
5. Відкриття торгових точок	директор	70 днів	453	9461,1	860,1
Підсумок			1156,8	44983,2	1978,2

Дякую за увагу!