

СУЧАСНІ МЕТОДИ ТА МЕХАНІЗМИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

Виконала - ст. гр. ЗМ-13 Безбах І. С.

Керівник – к.е.н., доцент каф. ПМЕН Краєвська А.С.

Рецензент - д.т.н. професор, зав. каф.МБІС Роїк О. М.

Вінниця ВНТУ – 2015 рік

Мета: аналіз використання сучасних методів та механізмів управління прибутку на підприємстві, а також розробка пропозицій та рекомендацій щодо їх покращення.

Задачі:

- розглянути теоретичні основи управління прибутком підприємства, а саме суть і поняття прибутку підприємства, його види;
- розглянути нормативно-правове забезпечення прибутку підприємства;
- дослідити систему управління прибутком на підприємстві;
- дослідити методи і механізми управління прибутком підприємства;
- проаналізувати результати діяльності ТОВ «Подільський край» за 2011-2013 рр. та зробити оцінку основних економічних і фінансових показників;
- оцінити ефективність управління прибутком на ТОВ «Подільський край»;
- розглянути організаційну структуру управління ТОВ «Подільський край»;
- з'ясувати шляхи покращення ефективності управління прибутком та надати економічне обґрунтування при застосуванні цих напрямків покращення на підприємстві.

Об'єкт дослідження: процес управління прибутком, на прикладі ТОВ «Подільський край».

Прибуток – основний узагальнюючий показник фінансових результатів здійснення підприємницької діяльності, виражений у формі певної суми коштів, що залежить від вміння управляти підприємницькими ризиками, ефективності функціонування суб'єкта підприємницької діяльності та загальної економічної ситуації на ринку.

Управління прибутком являє собою процес розробки та прийняття управлінських рішень за усіма основними аспектами його формування, розподілу та використання на підприємстві.

Система управління прибутком підприємства - це сукупність взаємопов'язаних елементів, кожний з яких має функціональне призначення та спільна дія котрих, за певних умов, забезпечує досягнення механізму отримання прибутку заданої величини

Структурна схема системи управління прибутком



Структурно-логічна схема розподілу та використання чистого прибутку підприємства

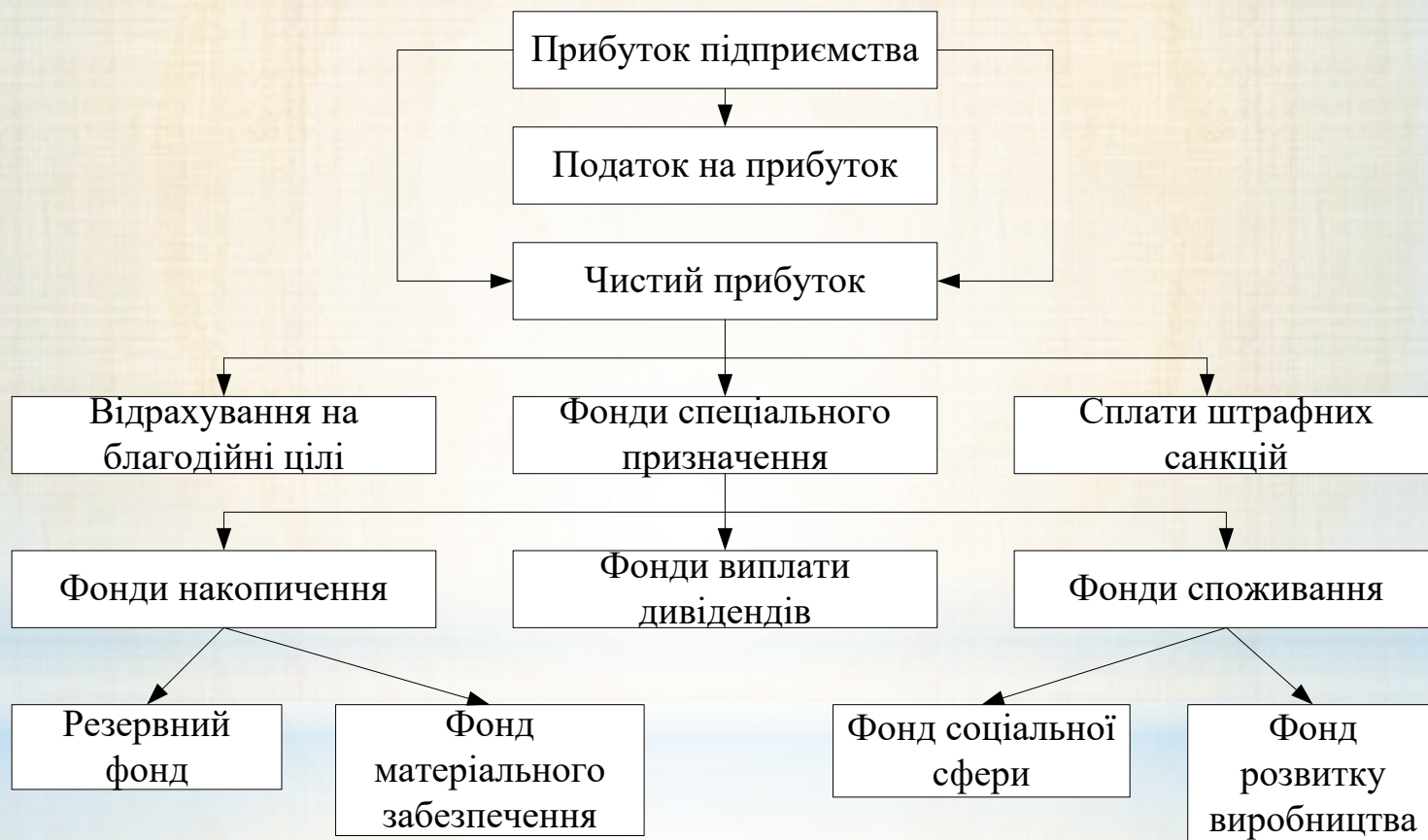
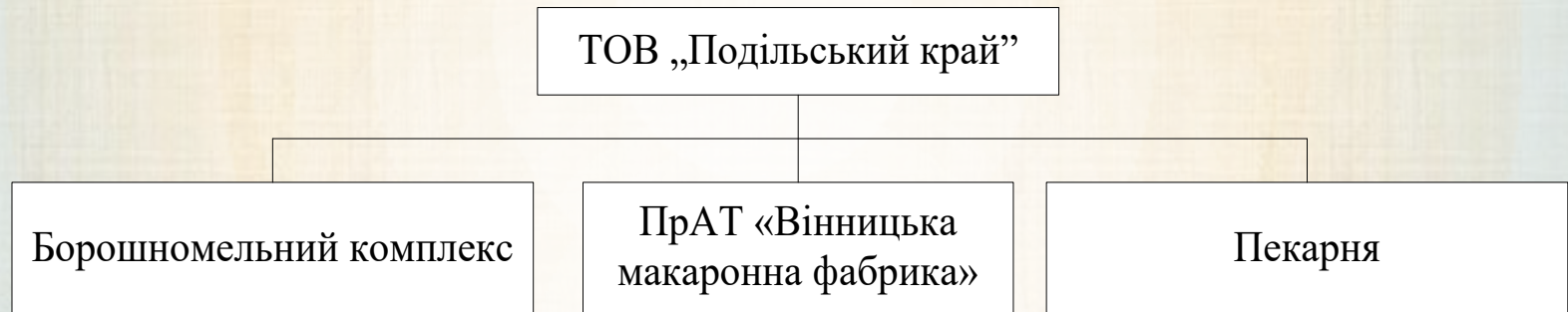


Схема структури ТОВ «Подільський край»



Аналіз складу, рівня і динаміки фінансових результатів ТОВ «Подільський край», тис. грн

Показник	Рік			Відхилення 2012 р. від 2011 р.		Відхилення 2013 р. від 2012 р.	
	2011	2012	2013	абсолютне	відносне, %	абсолютне	відносне, %
A	1	2	3	4	5	6	7
1. Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів робіт та послуг)	48771	53701	-	+4930	+10,1	-	-
2. Податок на додану вартість	8478	8537	-	+59	+0,7	-	-
3. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції	40293	45082	38268	+4789	+11,8	-6814	-15,1
4. Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	37332	42621	36034	+5289	+14,2	-6587	-15,5
5. Валовий прибуток (збиток)	2961	2461	2234	-500	-16,8	-227	-9,2
6. Інші операційні доходи	3429	38	152	-3391	-98,8	+114	+300
7. Адміністративні витрати	534	663	945	+129	+24,2	+282	+42,5
8. Витрати на збут	772	739	763	-33	-4,2	+24	+3,2
9. Інші операційні витрати	3858	256	311	-3602	-93,4	+55	+21,5
10. Фінансові результати від операційної діяльності: прибуток	1226	841	367	-385	-31,4	-474	-56,4
11. Інші доходи	-	-	10	-	-	+10	+100
12. Фінансові витрати	776	814	1073	+38	+4,8	+259	+31,8
13. Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування : прибуток	450	27	-696	-423	-94	-723	-2678
14. Податок на прибуток від звичайної діяльності	92	96	6	+4	+4,3	-90	-93
15. Чистий прибуток (збиток)	358	-69	-702	-427	-119,3	-771	1117,4

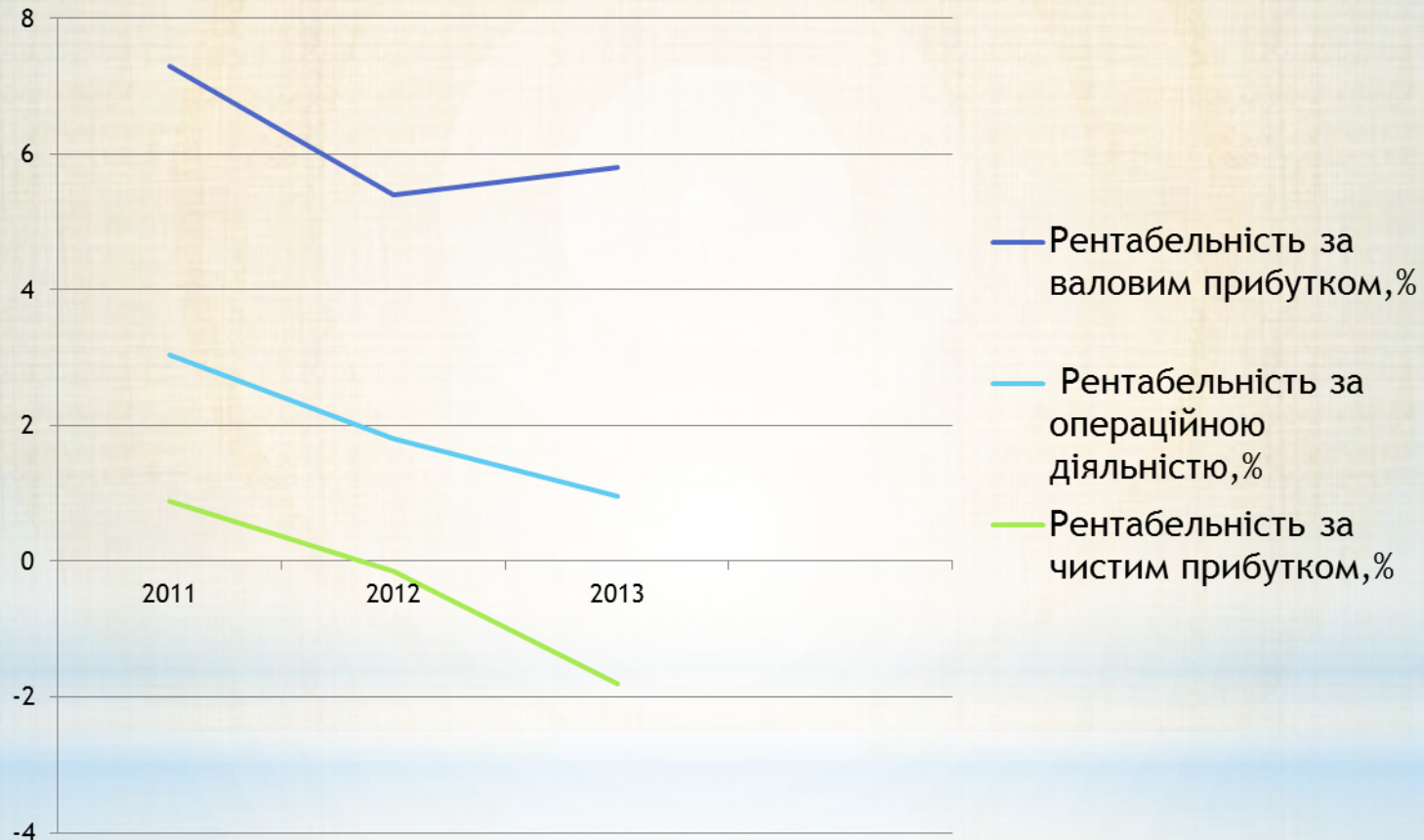
Динаміка зміни доходів ТОВ «Подільський край» за 2011-2013 рр.



Зведені дані аналізу рентабельності реалізованої продукції ТОВ «Подільський край»

Показники	Значення			Зміна значень			
	2011	2012	2013	Абсолютна		Темп приросту	
				2013- 2011	2013- 2012	2013 -2011	2013- 2012
1	2	3	4	5	6	7	8
Рентабельність за валовим прибутком,%	7,3	5,4	5,8	-1,5	0,4	-20	7,4
Рентабельність за операційною діяльністю,%	3,04	1,8	0,95	-2,09	-0,85	-68,75	-47,2
Рентабельність за чистим прибутком,%	0,88	-0,15	-1,8	-2,68	-1,65	-304,5	2030

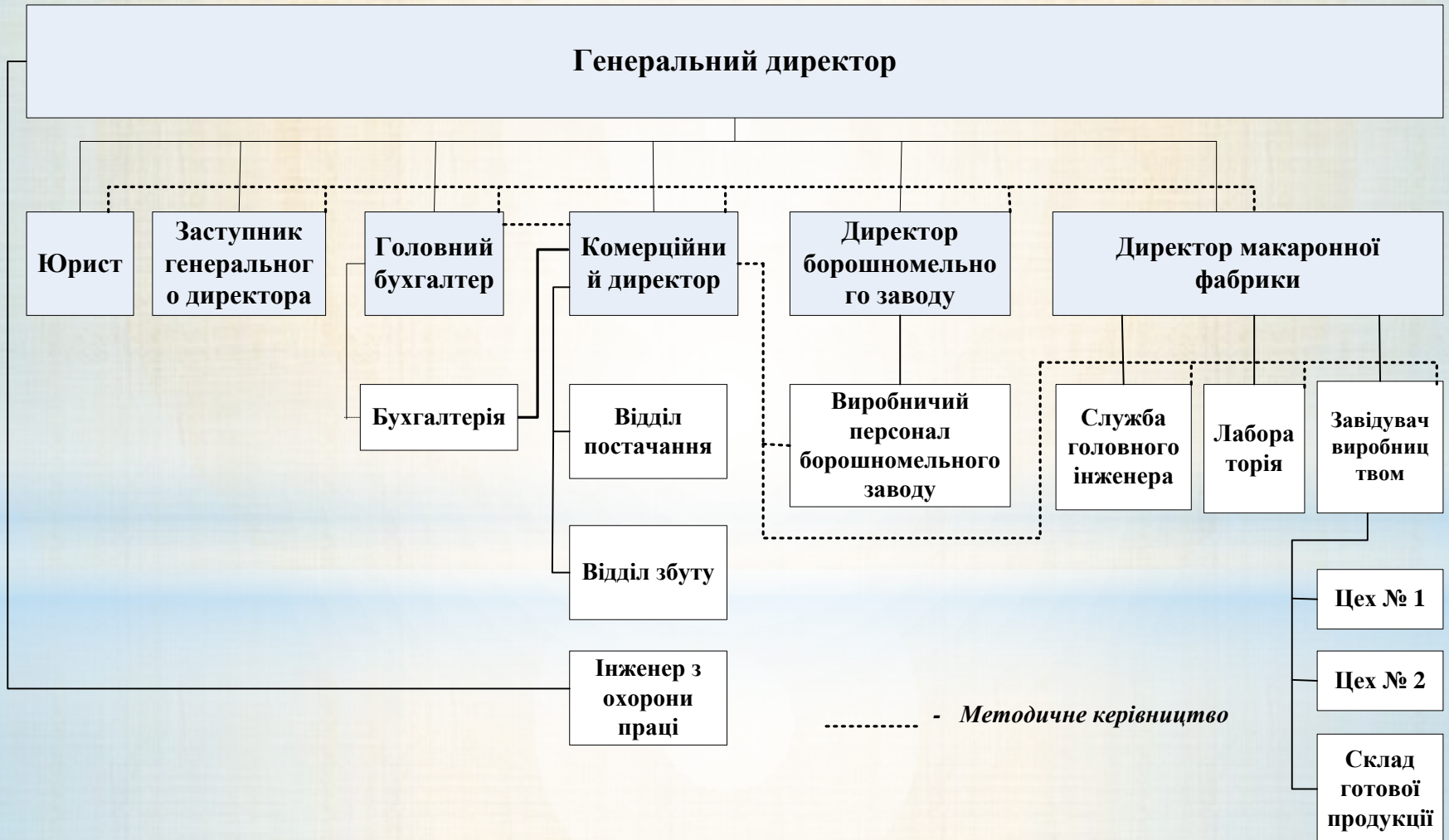
Динаміка зміни рентабельності за обсягом реалізованої продукції ТОВ «Подільський край» за 2011-2013 рр.



SWOT-аналіз

Внутрішнє середовище	Сильні сторони (S)	Слабкі сторони (W)
	<ol style="list-style-type: none">1. Наявність власного замкнутого циклу виробництва.2. Хороша репутація.3. Значний асортимент продукції.4. За ціною, якістю та привабливістю упаковки продукція може з успіхом конкурувати з аналогами.5. Достатня популярність марки серед споживачів.6. Тісний зв'язок між підрозділами.7. Нове сучасне обладнання.8. Відсутність додаткових транспортних витрат.	<ol style="list-style-type: none">1. Фірми, які є лідерами ринку, можуть не віддавати належної уваги новим або змінним запитам покупців.2. Погіршується конкурентна позиція.3. Низька прибутковість.4. Нестійкий фінансовий стан.
Зовнішнє середовище	Можливості (O)	Загрози (T)
	<ol style="list-style-type: none">1. Розширення виробничої лінії.2. Вихід на нові ринки.3. Налагодження роботи з постачальниками інших регіонів.4. Експорт продукції в країни близького та далекого зарубіжжя.	<ol style="list-style-type: none">1. Збільшення цін на матеріали2. Великий рівень конкуренції в галузі.3. Перенасичення ринку.4. Незадовільне загальне економічне становище в країні, що спричиняє низьку платоспроможність попиту покупців.5. Нестабільність законодавчої бази.6. Банкрутство.

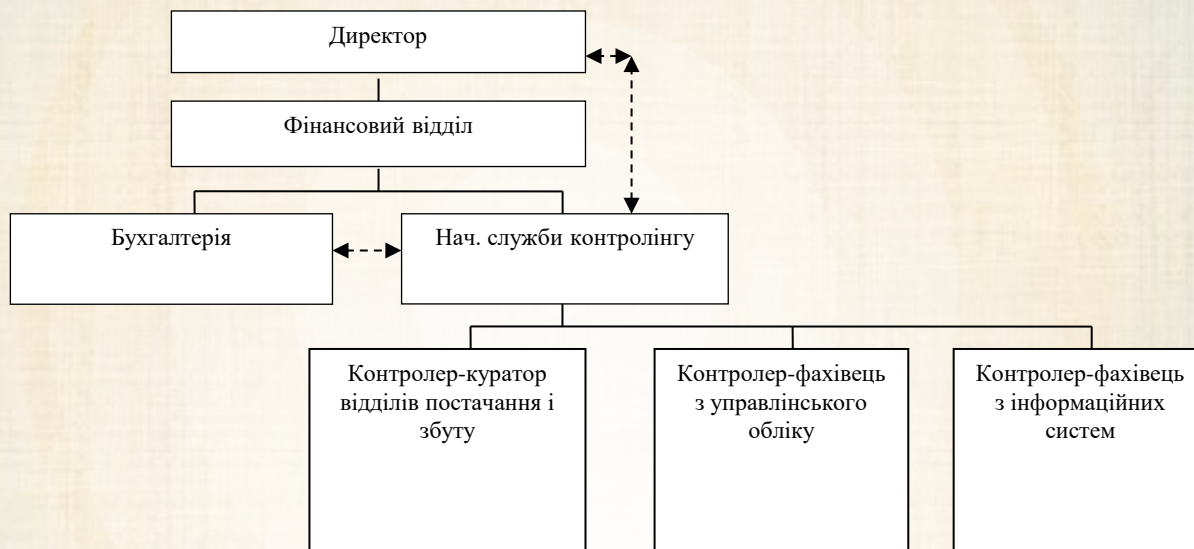
Організаційна структура ТОВ «Подільський край»



Загальні пропозиції стосовно покращення фінансового стану ТОВ «Подільський край»

- Для забезпечення зростання прибутку варто здійснювати наступні міри:
- оптимізувати реалізацію найбільш ходових товарів;
 - розробляти і проводити в життя нові ідеї по залученню нових покупців продукції ТОВ «Подільський край», постійно організовувати виставки та розпродажі, підвищувати культуру обслуговування, забезпечувати повноту товарного асортименту, підвищувати керованість товарними запасами, приводити заходи для прискорення товарооборотності, звертати при цьому - особливу увагу на неходові товари;
 - поліпшити рекламу товарів;
 - щодня здавати в банк готівку і не знімати гроші з рахунків, що дозволяє одержати максимальний відсоток по розміщеним у банку грошам;
 - використовувати для продажу місця масового скупчення людей;
 - оптимізувати обсяг виробництва швидкопсувної продукції, товарів з обмеженими термінами реалізації;
 - по продукції, що користується найбільш високим попитом, забезпечувати більш високу норму прибутку;
 - постійно аналізувати стан справ у конкурентів, виявляти їх сильні і слабкі сторони, використовувати досвід.

Заходи по покращенню управління прибутком:



Організаційна структура служби контролінгу в умовах ТОВ «Подільський край»

У відділі буде працювати за штатним розписом 4 особи. Введена служба контролінгу перш за все, при основному виді діяльності ТОВ «Подільський край» - торгівельна діяльність, буде виконувати функції контролінгу маркетингової діяльності.

Дякую за увагу!