



Дипломна робота на тему:

**УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ
СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ**
(на прикладі Науково-виробничого товариства з
обмеженою відповідальністю «Інформатика»)

Студента групи МФК-15сп
Іванова Д.О.

Науковий керівник проекту:
Кандидат економічних наук
Старший викладач кафедри фінансів
Зянько Віталій Віталійович

Актуальність теми дослідження:

Актуальність теми дипломної роботи полягає у тому, що за сучасних умов обізнаність у питаннях аналізу фінансового стану організації необхідна для ефективного управління підприємством будь якої форми власності. Керівники, власники, менеджери та інші управлінці повинні мати економічного і фінансову інформацію, яка відповідає їх потребам. Основу економічного розвитку підприємства становить прибуток, який являє собою грошовий вираз основної частини грошових надходжень, які створюються підприємством. Як економічна категорія прибуток характеризує фінансовий результат підприємницької діяльності. Прибуток є показником, який найбільш повно відображає ефективність виробництва, об'єм і кількість виготовленої продукції, стан продуктивності праці та рівень собівартості товарів.

Мета

Пошук рішень та створення пропозицій для вдосконалення принципів управління фінансовим результатом на підприємстві НВ ТОВ «Інформатика»

Об'єкт

Процес формування фінансових результатів на промисловому підприємстві

Предмет

Методи та інструменти аналізу ефективності управління фінансовими результатами промислового підприємства

РОЗДІЛ №1

Теоретичні та методичні основи управління фінансовими результатами суб'єкта господарювання

- ❑ Економічна сутність та види фінансових результатів діяльності підприємства
- ❑ Особливості управління фінансовими результатами діяльності підприємства
- ❑ Методичні підходи до аналізу фінансових результатів діяльності підприємства

Поняття прибутку у працях вітчизняних вчених



Прибуток це та частина виоргу, що залишається після відшкодування усіх витрат на діяльність підприємства

*Доктор економічних наук
Професор
Покропивний Сергій Федорович*



Прибуток це різниця між ціною реалізації та собівартістю продукції

*Доктор економічних наук
Професор
Мазаракі Анатолій Антонович*

ПРИБУТОК

це перетворена похідна форма додаткової вартості яка з кількісного аспекту є різницею між ціною продажу і витратами підприємства



Фінансовий результат це показник, який характеризує діяльність підприємства з усіх його боків.

МЕТОДИ ПРОВЕДЕННЯ ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ

1

- ГОРИЗОНТАЛЬНИЙ

2

- ВЕРТИКАЛЬНИЙ

3

- ТРЕНДОВИЙ

4

- ВІДНОСНИХ ПОКАЗНИКІВ

5

- ПОРІВНЯЛЬНИЙ

6

- ФАКТОРНИЙ

Математична модель Бівера

Метод Бівера входить до методики Міністерства юстиції України при визначенні ймовірності банкрутства

Особливості

- Відсутність індикаторів (вагових коефіцієнтів)
- Наявність часового тренда для пропонованих показників

За змістом модель представляє комплекс фінансових показників, що характеризують ліквідність, фінансову стійкість і рентабельність організації.

РОЗДІЛ №2

Аналіз управління фінансовими результатами діяльності НВ ТОВ «Інформатика»

- ❑ Економіко–організаційна характеристика підприємства
- ❑ Аналіз основних фінансових показників діяльності підприємства
- ❑ Аналіз ефективності управління фінансовими результатами діяльності підприємства

Науково-виробниче
Товариство з обмеженою
відповідальністю
«ІНФОРМАТИКА»

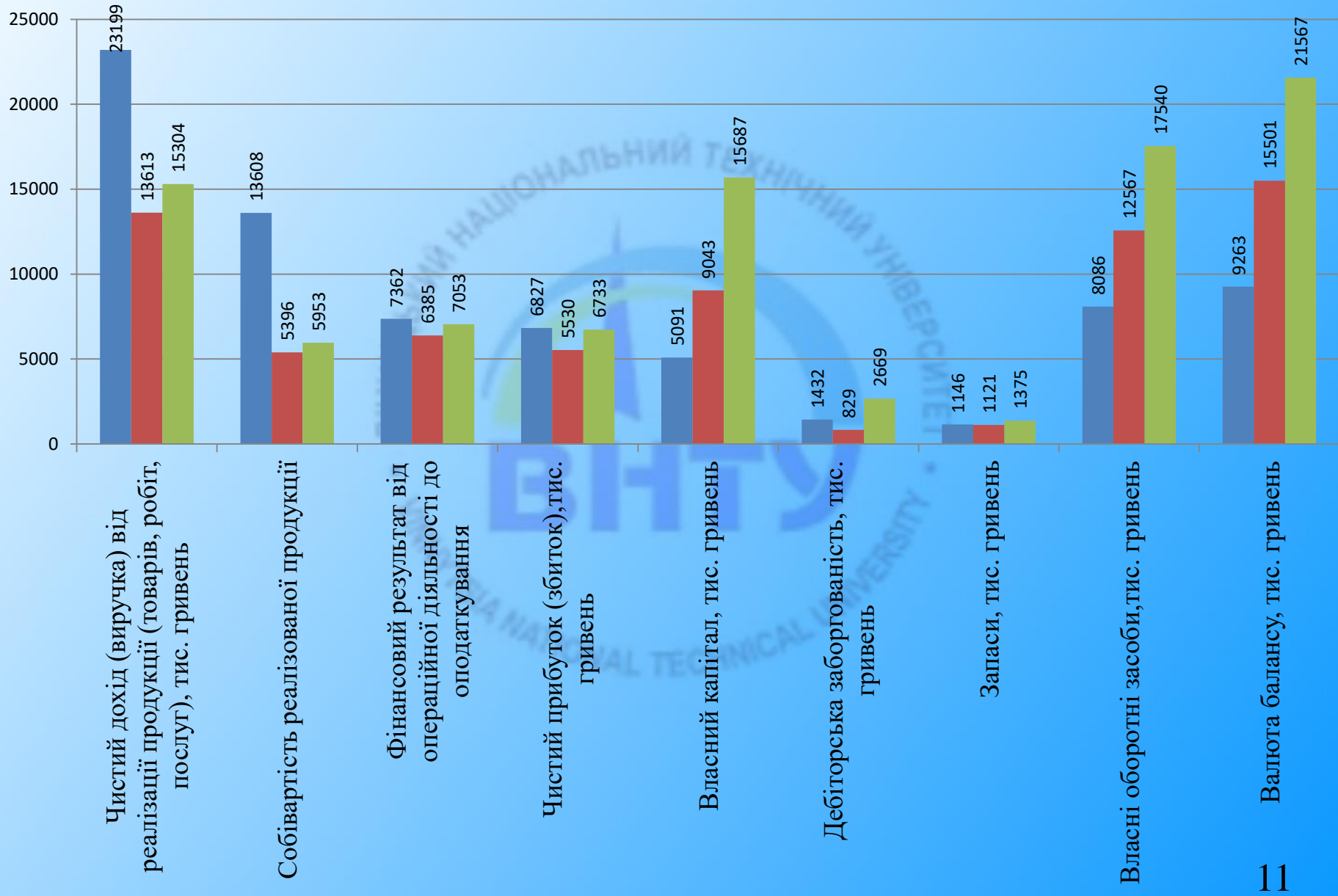
Засновано у 2008 році

Займається виробництвом
автоматизованих систем управління
технологічними процесами

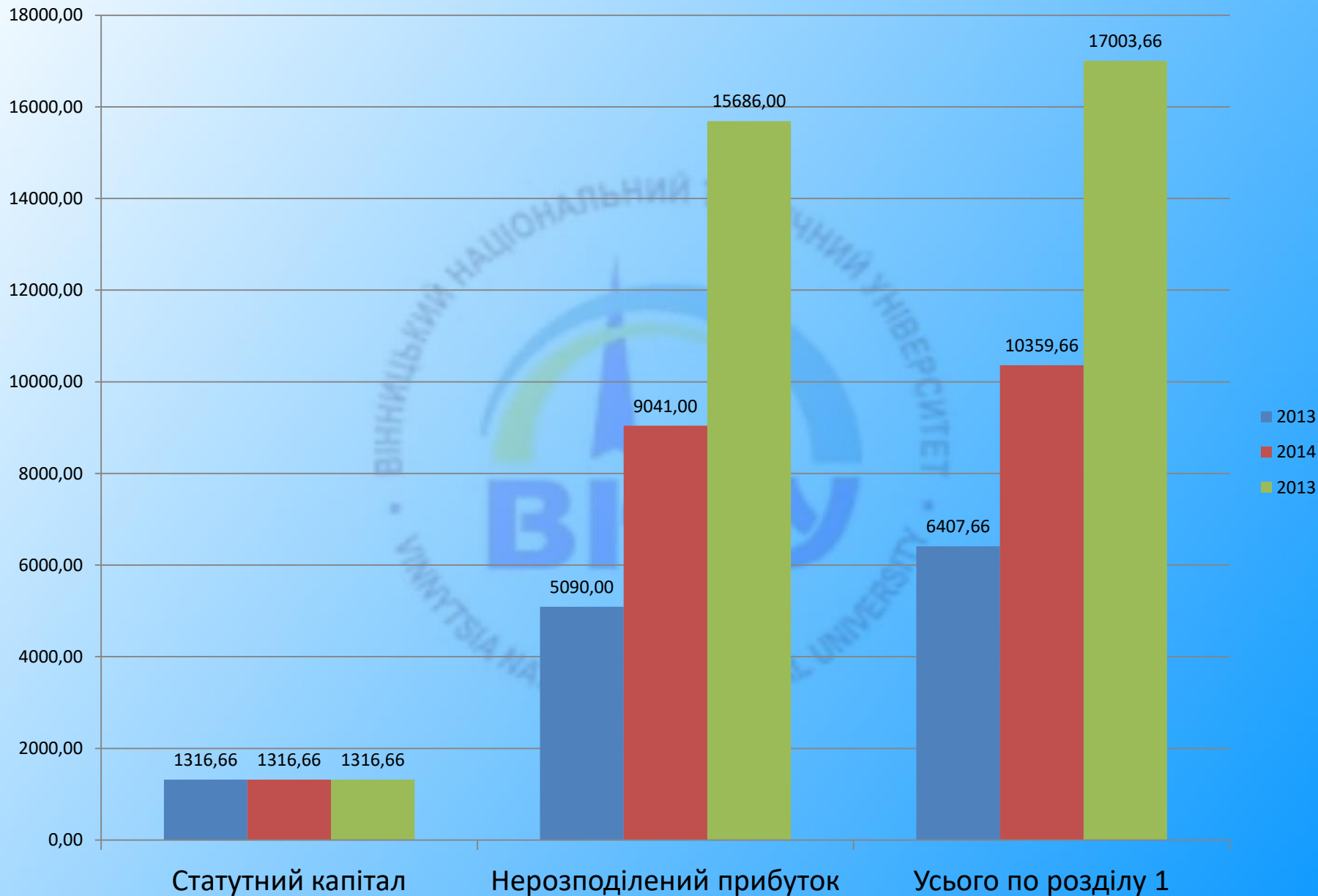
Головна мета, з якою було створено товариство, – отримання прибутку шляхом найбільш повного задоволення потреб громадян та підприємств у товарах та послугах, які надає підприємство.

Згідно із Статутом НВ ТОВ «Інформатика»

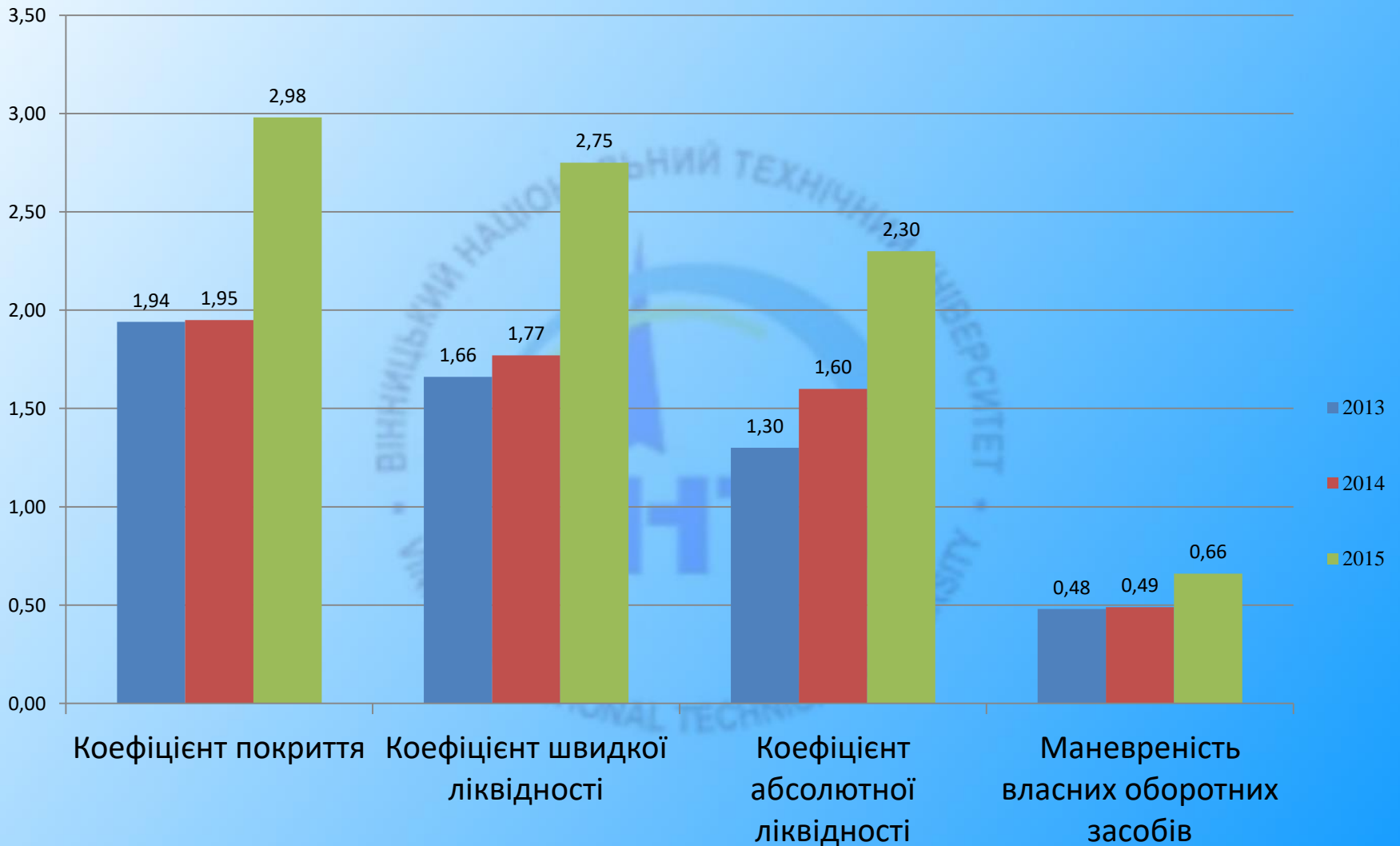
ДИНАМІКА ОСНОВНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ 2013-2105 Р.Р.



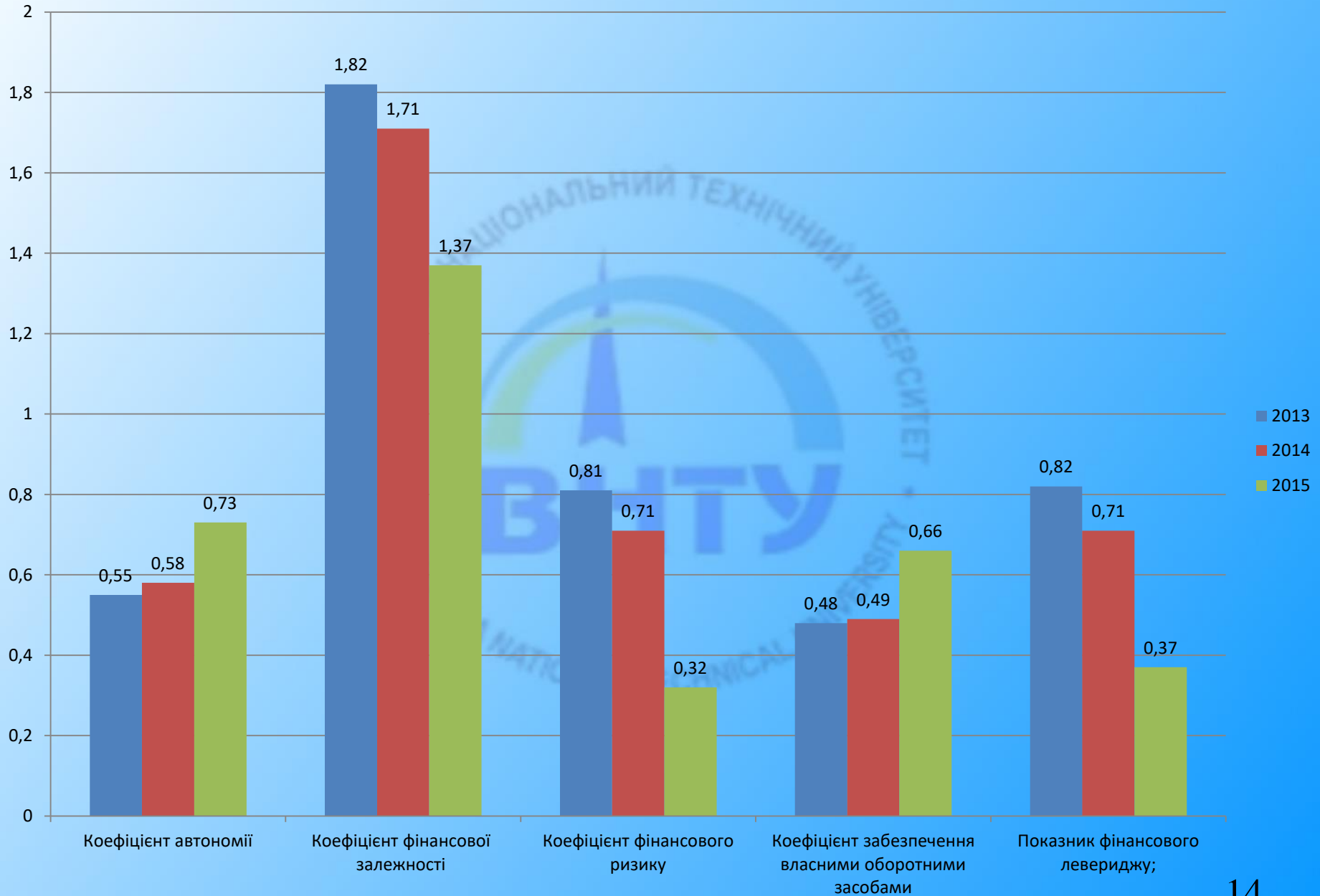
ДИНАМІКА ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ЗА 2013-2015 Р.Р.



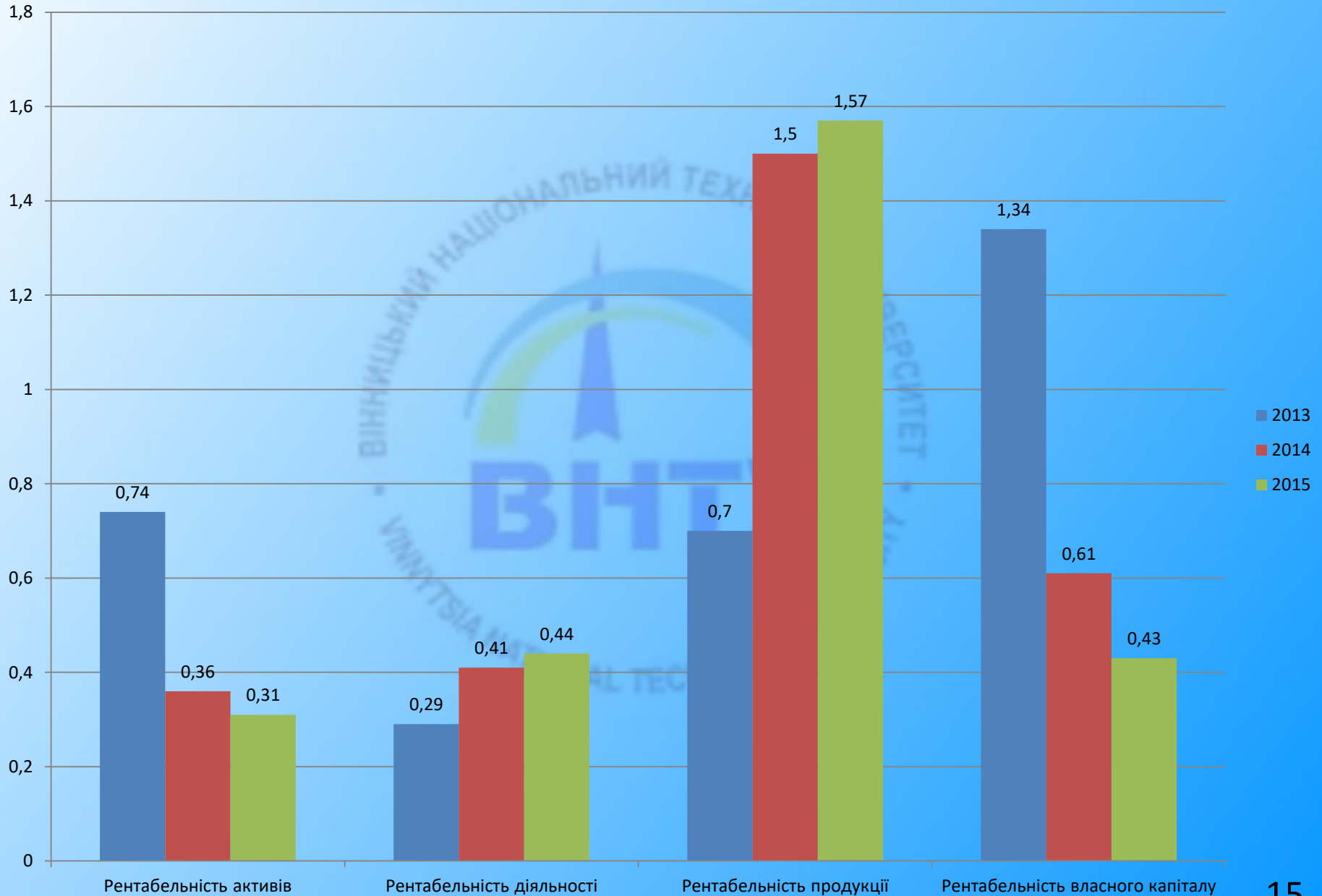
ДИНАМІКА ПОКАЗНИКІВ ЛІКВІДНОСТІ 2013-2015 Р.Р.



ДИНАМІКА ПОКАЗНИКІВ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ 2013-2015 Р.Р.



ДИНАМІКА ПОКАЗНИКІВ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ 2013-2015 Р.Р.



РОЗДІЛ №3

Шляхи удосконалення процесу управління фінансовими результатами НВ ТОВ «Інформатика»

- ❑ Заходи з підвищення ефективності формування та використання фінансових результатів діяльності підприємства
- ❑ Рекомендації щодо удосконалення управління фінансовими результатами підприємства

SWOT АНАЛІЗ НВ ТОВ «ІНФОРМАТИКА»



СПРИЯТЛИВІ МОЖЛИВОСТІ

- Покращення якості продукції за допомогою використання нового обладнання, що дозволить усунути навіть сильних конкурентів.
- Збільшення кількості клієнтів за рахунок гарного сервісу.
- Підвищення попиту на продукцію та послуги , що має високу якість.
- Експорт продукції закордон дозволить зміцнити міжнародні партнерські зв'язки.
- Знаходження резервів зниження витрат дозволить ефективно використати зростання ринку.
- Наявність сервісних послуг дозволить привернути увагу додаткових клієнтів та збільшити обсяги виробництва.
- Обґрунтоване зниження цін на продукцію для споживачів з низькою купівельною спроможністю
- Покращення маркетингової стратегії та збутової політики
- Знаходження резервів зниження витрат та використання наявних оборотних коштів на закупку комплектуючих.
- Пошук інших постачальників, що можуть запропонувати товари за вигіднішими цінами.
- Інвестування у новітні технології.
- Досвід роботи персоналу та значна частка ринку дозволять уникнути падіння рівня продажу
- За рахунок високоякісної продукції відсунути активну діяльність конкурентів.
- Залучення іноземних інвестицій для фінансування діяльності підприємства.
- Надання клієнтам сервісних послуг не дасть можливості покупцям, що ними користуються перейти до інших виробників.
- Залучення інвестицій від іноземних партнерів.
- Перебудова системи менеджменту на підприємстві.
- Перегляд цінової політики та пошуки резервів зниження витрат.
- Вдосконалення системи надання кредитів та розстрочок задля отримання гарантій повернення коштів.
- Вихід на провідну позицію в галузі на фоні інших підприємств, показники яких погіршуються
- Диверсифікація діяльності як спосіб покрити збиткові види послуг.

СТРАТЕГІЧНІ ЗАВДАННЯ

ДОВГОСТРОКОВІ

- забезпечення високого рівня конкурентоспроможності продукції
- збільшення обсягів прибутку
- підвищення частки підприємства на ринку

СЕРЕДНЬОСТРОКОВІ

- зниження собівартості продукції
- оптимальне встановлення рівня ціни на продукцію
- перехід до міжнародних стандартів якості
- підвищення соціальної захищеності членів трудового колективу

КОРОТКОСТРОКОВІ

- освоєння виробництва нової продукції
- посилення та розширення сервісного відділу
- підприємства
- покращення умов праці

ДЕРЕВО ЦІЛЕЙ НВ ТОВ «ІНФОРМАТИКА»



СТРАТЕГІЧНА КАРТКА НВ ТОВ «ІНФОРМАТИКА»



ТАБЛИЦЯ ЗАПРОПОНОВАНИХ ЗАХОДІВ

Запланований захід	Дохід	Витрати
1. Залучення нових клієнтів, тис. грн.	40	10
2. Розробка нової продукції, тис. грн.	50	70
4. Скорочення витрат на брак, тис. грн.	5	-
5. Впровадження 100% контролю якості готової продукції, тис. грн.	-	9
6. Точне планування поставок згідно з контрактами на постачання продукції, тис. грн.	10	1
7. Оптимізація накладних витрат підприємства, тис. грн.	1	-
Разом, тис. грн.	106	90

ЗВЕДЕНА ТАБЛИЦЯ РЕЗУЛЬТАТІВ ГОЛОСУВАННЯ ЕКСПЕРТІВ

Доходи	№ експерта	Витрати				
		Витрати на залучення клієнтів	Точне планування поставок згідно з контрактами на постачання продукції	Розробка нової продукції	Впровадження 100% контролю якості готової продукції	Оптимізація накладних витрат підприємства
Дохід від залучених клієнтів	1	4	5	3	2	1
	2	3	4	2	1	5
	3	4	5	2	3	1
	4	5	4	2	3	1
Дохід від впровадження нової продукції	1	3	2	5	1	4
	2	2	3	5	1	4
	3	4	3	3	2	5
	4	3	2	1	4	5
Дохід від впровадження 100% контролю якості готової продукції	1	2	3	1	4	5
	2	1	2	3	4	5
	3	2	1	4	3	5
	4	3	2	1	4	5
Дохід від планування поставок згідно з контрактами на постачання продукції	1	5	1	4	2	3
	2	1	3	4	5	2
	3	3	2	4	1	5
	4	3	4	5	1	2
Оптимізація накладних витрат підприємства	1	5	6	3	4	2
	1	3	4	5	6	2
	2	5	4	3	1	6
	3	4	5	1	2	6

РОЗПОДІЛЕННЯ ДОХОДІВ ТА ВИТРАТ НА ЗАПРОПОНОВАНІ ПРОЕКТИ

Доходи	Витрати				
	Витрати на залучення клієнтів	Точне планування поставок згідно з контрактами на постачання продукції	Розробка нової продукції	Впровадження 100% контролю якості готової продукції	Оптимізація накладних витрат підприємства
Дохід від залучених клієнтів			30		10
Дохід від впровадження нової продукції	5	15	30		
Дохід від впровадження 100% контролю якості готової продукції				4,5	
Дохід від планування поставок згідно з контрактами на стачання продукції					10
Оптимізація накладних витрат підприємства	5			4,5	

ДОПОВІДЬ ЗАВЕРШЕНО

Дякую Вам за увагу та приділений час !