

ОРГАНІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ ГОСПОДАРСЬКОЮ
ДІЯЛЬНІСТЮ МАЛОГО ПІДПРИЄМСТВА
(НА ПРИКЛАДІ ПП ВКФ «КОПСЕРВІС»)

Виконала: студентка 2 курсу,
групи МФКз-16М


Шемчук А.Г.

Керівник: Шварц І.В., к.е.н.,
доцент каф. ММЕ

Метою бакалаврської роботи є розробка заходів з підвищення ефективності управління господарською діяльністю підприємства на основі дослідження теоретико-методичних та практичних аспектів його господарської діяльності.

Завданнями дипломної роботи є:

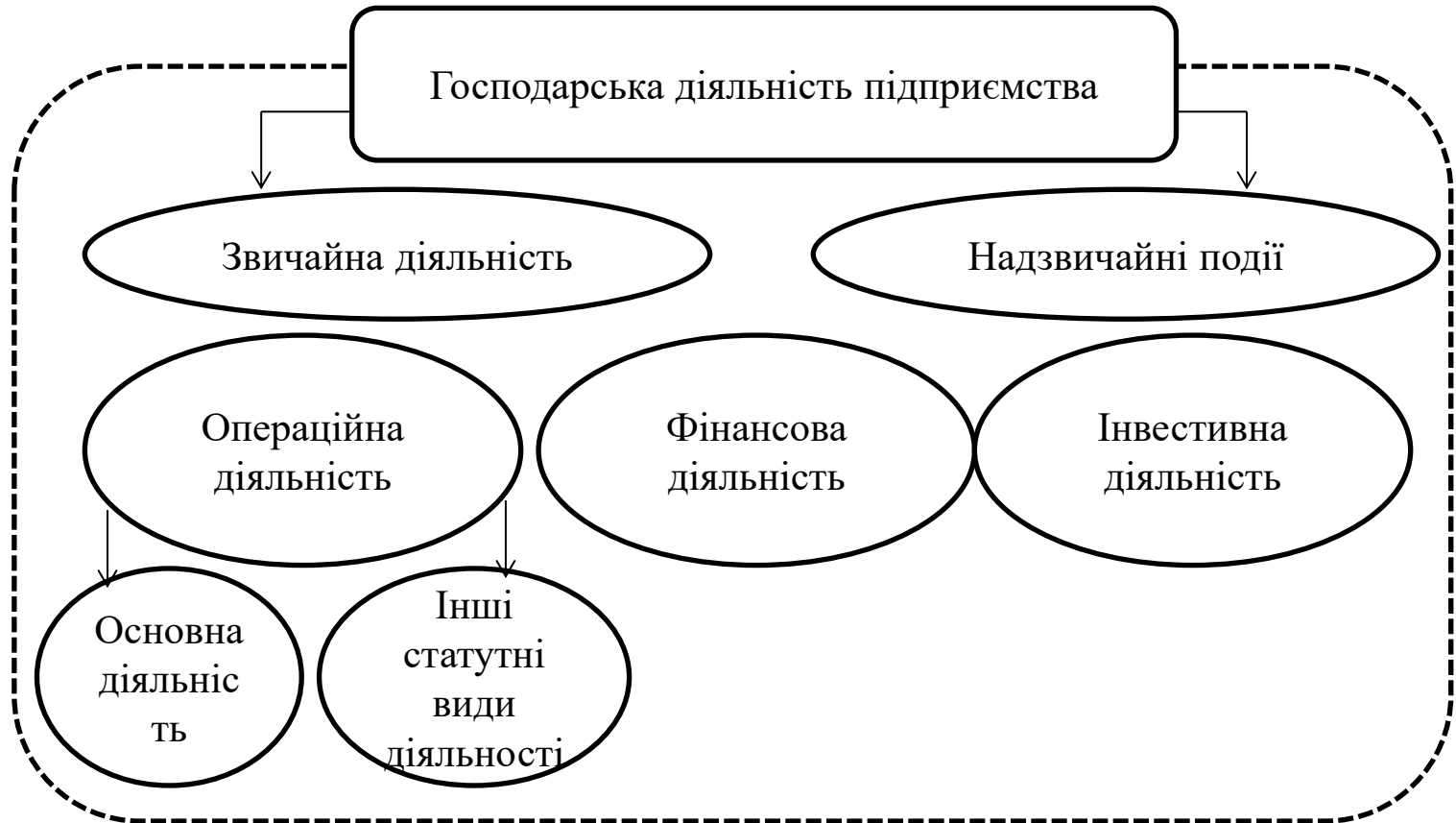
- розкрити сутність, зміст та основи управління господарською діяльністю малого підприємства;
- описати методи аналізу господарської діяльності малого підприємства;
- проаналізувати стан управління господарською діяльністю на прикладі ПП ВКФ «Копсервіс»;
- проаналізувати систему показників ефективності управління господарською діяльністю ПП ВКФ «Копсервіс».
- розробити заходи щодо підвищення ефективності управління господарською діяльністю на ПП ВКФ «Копсервіс».



Об'єктом дослідження є система соціально-економічних відносин, що виникають у процесі здійснення господарської діяльності підприємств.

Предметом дослідження є сукупність методів та інструментів управління господарською діяльністю підприємства.

Господарська діяльність підприємства



Види діяльності ПП ВКФ «КОПСЕРВІС»



Комп'ютерна освіта



Торгівля
комп'ютерами

ProRempc.ru



Комплектуючі до
комп'ютера

ГАРАНТІЙНИЙ ТАЛОН

№ _____

ЗАМОВНИК _____

(адреса) _____

Представник Виробника _____

Гарантує якість та відсутність виробничих дефектів у виготовлених виробках протягом **5 років**, з дати продажу, за умов дотримання **ПРАВИЛ ЕКСПЛУАТАЦІЇ, ЩО ПЕРЕДАЧЕНО ДОДАТКОМ №4**

до договору № _____ від _____ р.

Найменування виробу _____

№ замовлення _____ від _____ р.

Представник Виробника: _____

М.П. _____

Замовник з умовами гарантії ознайомлений претензій до зовнішнього вигляду і комплектності не має.

(підпис) _____

УВАГА!
Для виконання умов гарантії
Всі графи гарантійного талону
повинні бути заповнені.

Гарантійний та
післягарантійний ремонт



Сервісне
обслуговування

Таблиця 2.1 Динаміка основних економічних показників господарської діяльності ПП ВКФ «Копсервіс» за 2014-2016 роки

| № п/п | Показники | Роки | | | Відхилення, +/- | | |
|-------|--|--------|--------|--------|-----------------|-------------|-------------------------|
| | | 2014р | 2015р | 2016р | 2014р-2016р | 2016р-2015р | відн., % 2016р/2014р |
| 1 | Дохід від реалізації товарів, робіт, послуг, грн. | 22580 | 20179 | 26178 | 3598 | 5999 | 115,9 |
| 2 | ПДВ та інші вирахування з доходу, грн. | 3685,9 | 3086,7 | 4044,4 | 359 | 958 | 109,7 |
| 3 | Чистий дохід від реалізації товарів, робіт та послуг, грн. | 18894 | 17092 | 22134 | 3240 | 5042 | 117,1 |
| 4 | Собівартість реалізованих товарів, робіт, послуг, грн. | 15951 | 15229 | 18408 | 2457 | 3179 | 115,4 |
| 5 | Валовий прибуток (збиток), грн. | 2943,0 | 1863,0 | 3726,0 | 783 | 1863 | 126,6 |
| 6 | Рівень рентабельності, % | 18,4 | 12,2 | 20,2 | 2 | 8 | 109,7 |
| 7 | Прибуток (збиток) від операційної діяльності, грн. | 720,8 | -848,2 | 619,5 | -101 | 1468 | 85,9 |
| 8 | Податок на прибуток, грн. | 380,8 | 0,0 | 352,0 | -29 | 352 | 92,4 |
| 9 | Чистий прибуток (збиток), грн. | 398,8 | -437,1 | 178,8 | -220 | 616 | 44,8 |
| 10 | Середньорічна вартість основних засобів, грн. | 6197,2 | 5585,4 | 5535,5 | -661 | -49,9 | -11,9 |

Таблиця 2.2 Динаміка основних фінансових коефіцієнтів

| № п/п | Показники | Роки | | | Відхилення, +/- | | |
|-------|---|--------|--------|--------|---------------------|-----------------|-------------------------|
| | | 2014р | 2015р | 2016р | 2016р - 2014р | 2016р- 2015р | Відн., % 2016р/2014р |
| 1 | Коефіцієнт поточної ліквідності | 2,62 | 2,71 | 2,97 | 0,35 | 0,26 | 113,39 |
| 2 | Проміжний коефіцієнт покриття | 1,70 | 1,82 | 2,00 | 0,30 | 0,17 | 117,65 |
| 3 | Коефіцієнт оборотності дебіт. заборгованості | 3,61 | 3,21 | 4,28 | 0,67 | 1,07 | 118,56 |
| 4 | Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості | 4,01 | 4,02 | 5,02 | 1,01 | 1,00 | 125,25 |
| 5 | Рівень платоспроможності, грн. | 12 708 | 11 537 | 11 295 | -1 413 | -242 | 88,88 |
| 6 | Коефіцієнт незалежності (автономії) | 0,74 | 0,73 | 0,74 | 0,00 | 0,01 | 100,05 |
| 7 | Коефіцієнт співвідношення власних та залучених коштів | 0,36 | 0,37 | 0,36 | 0,00 | -0,02 | 99,81 |
| 8 | Рентабельність продажу, % | 2,11 | -2,56 | 0,81 | -1,30 | 3,37 | 38,39 |

**Таблиця 2.3 Структура податків і обов'язкових платежів ППВКФ
"Копсервіс" 2014-2016 рр.**

| Назва податку або обов'язкового платежу | 2014р | | 2015р | | 2016р | | Відхилення (+,-) | |
|---|---------------|-------------------|---------------|-------------------|---------------|------|------------------|---------------------|
| | Сума, грн. | Питома вага, % | Сума, грн. | Питома вага, % | Сума, грн. | % | абсо- лютне | за пит. вагою, % |
| Податок на додану вартість | 3623,2 | 20,7 | 3064,8 | 16,9 | 3999,8 | 51,7 | 376,6 | 31 |
| Податок з доходів громадян | 192,7 | 51 | 120,2 | 53 | 125,3 | 53,0 | -67,4 | 2 |
| Збір до Пенсійного фонду | 84,0 | 22 | 45,0 | 19,8 | 41,8 | 18,0 | -42,2 | 4 |
| Страховання на випадок тимчасової втрати працездатності | 50,0 | 13 | 31,0 | 13,6 | 34,3 | 14,6 | -15,7 | 1,6 |
| Страховання на випадок безробіття | 50,0 | 13 | 31,0 | 13,6 | 34,3 | 14,6 | -15,7 | 1,6 |
| Всього зі страхування | 376,7 | 100 | 227,2 | 100 | 235,6 | 100 | - | - |
| Всього | 4376,6 | - | 3519,2 | - | 4471,1 | - | - | - |

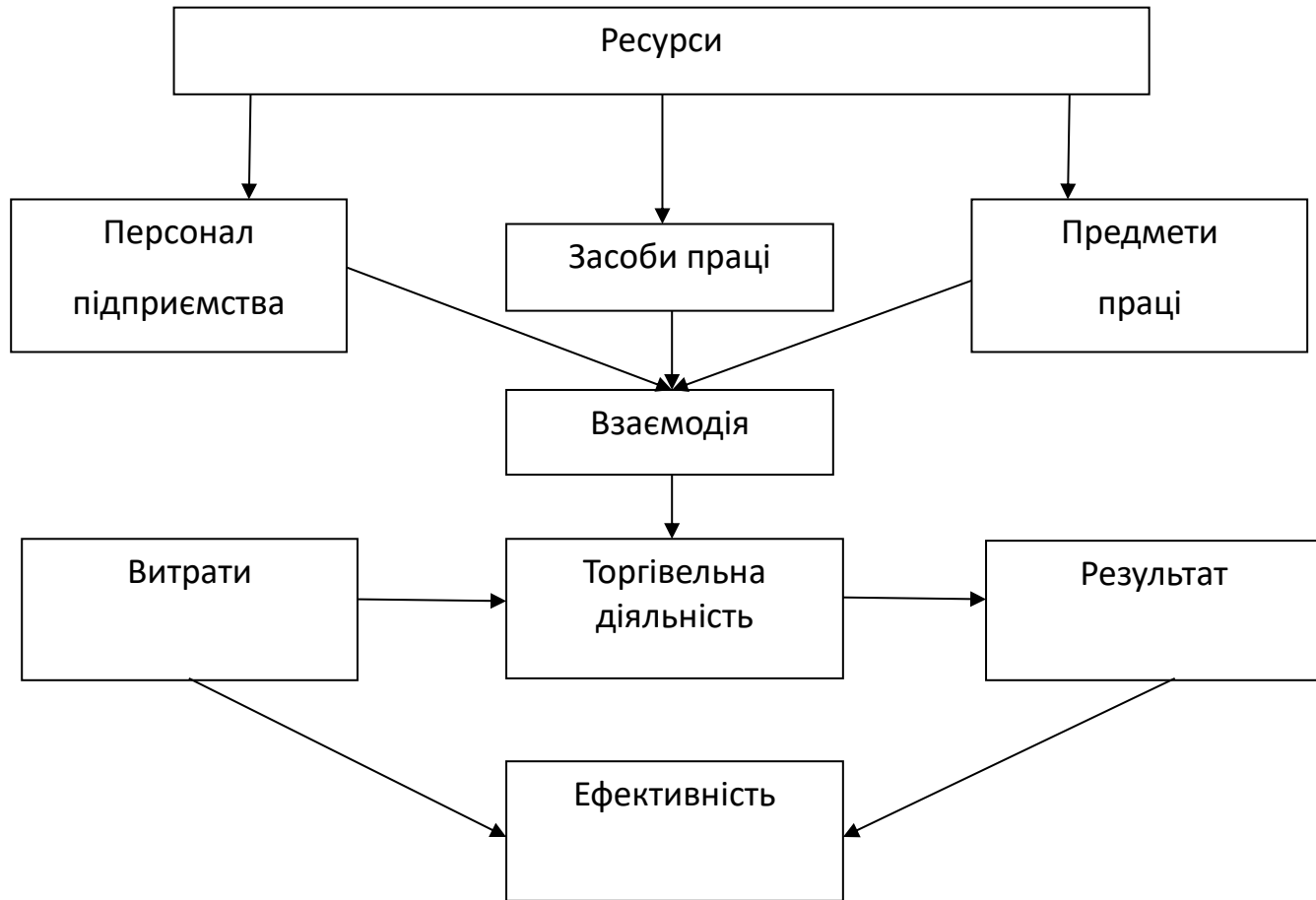
Таблиця 2.4 Структура балансу підприємства

| Показник | 2014р | 2015р | 2016р |
|--|-------|-------|-------|
| Актив | | | |
| Необоротні активи | 39,5% | 33,4% | 29,2% |
| Оборотні активи | 60,4% | 66,5% | 70,7% |
| Витрати майбутніх періодів | 0,1% | 0,1% | 0,1% |
| Пасив | | | |
| Власний капітал | 73,8% | 72,9% | 73,8% |
| Забезпечення наступних витрат і платежів | 1,8% | 1,9% | 2,0% |
| Довгострокові зобов'язання | 0,7% | 0,6% | 0,4% |
| Поточні зобов'язання | 23,7% | 24,6% | 23,8% |
| Доходи майбутніх періодів | 0,0% | 0,0% | 0,0% |

Таблиця 2.5 Розрахунок розміру власних коштів підприємства

| № | Власні кошти | 2014р | 2015р | 2016р |
|------|--|---------|---------|---------|
| 1. | Власний капітал | 12412,6 | 11240,9 | 10998,8 |
| 1.1. | Статутний капітал | 4078,9 | 4078,9 | 4078,9 |
| 1.2. | Пайовий капітал | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| 1.3. | Додатковий вкладений капітал | 1577,6 | 1577,1 | 1402,2 |
| 1.4. | Інший додатковий капітал | 5775,7 | 5083,5 | 4700,5 |
| 1.5. | Резервний капітал | 438,5 | 387,8 | 455,3 |
| 1.6. | Нерозподілений прибуток (непокритий збиток) | 773,0 | 335,9 | 514,7 |
| 1.7. | Неоплачений капітал | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| 1.8. | Вилучений капітал | 231,1 | 222,3 | 152,8 |
| 2. | Забезпечення наступних витрат і платежів | 295,9 | 296,6 | 296,5 |
| 2.1. | Забезпечення виплат персоналу | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| 2.2. | Інші забезпечення | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| 2.3. | Цільове фінансування | 295,9 | 296,6 | 296,5 |
| 3. | Доходи майбутніх періодів за мінусом витрат майбутніх періодів | -79,4 | -11,5 | -9,8 |
| 4. | Загальний капітал (п1+п2+п3) | 12629,1 | 11526,0 | 11285,5 |
| 5. | Відрахування | 0,0 | 0,0 | 6,9 |
| 6. | Власні кошти, які приймаються до розрахунку (п4 - п5) | 12629,1 | 11526,0 | 11278,6 |
| 7. | Коефіцієнт капітального покриття | 73,75% | 72,90 % | 72,89 % |
| 8. | Платоспроможність | 290,0% | 304,4 % | 318,0 % |

Рисунок 3.1 – Схема підвищення ефективності організації управління господарською діяльністю підприємства ПП ВКФ «Копсервіс»



Джерелами фінансування науково
технічних заходів для ПП ВКФ

«Копсервіс» можуть бути:

- - власні кошти підприємства і, насамперед прибуток, що залишається в його розпорядженні;
- - кошти інвесторів (вітчизняних і зарубіжних);
- - кредитні кошти.

Досягти конкурентних переваг та зміцнити свої позиції підприємство ПП ВКФ «Копсервіс» може завдяки:

- забезпеченню більш низьких витрат на збут товарів;
- забезпеченню незамінності товарів та послуг за допомогою диференціації;
- вироблення широкого формулювання того, яким буде бізнес, якими повинні бути його цілі та яка політика є необхідною для їх досягнення.

Для ефективної організації управління господарською діяльністю ПП ВКФ «Копсервіс» можна запропонувати наступні заходи:

- збільшення обсягів продаж на споживчому ринку через виїзну торгівлю;
- до роботи залучати молодих спеціалістів на стажування та з подальшим працевлаштуванням;
- реалізація нових видів товарів та послуг з використанням нових технологій;
- розширення кола постачальників, та покупців;
- більш детальний аналіз діяльності конкурентів, та визначення їх сильних та слабких сторін;
- створення спеціалізованої команди працівників, які будуть займатись наданням додаткових послуг;
- укладання вигідних для підприємства договорів на поставку товарів за більш низькими цінами;
- збільшення обсягу продажу на споживчому ринку через виїзну торгівлю;
- регулярне проведення недорогих рекламних компаній та участь і різних конкурсах та світських заходах;
- підвищення культури обслуговування;
- розбудова мережі збуту у районах та селах;
- використання стратегії диференціації для зміцнення своїх позицій на ринку.



Дякую за увагу !