**ВСТУП**

У даний час переходу до ринкових відносин, зростання самостійності підприємств, прискорення трансформаційних процесів, формування засад інформаційного суспільства, інтенсифікації зовнішньоекономічної діяльності, переходу країни до системи міжнародних стандартів, у тому числі у сфері бухгалтерського обліку, тому сьогодні підвищенні економічні вимоги діяльності усіх структур та служб підприємства. Адже для того, щоб забезпечити прибуток, підприємству необхідно кваліфіковано орієнтуватись у кон’юнктурі ринку і передбачати дії конкурентів, грамотно оцінити своє положення на ринку, здійснити ефективний відбір варіантів технічних та господарських рішень тощо.

Сучасне управління – це особлива сфера економічних відносин, що має свою логіку розвитку.

Суть управлінської діяльності полягає у впливі на процес через прийняття рішень. Необхідність управління пов’язана з процесами поділу праці на підприємстві і відокремлення управлінської праці від

досконало знати механізми управлінського впливу на колектив працівників та окремих виконавців, вміти застосовувати досягнення сучасного менеджменту, що є важливою передумовою формування якісної системи управління. Сучасний менеджер повинен відповідати вимогам економічних перспектив. Він має бути фахівцем ринкових питань, який відповідає за комплексну структуровану одиницю з обслуговування, керівництва та планування, що функціонує у тісному контакті з керівниками виконавських підрозділів для розв’язання завдань компанії. Його завдання – забезпечити ефективне управління при найменших затратах.

Мистецтво управління ставить за мету проявити творчий підхід до справи і виявити здатність керівника до аналізу, оцінки ситуації та прийняття неординарних і ефективних рішень. Більшість видань з проблем управління, здійснених в Україні та інших державах колишнього Радянського Союзу, за своїм змістом в основному відображають специфіку старої системи управління і не враховують ті серйозні корективи, які вносять в управління ринкові відносини. Так, в цих виданнях не завжди можна знайти розкриття сутності таких питань, як роль менеджера, вплив внутрішнього та зовнішнього середовища на діяльність організацій, юридична та соціальна відповідальність, управління формальними і неформальними групами працівників, конфліктними ситуаціями, стресами, перемінами, організаційним розвитком, застосування стилів керівництва та певних форм влади.

Дана курсова робота є підсумком самостійного комплексного дослідження однієї з актуальних проблем організації - це диверсифікація виробництва на підприємстві.

Метою курсової роботи є обґрунтування шляхів вдосконалення господарського механізму функціонування підприємства.

В даній курсовій роботі буде досліджено функціонування підприємства “Імбекс”.

**Розділ 1**

***Організація – як об’єкт управління***

Приватне підприємство фірма „Імбекс", далі - Підприємство, створено згідно з рішенням Засновника, діє на підставі даного статуту та у відповідності до діючого законодавства України. Підприємство є правонаступником фірми „Імбекс", зареєстрованої рішенням виконкому Кузнецовської міської ради народних депутатів від 21.02.1991 р. №46.

Повна назва підприємства:

Українською мовою — Приватне підприємство фірма „Імбекс"; Російською мовою — Частное предприятие фирма „Имбекс".

Місцезнаходження: 34400 м. Кузнецовськ, м-н Вараш, 22

Засновником Підприємства є Жуковська Марина Анатоліївна, паспорт ВР Аг° 010165 від 23.10.2002 року, виданий Кузнецовський МВ УМВС України в Рівненській області.

Підприємство є юридичною особою з моменту його державної реєстрації. Підприємство вправі від власного імені укладати угоди, придбавати майно і особові немайнові права, нести зобов'язання, бути позивачем та відповідачем у суді. Підприємство має круглу печатку, кутовий штамп, фірмові бланки, товарний знак та емблему, самостійний баланс, поточний та валютний рахунки у банках та інших установах відповідно до діючого законодавства.

Підприємство не несе відповідальності по зобов'язаннях Засновника.

Підприємство здійснює свою діяльність шляхом проведення будь-яких операцій, за винятком заборонених законодавством, зокрема шляхом:

а) купівлі-продажу, а також виробництва товарів і продукції, виконання робіт та надання послуг на замовлення юридичних осіб і громадян на підставі укладання договорів або в ініціативному порядку з їх реалізацією на умовах згідно з домовленістю сторін;

б) продажу, безоплатного відчуження, обміну, здачі в оренду. Здачі у безкоштовне тимчасове користування юридичним особам або громадянам належних ним фондів, сировини, готової продукції, фінансових ресурсів та іншого майна на умовах, згідно з домовленістю. Безоплатна передача Підприємством матеріальних цінностей громадянам і юридичним особам здійснюються з дозволу Засновника;

в) поставки проекції, виконання робіт, надання послуг, в тому числі у кредит, надання фінансової або іншої допомоги згідно з домовленістю сторін;

г) участі у діяльності інших юридичних осіб;

 д) ведення у встановленому порядку зовнішньоекономічної діяльності, створення господарських формувань з іноземними юридичними та фізичними особами.

Підприємство створено з метою одержання прибутку шляхом здійснення будь-якої господарської діяльності, незабороненої діючим законодавством.

А також забезпечення споживача необхідною йому продукцією або послугами в задані терміни, необхідної якості з мінімальними затратами для виробника. При вирішенні цієї проблеми в умовах ринкової економіки головним є споживач.

 Предмет діяльності Підприємства:

 Торговельна діяльність:

* торговельна діяльність у сфері оптової, роздрібної, комісійної торгівлі та громадського харчування щодо реалізації продовольчих і непродовольчих товарів, алкогольних напоїв, тютюнових виробів;
* створення кафе, барів, ресторанів та інших підприємств громадського харчування;
* створення та організація профільних, універсальних, комерційних та комісійних магазинів, здійснення фірмової торгівлі;
* роздрібна торгівля в спеціалізованих та неспеціалізованих магазинах роздрібна торгівля з лотків і на ринках;
* торгово-закупівельна та посередницька діяльність, купівля у фізичних і юридичних осіб різноманітної продукції, товарів, обладнання, іншого майна та їх реалізація;
* виробництво, заготівля, переробка і реалізація сільськогосподарської продукції та продукції тваринництва;
* закупівля та реалізація промислових товарів народного споживання, агропромислової та господарської продукції народних промислів та ремесел;
* інші види діяльності в сфері торгівлі та громадського харчування.

Види діяльності, які потребують ліцензування, здійснюються Підприємством за умови одержання відповідних ліцензій (дозволів).

 Майно Підприємства складають основні фонди та оборотні кошти, а також інші цінності, вартість яких відображена в самостійному балансі підприємства.

Джерела формування майна Підприємства :

• грошові та матеріальні внески Засновника;

• доходи, одержані від реалізації продукції, послуг, інших видів господарської діяльності;

• доходи від цінних паперів;

• кредити банків та інших кредиторів; капітальні вкладення і дотації з бюджетів;

• майно, придбане в інших суб'єктів господарювання, організацій та громадян у встановленому законодавством порядку;

• інші джерела, незаборонені законодавством України.

Підприємство зобов’язане:

• забезпечувати своєчасну сплату податків і зборів (обов'язкових платежів) до бюджету та : державних цільових фонді згідно з чинним законодавством;

• створювати належні умови для високопродуктивної праці, забезпечувати додержання законодавства про працю, правил техніки безпеки, соціального страхування;

• здійснювати заходи, направлено на посилення матеріальної зацікавленості працівників як І результатах особистої праці, так і в загальних підсумках роботи підприємства;

• здійснює в межах своєї компетенції необхідні заходи, спрямовані на реалізацію завдань, передбачених статутом Підприємства.

 До виключної компетенції Засновника відноситься:

• затвердження Статуту Підприємства;

• визначення головних напрямків діяльності Підприємства, затвердження його планів та звітів про їх виконання;

• призначення Директора, визначення порядку розподілу прибутку та покриття збитків;

• заснування, реорганізація та ліквідація дочірніх підприємств, філіалів та представництв, затвердження їх повноважень (статутів, положень);

• винесення рішень про притягнення до майнової відповідальності директора та головного бухгалтера Підприємства;

• прийняття рішень про припинення діяльності Підприємства, призначення ліквідаційної комісії;

• затвердження річних балансів.

У Підприємстві створюється одноособовий виконавчий орган - Директор.

Директор вирішує усі питання діяльності Підприємства, окрім віднесених до виключної компетенції Засновника.

Директор призначається Засновником, підзвітний йому та організовує виконання його рішень.

Окремі взаємовідносини особи, яка призначається на посаду Директора Засновником, регламентуються трудовим договором (контрактом).

Рішення Директора проваджуються в життя, як правило, наказами.

Директор Підприємства керує діяльністю Підприємства і несе особисту відповідальність в межах, передбачених контрактом та чинним законодавством за виконання покладених на нього завдань.

Для організації' діяльності Підприємства та виконання покладених на нього завдані) Директор здійснює:

а) представництво Підприємства в Україні та за її межами;

б) оформлення усіх документів, необхідних для забезпечення діяльності Підприємства;

в) видачу наказів, розпоряджень і доручень з питань діяльності Підприємства;

г) розпорядження, у відповідності з діючим законодавством, майном і коштами
Підприємства, укладення угод в межах своїх повноважень;

д) розробляє та затверджує штатний розклад Підприємства;

е) у встановленому порядку призначає і звільняє працівників Підприємства, встановлює
посадові оклади, заохочує працівників, які відзначились, накладає дисциплінарні стягнення;

і) розробляє та затверджує Положення про структурні підрозділи Підприємства;

 Функції Директора можуть бути розширені чи обмежені по відношенню до передбачених статутом наказами Засновника та/або трудовим договором (контрактом).

Підприємство самосгійно планує свою діяльність, виходячи з попиту на робот», послуги, необхідності забезпечення виробничого та соціального розвитку Підприємства, підвищення особистого прибутку працівників.

Основу планів складають договори зі споживачами та постачальниками. Підприємство реалізує свою продукцію та послуги по цінах і тарифах, встановлених самостійно або на договірній основі.

Підприємство здійснює бухгалтерський, оперативний облік та веде статистичну звітність згідно з чинним законодавством України. Директор підприємства та головний бухгалтер несуть персональну відповідальність за додержання порядку ведення і достовірність бухгалтерського обліку та статистичної звітності, Підприємство самостійно визначає фонд оплати праці, а також інші види оплати для працівників. Соціальна діяльність регламентується чинним законодавством.

Підприємство може бути ліквідовано або реорганізовано (злито, приєднано, поділено, виділено, перетворено) за рішенням Засновника та у випадках, передбачених законодавством України.

Майно та кошти Підприємства, що залишились після передбачених законодавством розрахунків, передаються Засновнику.

Майно, передане Засновником Підприємству у користування, повертається Засновнику.

 Місія - це призначення організації, основні завдання, які стоять перед фірмою і повинні виконуватися уповноваженими особами. Отже місією підприємства є забезпечення потреб: клієнтів в якісній продукції; співробітників у своєчасному отримуванні заробітної плати та підвищення їхньої кваліфікації.

Імідж - це є формований і постійно підтримуваний стабільний образ людського враження про діяльність підприємства, продукцію або послуги ікі воно виготовляє або надає. Є два види іміджу: позитивний та негативний. Імідж фірми є позитивний тому, що підприємство підвищує якість своєї продукції та проводить сприятливу цінову політику по відношенню до споживачів та посередників.

Основні функції Фірми:

* новаторська;
* організаційна;
* господарська;
* соціальна;
* особиста.

Новаторська функція полягає у сприянні процесу продукуванню нових ідей (технічних, організаторських, управлінських тощо), створення нових товарів і надання нових послуг.

Організаційна функція передбачає впровадження нових форм і методів організації виробництва, нових форм заробітної плати та їх оптимальне поєднання з традиційними, раціональне поєднання форм одиничного поділу праці, основних елементів системи продуктивних сил та контролю за їх виконанням.

Господарська функція – найефективніше використання трудових, матеріальних, фінансових, інтелектуальних, інформаційних ресурсів.

Соціальна функція полягає у виготовленні товарів і послуг, необхідних суспільству, відповідно до головної мети, вимог дії основного економічного закону.

Особистісна функція передбачає самореалізацію власної мети підприємця, отримання задоволення від своєї роботи.

Роздрібна торгівля покликана захищати інтереси споживачів, бо вона є посередником між виробниками (постачальниками) і споживачами, висувати до виробників вимоги щодо якості продукції, її безпеки для здоров’я споживача, товарного вигляду, упаковки, надання споживачеві відповідної інформації про товар, забезпечити його належне торговельне обслуговування. Роздрібна торгівля — тип торгівлі товарами, а також виконання певних послуг, направлених на покупця, яким є кінцевий споживач, фізична чи юридична особа. Метою придбання товару у роздріб є задоволення особистих потреб покупця, членів його родини (якщо це фізична особа), або ж працівників фірми (якщо це юридична особа) за рахунок споживання купленого товару. Мета купівлі товару є вагомою для маркетологія. Купівельні мотиви є визначним чинником для сегментації ринку та визначення цільової групи споживачів.

Оптова торгівля – це діяльність по придбанню та відповідному перетворенню товару для подальшої його реалізації підприємствам роздрібної торгівлі або іншим суб’єктам підприємницької діяльності.

Оптова торгівля у її справжньому призначенні пов’язана з товарним забезпеченням системи роздрібної торгівлі.

Господарюючі суб’єкти оптової торгівлі свою діяльність здійснюють через:

- оптові бази – основні господарські підприємства оптової торгівлі, що здійснюють оптові закупівлі та поставки товарів і надають торговельні послуги підприємствам і організаціям роздрібної торгівлі, громадського харчування та іншим суб’єктам підприємницької діяльності;

- товарні склади, склади-холодильники – відокремлені або спеціально пристосовані приміщення для зберігання та переробки товарних запасів;

- склади-магазини, що мають функціональні площі, до яких входять торговельні та складські площі закритих та напівзакритих приміщень для зберігання і продажу великогабаритних товарів (меблі, будівельні матеріали тощо).

Оптова торгівля здійснюється великими партіями, вона не пов'язана з продажем товару кінцевим споживачам. Тому в оптовій торгівлі товар може бути проданий два і більше разів (спочатку на регіональному, а потім на місцевому рівнях), а у роздрібній - тільки один раз.

Організаційну структуру представимо на рис. 1.1.

Бухгалтерський облік відображає господарську діяльність підприємств, організацій і установ. Він охоплює всі засоби господарства, джерела їх формування, всі господарські процеси і результати діяльності. Метою бухгалтерського обліку є надання користувачам для прийняття рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан і діяльність підприємства. Саме головний бухгалтер несе юридичну і моральну відповідальність за законність та ефективність використання фінансових і матеріальних ресурсів підприємства, господарських операцій, що здійснюються. За ним зберігається правило другого підпису, яке закріплює контрольні функції бухгалтерії. В умовах ринкових відносин, заснованих на послідовному застосуванні економічних методів управління, підвищуються вимоги до інформаційного забезпечення і підсилюються управлінські аспекти обліку.

Основна функція юридичного відділу: організація та забезпечення правильного виконання актів законодавства, інших нормативних актів і документів, надання керівництву пропозицій щодо вирішення правових питань виробничої, економічної та соціальної діяльності підприємства

 Господарський відділ створюється для матеріально-технічного, транспортного забезпечення діяльності підприємства, надання допомоги структурним підрозділам у вирішенні господарських питань.

 У процесі управління транспортним відділом визначаються потоки вантажів та обсяги перевезень вантажів, здійснюється вибір і встановлюється необхідна кількість транспортних засобів, складаються плани перевезень вантажів, виконується оперативне регулювання транспортного обслуговування виробництва.

 Вибір видів транспортних засобів залежить від обсягів перевезень, габаритів і фізико-хімічних властивостей вантажів, відстані та напрямків їх переміщення. Розрахунки необхідної кількості транспортних засобів кожного виду здійснюються з урахуванням добового обсягу перевезень вантажів, вантажопідйомності транспортних засобів і кількості рейсів за добу.

 Планування роботи відділу полягає в розробці річних (квартальних) і календарних (місячних, добових) планів, а також у оперативному регулюванні перевезень. У річних і квартальних планах розраховуються обсяги перевезень вантажів, кількість транспортних засобів і механізмів, обсяги вантажно-розвантажувальних робіт та інші показники господарської діяльності транспортного господарства. Календарні плани містять завдання на місяць (добу, зміну) і складаються за окремими транспортними маршрутами. У них зазначаються види вантажів, пункти відправлення та прийняття, час початку й закінчення перевезень.

Ефективна організація реклами певного товару чи послуги є одним з ключових моментів досягнення підприємцем успіху. Хотілося б зауважити, що важливим тут є не кількість публікацій, не величина суми витрачених грошей, а продуманість стратегії рекламної кампанії, в яку входить правильний вибір цільової аудиторії та найбільш дієвої в даному випадку форми реклами. Реклама є однією з найважливіших умов ефективного функціонування будь-якого підприємства. Реклама спільно з засобами стимулювання збуту й торгівлі, елементами пропаганди, є потужними маркетинговими засобами нецінової конкуренції. Ефективна організація рекламної діяльності дозволяє вирішувати стратегічні й тактичні завдання фірми, пов'язані із місією компанії на ринку. Відділ проводить рекламні акції, рекламні заходи, рекламні кампанії, що дозволяють успішно реалізовувати функції реклами на підприємстві. Однак, при цьому постійно слід здійснювати повний аналіз ефективності рекламної діяльності, тобто порівняння витрат на рекламу з полікованим економічним і соціальним ефектом.

Як відомо, маркетингові комунікації є складовою частиною маркетингу. Тому особливості організації маркетингу на підприємстві впливають і на організацію служби маркетингової політики комунікацій.

Маркетинг, цей вид людської діяльності, спрямований на задоволення потреб споживачів за допомогою обміну, включає до свого складу, крім товарної політики, політики ціноутворення та організації розподілу продукції, також і маркетингову політику комунікацій. Цю функцію здійснює персонал служби маркетингу організаційні особливості маркетингової політики комунікацій донині підпорядковуються загальним завданням та цілям маркетингу, який, у свою чергу, базується на стратегії підприєм­ства в цілому.

Торгове управління складається з відділів роздрібної торгівлі, оптової торгівлі, промислової торгівлі та складу

Роздрібна торгівля — сфера підприємницької діяльності, пов'язана з продажем товарів та послуг кінцевим споживачам для особистого використання. Це остання ланка каналів збуту.

Для підприємства оптової торгівлі, що постачає роздрібну торгівлю

продуктами харчування, клієнтами є продуктові магазини, супермаркети,

ларьки, намети, відділи у великих універсальних магазинах, кафі, бари,

ресторани. Усі вони мають потребу в закупівлях товарів і доставці. Їх можна

класифікувати по обсязі закупівель, повернень, надійності в партнерстві.

Розбивка покупців на такі групи дозволить більш ефективно зорієнтувати

маркетингові зусилля.

Промисловість як провідна ланка господарства України визначає рівень її економічного розвитку, спеціалізацію економіки, масштаби участі в територіальному поділі праці й інтенсивності територіально-економічних зв’язків. Відділ промислової торгівлі займається виготовленням продукції, включає асортимент товару.