**Управління формуванням та використанням прибутку**

**торговельного підприємства “ Казка”**

План

*Вступ*

*Розділ І* **Суть прибутку та джерела його формування**

* 1. Прибуток – головна мета діяльності підприємства .
  2. Вплив внутрішнього та зовнішнього середовища на формування прибутку підприємства

*Розділ ІІ* **Дослідження формування та використання прибутку**

**торговельного підприємства “ Казка”**

* 1. Аналіз формування прибутку торговельного підприємства “ Казка”
  2. Аналіз використання прибутку торговельного підприємства “ Казка”
  3. Фактори , що впливають на динаміку зміни прибутку підприємства

*Розділ ІІІ* **Напрямки формування та використання прибутку**

* 1. Формування прибутку підприємства на наступний період
  2. Основні напрямки використання прибутку підприємства на наступний період

# Висновки

*Додатки*

## **ВСТУП**

В сучасних ринкових умовах господарювання в Україні почала формуватися зміна форм та методів управління економікою підприємств. У господарській діяльності підприємств вплив ринкових законів , реформ не завжди носить позитивний характер , тому більша частина господарюючих підприємств знаходиться в стані ризику. Суб’єкти господарювання відчувають дефіцит обігових коштів , не завжди вчасно можуть розрахуватися з своїми борговими зобов”язаннями , а це в першу чергу веде до збитків.

Одним з важливих напрямків оздоровлення фінансового стану підприємства є удосконалення напрямків формування прибутку , аналіз методів його максимілізації , оптимізація витрат та розробка стратегії управління прибутком . Крім того , кінцевим позитивним результатом господарської діяльності підприємства є прибуток . Прибуток – це грошовий дохід , утворений в результаті виробничо-господарської діяльності. Прибуток виконує такі основні функції :

* оцінка підсумків джіяльності підприємства
* розподіл доходу між підприємством і державою , підприємст-вом і його робітниками , між сферою виробництва і невиробничою сферою
* джерела утворення фондів економічного стимулювання і соціальних фондів.

Отже , у зростанні прибутку зацікавлені як підприємство , так і дер-жава. На підприємствах приріст прибутку досягається не лише завдяки збільшення трудового внеску колективу підприємства , а і за рахунок інших факторів. Саме тому , на кожному підприємстві необхідно систематично проводити аналіз формування , розподілу та використання прибутку.

Головними завданнями , які стоять перед підприємством з метою управління формуванням та використанням прибутку є :

* систематичний контроль за виконанням планів одержання прибутку
* виявлення факторів формування показників прибутку та розрахунки їхнього впливу
* вивчення напрямків і тенденцій розподілу прибутку
* виявлення резервів збільшення прибутку
* розробка заходів для використання виявлених резервів

Курсова робота виконується на матеріалах торговельного підприємства ”Казка ”, яке було створене 15.12. 1999р у відповіднос-ті з чинним законодавством та Законів України “ Про підприємства”, “ Про підприємсництво ”, “ Про власність ”.

***Розділ І*** **Суть прибутку та джерела його формування**

* 1. *Прибуток – головна мета діяльності підприємства*

Економічним позитивним підсумком виробничо-фінансової діяльності підприємства є прибуток.

Прибуток – це важливий узагальнюючий показник оцінки ефективності функціонування кожного суб’єкта господарювання , оскільки в прибутку акумулюються резерви всіх сторін діяльності підприємства :

* виробництво і реалізація
* якість і асортимент
* ефективність використання виробничих ресурсів
* собівартість продукції

Прибуток характеризує ефективність господарювання за всіма напрямками його діяльності : виробничої , збутової ,постачальницької , інвестиційної , фінансової. Прибуток становить основу економічного розвитку підприємства і зміцнює його фінансовий стан та фінансові відносини з партнерами.

Крім цього , прибуток є основним джерелом фінансування витрат на виробничий і соціальний розвиток підприємства , найвагомішим джерелом централізованих ресурсів держави : у доходи бюджету здійснюються відрахування від олержаного доходу підприємства , значною частиною якого є прибуток . Це означає , що доходи підприємства повинні задовільняти не тільки фінансові потреби , а й потреби держави на фінансування суспільних фондів споживання, розвиток науки , освіти , охорони здоров’я . Таким чином , у збільшення прибутку зацікавлені як підприємство , так і держава.

Прибуток , як економічний показник , являє собою різницю між ціною реалізації та собівартості продукції ( товарів , послуг ), між обсягом отриманої виручки та сумою витрат на виробництво та реалізацію продукції.

В торгівлі з урахуванням специфіки виконуваних функцій і особливостей формування доходів та витрат , прибуток визначаєть-ся , як різниця між доходом підприємства та його поточними витратами ( мал . 1 )

Податкові платежі , що

входять в ціну товару

Валовий доход

від реалізації

товарів

Витрати

обігу

Чистий доход від реалізації товарів

Прибуток від

реалізації

Податкові платежі , що

входять в ціну товару

Доходи від

інших видів

реалізації

Собівар -

тість

Чистий доход від іншої реалізації

Прибуток від

ін.реалізації

Доходи від опе-рацій з основни-

ми фондами і н/а

Податки за раху-нок доходу

Витрати на операції

Доходи від поза-

реалізаційних

операцій

Чистий доход від

ін. операцій

Прибуток від ін.операцій

***Балансовий прибуток торговельного***

***підприємства***

## Мал. 1 Формування прибутку торговельного підприємства

Прибуток характеризує кінцевий результат діяльності торговельного підприємства . *Прибуток* – це частина додаткової вартості , виробленої і реалізованої , готової до розподілу. Підприємство отримує прибуток після того , як втілена у створеному продукті вар-тість буде реалізована і набере грошової форми . Отже , об’єктивна основа існування прибутку пов’язана з необхідністю первинного розподілу додаткового продукту.

Додатковий продукт – це вартість створювана безпосередніми виробниками понад вартвсть необхідного продукту.

Прибуток відбиває результати діяльності підприємства і зазнає впливу багатьох чинників . На формування *прибутку впливає* :

* сфера діяльності підприємства
* галузі господарства
* форма власності
* розвиток ринкових відносин
* фінансово-господарська діяльність підприємства
* облік фінансових результатів

Прибуток виконує ряд функцій ( мал . 2 )

Розподільча

функція

Стимулююча

функція

Оціночна

функція

Джерело

формування

фондів стимулювання

Іструмент розподілу між підприємством та бюджетом

Характеризує

ефект госпо-

дарської діяль-

ності

*Мал.2 Функції прибутку підприємства*

*Оціночна функція* – прибуток підприємства використовується як оціночний показник , що характеризує ефект його господарської діяльності .Використання цієї функції повною мірою можливе тільки в умовах ринкової економіки , яка перелбачає свободу встановлення цін , свободу вибору постачальника і покупця.

*Розподільча функція* – її зміст полягає в тому , що підприємство розподіляє прибуток , котрий отримало в результаті фінансово-господарської діяльності на дві частини :

* частина , яка акумулюється у бюджетах у вигляді податку на прибуток
* частина , яка залишається в розпорядженні підприємства

Стимулююча функція – прибуток є джерелом формування різних фондів стимулювання :

* фонд заохочення
* фонд виробничого розвитку
* фонд соціального розвитку
* фонд виплати дидідендів
* пайовий фонд
* благодійний фонд

Прибуток , як економічний показник , дозволяє поєднувати економічні інтереси держави , підприємства , як господарюючого суб’єкта , робітників та власників підприємства. Вирішення цих завдань пов’язане з пропорціями в розподілі та використанні прибутку.

Об’єктом економічних інтересів держави є частина прибутку , яка виплачується у виді податків та обов’язкових платежів , Економічний інтерес прибутків з точки зору підприємства – це прибуток , що залишається в його розпорядженні і використовується для вирішення виробничих та соціальних завдань розвитку.

Економічний інтерес робітників підприємства пов’язаний з розміром прибутку , який буде спрямовано на матеріальне заохочення , соціальні виплати , соціальний розвиток.

Власника підприємства цікавить розмір прибутку , який направляється на виплату дивідендів та на виробничий розвиток підприємства.

Прибуток є якісним показником , тому що в його розмірі відображена зміна обсягу товарообігу , доход підприємства , рівень використання ресурсів , величина витрат обертання . Таким чином , прибуток синтезує в собі всі сторони діяльності підприємства .

Для оцінки величини прибутку , в залежності від функцій , які вони виконують та в процесі управління прибутком , існують певні його види . Відповідно до класифікаційних ознак є такі видів прибутку

( таблиця № 1.1. )

***Таблиця № 1.1.***

***Класифікація видів прибутку підприємства***

|  |  |
| --- | --- |
| *Класифікаційна ознака* | *Види прибутку підприємства* |
| Від виду діяльності | * прибуток від торговельної діяльності * прибуток від інших видів діяльності * прибуток від реалізації майна * прибуток від позареалізаційних операцій |
| Від порядку визначення | * балансовий прибуток * оподаткований прибуток * чистий прибуток |
| Від методики оцінки | * номінальний прибуток * реальний прибуток |
| Від мети визначення | * бухгалтерський прибуток * економічний прибуток |
| Від розмірів | * мінімальний прибуток * цільовий прибуток * максимальний прибуток |

Залежно *від виду діяльності* , виділяють :

* прибуток від торговельної діяльності – це прибуток отриманий від реалізації товарів та платних торговельних послуг
* прибуток від інших видів діяльності – це прибуток від неторгової діяльності – виробничої , транспортної , посеред-ницької
* прибуток від реалізації майна – це прибуток від продажу основних фондів , нематеріальних активів
* прибуток від позареалізаційних операцій – це прибуток від інвестиційної діяльності , здачі майна в оренду , пайової участі в інших підприємствах і т.п.

Обсяг прибутку за кожним видом діяльності формується як сальдо доходів та витрат на проведення.

Залежно *від порядку визначення* розрізняють :

* балансовий прибуток – це прибуток , який характеризує кінцевий результат проведення всіх видів діяльності .Обсяг балансового прибутку визначається за даними бухгалтерського обліку
* оподаткований прибуток – це обсяг прибутку , який визначається як різниця між валовими доходами та валовими витратами підприємства – платника податку на прибуток , зменшений на суму амортизаційних відрахувань
* чистий прибуток – це прибуток , що залишається в розпорядженні підприємства після сплати податку на прибуток та інших податків , обов’язкових платежів та зборів , що сплачуються за рахунок прибутку

Залежно *від методики оцінки* виділяють :

* номінальний прибуток – це фактично отримана величина прибутку
* реальний прибуток – це номінальний прибуток , перерахований з огляду на інфляцію

Залежно *від мети визначення* розрізняють :

* бухгалтерський прибуток – це прибуток , який відповідає балансовому
* економічний прибуток – це прибуток , який являє собою різницю між виручкою від реалізації та всіма витратами підприємства , в тому числі витратами втрачених можливостей

Витратами втрачених можливостей прийнято вважати втрати на споживання якогось ресурсу , які виміряні з точки зору вигоди , через те , що не було використання ресурсу найкращим альтернативним варіантом.

Залежно *від розмірів підприємства* прибуток характеризується :

* *мінімальний прибуток* – це прибуток , розмір якого після сплати податків задовільняє власників підприємства про мінімальний рівень рентабельності на вкладений капітал , тобто кількісно мінімальний рівень рентабельності відповідає рівню середньої потенційної ставки банків по депозитах
* *цільовий прибуток* – це прибуток , який визначає цільову функцію діяльності підприємства та залежить від обраної стратегії . Він може бути нормальним -–тобто прибуток який відповідає нормі прибутку на капітал , що склався на ринку. Також необхідним – тобто та необхідна сума прибутку , яка відповідає потребам підприємства в коштах на виробничий та соціальний розвиток
* *максимальний прибуток* – це прибуток , який пов’язаний з реалізацією продукції – максимальний прибуток підприємство отримує при такому обсязі діяльності , коли граничні доходи дорівнюють граничним витратам , тобто граничні доходи ( ви-трати ) ростуть відповідно до рості обсягів виробництва.

Прибуток торговельного підприємства , як результативний показник його діяльності залежить від співвідношення між розміром доходів торговельного підприємства і витратами на здійснення торговельно-фінансової діяльності .

Важливим фактором , який впливає на величину прибутку є рівень ціни закупівлі товарів.Підприємство при здійсненні комерційних угод мусить намагатися закупити товар за найнижчими цінами. Цього можна досягти шляхом скорочення кількості посередників при закупівлі товарів , використання цінових знижок при узгоджен-ні ціни товару . Якщо підприємство займається зовнішньо-еконо-мічною діяльністю , то зниженню ціни закупівлі товару може сприяти придбання товарів у іноземних партнерів (при сприятливо-му співвідношенні курсів національної та іноземної валюти ) або здійснення прямих товарообмінних ( бартерних ) операцій ( при сприятливому співвідношенні рівня цін на обмінні товари ).

Зростання розмірів одержання прибутку пов’язане із збільшенням рівня цін продажу товарів. Управління цінами реалізації залежить від обгрунтованості вибору цінової політики підприємства на споживчому ринку , використання сприятливої торговельної кон’юктури в окремі періоди року .

Збільшення ціни реалізації товарів сприяє розширенню продажу сезонних товарів перед початком сезону ( коли ціни найвищі ). Маса одержання прибутку залежить від обсягу діяльності підприємства , кількості реалізованих товарів. Збільшенню обсягу продажу сприяє здійснення ефективної маркетингової діяльності шляхом включення в перелік взаємодоповнюючих товарів , надання споживчого кредиту при реалізації товарів , розширення системи додаткових торговельних послуг пов’язаних з реалізацією товарів , здійснення ефективних рекламних заходів . Для оптової торгівлі важливе значення в розширенні продажу має регіональна диверсифікація збуту.

При однаковій величині доходів підприємство може мати різний розмір прибутку , що залежить від величини витрат обігу. Витрати обігу формуються під впливом таких факторів :

* обсяг товарообігу
* склад та асортимент товарів
* джерела надходження товарів
* рівень продуктивності праці на підприємстві
* ступінь використання ресурсів
* структура капіталу
  1. *Вплив внутрішнього та зовнішнього середовища на формування прибутку підприємства*

Прибуток є основним джерелом фінансування розвитку підпри-ємства , удосконаленням його матеріально-технічної бази. Вся діяльність підприємства спрямованан на те , щоб забезпечити зростання прибутку або принаймі стабілізувати його на певному рівні. Процес накопичення прибутку відбувається під впливом фак-торів внутрішнього та зовнішнього характеру.

*Внутрішні фактори* впливу на прибуток підприємства – це фактори , які залежать від діяльності підприємства :

* обсяг діяльності підприємства
* стан та ефективність використання ресурсів підприємства
* рівень доходів
* рівень витрат
* ефективність цінової та асортиментної політики

*Зовнішні фактори* впливу на прибуток підприємства – це фактори , які не залежать від діяльності підприємства :

* державне регулювання цін в сучасних умовах на товари , які входять до споживчого кошика ( хлібобулочні вироби , м’ясні та молочні продукти )
* подорожчання послуг інших галузей народного господарства- зростання цін на електроенергію , тарифів на паливо-мастильні матеріали , теплову , парову енергію ,транспортні послуги , послуги зв’язку , що приводить до збільшення поточних витрат
* система оподаткування – залежність між прибутком та податками обернено-пропорційна – чим менше податків заплптить підприємство , тим більше прибутку залишиться в його розпорядженні
* зміна нормативних документів по кредитуванню , збільшення облікової ставки за користування кредитними ресурсами – збільшує поточні витрати та негативно впливає на формування прибутку
* політика держави по формуванню доходів , відсутність індексації доходів населення залежно від темпів інфляції впли-ває на зниження купівельної спроможності населення , що приводить до зниження обсягів реалізації продукції , а отже зниження прибутків

Розмір прибутку залежить від *взаємовпливаючих факторів* . До них відноситься :

1. *Кількість проданих товарів* . Кожна одиниця товару при продажі приносить певний прибуток , тому чим більше товару реалізовано , тим більше прибутку отримує підприємство від реалізації товарів.
2. *Розмір встановленої націнки* . Встановлення граничного рівня націнки на регулбовані ціни не дозволяє встановити більш високий рівень. По вільних цінах націнка залежить від попиту та пропозицій на товар та від цін підприємств-конкурентів.
3. *Цінова політика* . При заключенні торговельних угод підприємство повинно користуватися золотим правилом бізнесу – закупити товар по більш низькій ціні , а продати його – по більш високій ціні . Такого результату можна добитися шляхом скорочення посередників при закупівлі товарів. Збільшення бартерних угод сприяє привигідному співвідношенні рівня цін , отримати товар по нижчих цінах , ніж у посередників.
4. *Обсяг діяльності.* Розмір прибутку залежить від обсягу вироб-ничої діяльності по реалізації товарів . Збільшити прибуток можна шляхом вивчення попиту на ринку на даний товар , розширення асортименту за рахунок взаємодоповнюючих та взаємозамінних товарів , надання додаткових платних послуг.
5. *Валові витрати .* Залежність між прибутком та валовими витратами обернено-пропорційна . По-перше , чим менший рівень комерційних витрат , тим більший прибуток може отри-мати підприємство при реалізації товарів. По-друге , чим менша сума витрат обігу , тим більше зниження витрат. Зниження витрат обігу можливе при :

* виборі найбільш оптимального місцезнаходження підприємства
* зниження тарифів на транспортні послуги
* посилення режиму економії
* ефективне використання трудових ресурсів
* ефективне використання матеріальних ресурсів

1. *Оборотність обігових активів* .Чим більше оборотів здійснюють обігові кошти за місяць , тим швидше вивільняються грошові кошти і тим самим збільшується товарообіг та прибуток .
2. *Склад капіталу* . Співвідношення між власними та позиковими коштами на різних етапах діяльності підприємства змінюється , але треба завжди пам’ятами , що позикові кошти мають бути нижчі від власного капіталу.
3. *Фондоозброєність працівників.* Чим вищий технічний розвиток підприємства , тим вища продуктивність праці і відповідно більший обсяг реалізації , тим вищий розмір прибутку.
4. *Чисельність працівників.* Чим більше працюючих в штатному розписі підприємства , більші витрати на оплату праці , більші витрати , а лтже , нижчі прибутки.
5. *Податкомісткість.* Чим більший фонд оплти праці , тим вищий розмір податків , які нараховуються на фонд оплати праці . А це в свою чергу приводить до збільшення витрат , а отже зниження рівня прибутку.
6. *Затрати , що фінансуються з прибутку.* Розмір чистого прибутку залежить від розміру економічних санкцій , пов’язаних з порушенням чинного податкового законодавства , цінової політики , санітарного режиму , техніки безпеки та охорони праці.

Своєчасне дослідження та аналіз даних факторів на розмір прибутку, виявлення позитивних та негативних причин зміни прибутку , доз-воляє підприємству скоригувати розмір прибутку та відповідно управляти ним в майбутньому періоді.

***Розділ ІІ.***  **Дослідження формування та використання прибутку**

**торговельного підприємства ” Казка ”.**

2*.1. Аналіз формування прибутку торговельного підприємства*

*” Казка ”.*

Торговельне підприємство ” Казка ” було створене 15.12.1999р та зареєстроване в органах місцевого самоврядування у відповідності з чинним законодавством України. Власником підприємства є трудовий колектив . При створенні підприємства , керівництво керувалося такими законами України :

1. Закон України “ Про підприємства в Україні”.
2. Закон України “ Про підприємництво”
3. Закон України “ Про власність”

Підприємство діє на основі статуту , є юридичною особою , має розрахункові рахунки в банку , круглу печатку , веде самостійний баланс. Підприємство самостійно веде фінансово-господарську діяльність , визначає самостійно стратегії та основні напрямки своєї діяльності та розвитку.

Основним видом діяльності торговельного підприємства ” Казка ” є реалізація продукції продовольчої групи , забезпечення потреб споживачів та отримання прибутку.

В сучасних умовах , споживчий ринок насичений аналогічною продукцією , яка реалізується на даному підприємстві. Через неста-більність економіки , рівень платоспроможності покупців дуже низький . Тому конкуренція на реалізацію товарів дуже висока. В таких умовах необхідно вижити , продовжувати діяльність та вдос-коналювати методи торгівлі.

Для досконалого вивчення аналізу реалізації продукції і відповідного аналізу формування прибутку , необхідно дослідити динаміку прибутку , оцінити фактори , що обумовлюють його величину та визначити достатність прибутку для вирішення завдань виробничого та соціального розвитку підприємства.

Основні документи , які дають інформацію для аналізу та вивчення формування прибутку є наступні джерела інформації :

* форма № 1 “ Баланс”
* форма № 2 “ Звіт про фінансові результати роботи”
* форма 1-торг “ Звіт про товарообіг ”

Формування прибутку на торговельному підприємстві “ Казка ” можна можна зобразити у вигляді схеми ( мал. 3 )

Формування

прибутку

Від позареаліз.

операцій

Від реалізації

продукції

Від продажу

майна

Штрафи

Товар-відділ 1

Продаж майна

Орендна плата

Товар-відділ 2

Пеня

Балансовий

прибуток

Податкові платежі , що сплачують з прибутку

Чистий

прибуток

*Мал. 3 . Схема формування прибутку ТП ”Казка”*

Прибуток ТП ”Казка” є одним з основних показників підприємства в ринкових умовах господарювання та виступає стратегічною метою підприємства , реалізація якої є обов’язковою для забезпечення нормальних умов функціонування підприємства.

Досягнення певної величини прибутку на підприємстві дає можливість вирішувати виробничі та соціальні завдання , забез-печувати фінансову стійкість та платоспроможність підприємства , створювати фонди матеріального заохочення та бути конкуренто-здатним для ринку.

Аналіз формування прибутку проводиться поетапно. На кожному етапі розглядається певний фактор впливу на накопичення прибутку.

Для кращого аналізу формування прибутку розглянемо детальний аналіз фінансових результатів на ТП ”Казка” за 2000-2001р.

***Таблиця 2.1.***

#### Аналіз фінансових результатів та їх використання

***по ТП ”Казка” за 2000 – 2001 рік***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| *Показники діяльності* | *2000 рік* | *2001 рік* | *Відхилення*  *(+ - )* |
| сума т.грн | сума т.грн |
| 1.Виручка від реалізації | 354.8 | 683.0 | + 328.2 |
| 2.Товарообіг | 354.8 | 683.0 | + 328.3 |
| 3.Непрямі податки | 59.1 | 113.8 | + 54.7 |
| 4.Доход | 295.7 | 569.2 | + 273.5 |
| 5.Собівартість | 274.2 | 481.1 | + 206.9 |
| 6.Інші витрати | 41.5 | 80.5 | + 39.0 |
| 7.Балансовий прибуток | - 20.0 | 7.6 | + 27.6 |
| 8.Податок на прибуток | - | 2.3 | + 2.3 |
| 9. Чистий прибуток | - 20.0 | 5.3 | + 25.3 |

Проаналізувавши дані таблиці бачимо , що рівень прибутку в 2001 році на підприємстві збільшився. Якщо в 2000 році підприємство було збиткове , то в 2001 році досягло прибутків 5.3 тис.грн.

Причинами таких різких змін стало збільшення товарообігу на підприємстві. За даними – товарообіг збільшився майже в два рази.

Результатом таких зрушень була правильна організація роботи на підприємстві і нормальне його функціонування. Насамперед , було заключено договори з постачальникаами , ціни на продукцію яких помірні .А при закупці великої партії товару , робилися відсоткові знижки .

Збільшується товарообіг ТП “ Казка” , торгова виручка стає біль-шою, що призводить для росту обороту торгівлі .

Важливу роль у отриманні прибутку , зіграла стратегія цінової політики . Керівництвом підприємства було прийнято рішення про зниження цін на товари першої необхідності . У зв’язку з тим , що підприємство має біля 25 % товарів першої необхідності , це дало позитивні результати. За рахунок зниження цін ( нижче , ніж у кон-курентів ) зросла реалізація даних товарів , тобто за рахунок під-вищення об’ємів , зріс прибуток. Швидше реалізовувались товари , збільшувалася закупка , витрати різко не зростали – а наслідок , отимання прибутку та привернення споживача. А для любого торго-вельного підприємства – це головне.

На мал.4 зображено діяльність підприємства напротязі 2000-2001 р.

Товарообіг Непрямі податки

700

120

600

100

500

80

400

60

300

2000 2001 2000 2001

Балансовий прибуток Інші витрати

10

80

5

60

0

40

-10

20

-20

2000 2001 2000 2001

Собівартість Чистий прибуток

500

10

400

5

300 0

-10

200

-20

100

2000 2001 2000 2001

*Мал . 4 Діяльність ТП “ Казка ” за 2000-2001 р*

Як видно з таблиці та діяаграм , робота підприємства значно покращилася. У зв’зку з покращенням організаційної роботи , під- приємство наростило обсяги реалізації товарів , що дало змогу із збиткового підприємства перетворитися у прибуткове .

Щоб всебічно побачити формування прибутку , необхідно проаналізувати його по ступені формування.

Для аналізу балансового прибутку необхідно :

* охарактеризувати формування прибутку
* проаналізувати балакнсовий прибуток підприємства
* проаналізувати обсяг товарообігу

***Таблиця 2.2.***

***Аналіз формування балансового прибутку ТП “ Казка ”***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| *Показники* | *2000 рік*  *тис.грн.* | *2001 рік*  *тис.грн* | *Відхилення*  *+ -* |
| 1.Доход від реалізації товарної продукції | 354.8 | 683.0 | + 328.2 |
| 2.Непрямі податки та інші вирахування з доходу | 54.1 | 113.8 | + 54.7 |
| 3.Собівартість реалізованої продукції | 274.2 | 481.1 | + 206.9 |
| 4.Інші звичайні :   * доходи * витрати | -  41.5 | -  7.6 | -  - 39.0 |
| 5. Балансовий прибуток | - 20.0 | 7.6 | + 27.6 |

Як видно з таблиці , балансовий прибуток у 2001р становить 7.6тис.грн , порівнюючи з поперднім 2000 роком , в якому було 20.0тис.грн. збитків , можна сказати , що підприємство дуже добре попрацювало.

У 2000 році збитки були отримані за рахунок великої суми інших витрат , які в певній мірі були пов’язані з організаційною роботою , тому що підприємство організувалося в кінці попереднього року і початок 2000 року був стартом для роботи.

На формування прибутку в основному вплинули *внутрішні фактори*, які залежать віддіяльності підприємства.До цих факторів можна віднести :

* обсяг реалізації товару – товарообіг
* собівартість продукції
* рентабельність
* цінова політика підприємства
* інші

Для кращого дослідження величини та динаміки прибутку, доцільно проаналізувати отримання прибутку та рентабельність підприємства поквартально за 2001 рік.

***Таблиця 2.3.***

#### Показники прибутку та рентабельності ТП “Казка”

***в поквартальному розрізі за 2001 рік***

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показники | Квартали | | | | Разом  2001 |
| І кв. | ІІ кв. | ІІІ кв. | ІУ кв. |
| 1. Виручка від реалі-зації продукції т.грн. | 150.4 | 158.1 | 186.5 | 188.0 | 683.0 |
| 2. Собівартість реалі-зованої продукції т.грн. | 110.8 | 117.5 | 129.5 | 123.3 | 481.1 |
| 3. Сума балансового прибутку т.грн. | 1.2 | 1.1 | 2.8 | 2.5 | 7.6 |
| 4. Рівень рентабельнос-ті балансового прибут-ку % | 1.08 | 0.94 | 2.16 | 2.03 | 1.58 |
| 5. Сума чистого при-бутку т.грн. | 0.8 | 0.7 | 2.02 | 1.8 | 5.3 |
| 6. Рівень рентабель-ності чистого прибутку % | 0.72 | 0.6 | 1.54 | 1.46 | 1.1 |

Рівень рентабельності БП

2.5

2.0

1.5

1.0

0.5

І ІІ ІІІ ІУ

Рівень рентабельності ЧП

1.6

1.2

0.8

0.6

0.2

І ІІ ІІІ ІУ

*Мал. 5 Динаміка рівня рентабельності за 2001 рік поквартально*

Як бачимо , напротязі року величина прибутку коливалася , але підприємство кожен квартал було прибутком і в цілому за рік рівень рентвбельності підприємства за балансовим прибутком становить 1.58 %., а по чистому прибутку 1.1 %

Для кращого аналізу впливу собівартості на чистий прибуток , розрахуємо такий фактор , як собівартість на 1 грн. реалізованої про-дукції , тобто обчислимо скільки витрат припадає на 1 грн реалізованої продукції.

***Таблиця 2.4.***

***Вплив собівартості на 1 грн. реалізованої продукції***

***по ТП “ Казка ” за 2001 рік в поквартальному розрізі***

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показники | І кв | ІІ кв | ІІІ кв | ІУ кв | Разом  за рік |
| 1. Собівартість продукції в тис.грн | 110.8 | 117.5 | 129.5 | 123.3 | 481.1 |
| 2. Виручка від реалізації продукції в тис.грн. | 150.4 | 158.0 | 186.5 | 188.0 | 683.0 |
| 3. Собівартість на 1 грн ре-алізованої продукції в грн | 0.74 | 0.74 | 0.69 | 0.66 | 0.70 |

Виходячи з даних таблиці , можна зробити висновок , що витрати на одну гривню реалізації продукції зменшуються з кожним кварталом, та в середньому за рік становлять 0.70 грн. , тобто підприємству залишається 0.30грн.

Фінансове становище підприємства непогане. Підприємство в 2001 році отримало певну суму прибутку 5.3.тис.грн. , заборгованості по заробітній платі немає , простроченої заборгованості по платежах до бюджету – немає. Отже , підприємство зробило свій старт . Але на досягнутому зупинятися неможна .

Керівництво підприємства планує для кращої роботи та покращення фінансового стану підприємства :

* розширити торговельні площі за рахунок складських приміщень
* створити спеціалізовані відділи для малозабезпечених
* збільшити асортимент продукції
* ввести передову форму обслуговування – самообслуговування
* підтримувати ціни на рівні конкурентів , а на деякі види товарів знижувати
* реклама товарів
* стимулюючі заходи.

Значить підприємство вибрало правильну стратегію своєї діяльності, а це дасть можливість і надалі працювати такими ж темпами.

*2.2. Аналіз використання прибутку.*

Використання прибутку на підприємстві таке ж важливе , як і його накопичення. Використання грошових коштів відбувається згідно з чинним законодавством України .

Головним у підприємницькій діяльності любого суб’єкта господарювання є те , що одержаний прибуток після сплати всіх податків , залишається в розпорядженні підприємства та використовується згідно чинного законодавства самостійно .

Управління грошовими коштами підприємства є одним з важливих напрямків , оскільки одержані прибутки є не тільки стимулом для працівників , але і стимулом для розвитку підприємства.

Управління грошовими коштами складається з послідовних *етапів* :

* аналіз
* планування
* контроль
* регулювання

Кожен з етапів відіграє важливу роль , оскільки гроші для підприємства – це закуплені товари , заробітна плата працівників , платоспроможність , уникнення кризи та банкутства.

Економікою закладено жорсткий закон для підприємців : “ Для того , що існувати , треба працювати ”. І тому кожне підприємство повин-но виживати , діяти , спостерігати , вивчати самостійно , не чекаючи ніякої допомого на свій страх та риск.

Прибуток підприємство розподіляє самостійно . *Схема розподілу прибутку* зображена на мал.

Фонд заохочення

( стмулювання )

Фонд виробничого

розвитку

Резервний фонд

Фонд соціального

розвитку

*Мал.6 Розподіл чистого прибутку ТП “ Казка”*

Схематично розподіл чистого прибутку на підприємстві зображено на малюнку. Вивчаючи стан підприємства , його особливості , керів-ництво прийшло до висновку , що прибуток буде спрямовано відповідно до потреб.

У зв’язку з тим , що 2000 рік не приніс підприємству прибутку , а тільки збитки , які необхідно було перекрити у наступному році , при розподілі прибутку у 2001 році було звернуто увагу на те , що обладнання на підприємстві потребує заміни , приміщення підпри-ємства потребує ремонту , працівники пасивно відносяться до роботи , тому прибуток розподілили наступним чином

***Таблиця 2.5.***

#### Напрямки використання чистого прибутку ТП “ Казка ”

***за 2001рік***

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| *Показники* | *Сума*  *тис.грн* | *Питома вага %* |
| 1. Фонд виробничого розвитку | 3.7 | 70.0 |
| 2. Фонд соціального розвитку | 0.53 | 10.0 |
| 3. Фонд заохочення ( стимулювання ) | 0.80 | 15.0 |
| 4. Резервний фонд | 0.27 | 5.0 |
| Разом | 5.30 | 100.0 |

В таблиці наведено дані використання чистого прибутку на підпри-ємстві за 2001 рік . Найбільше чистого прибутку використано на фонд виробничого розвитку – 70% та фонд матеріального стимулю-вання – 15 % . З допомогою діаграми зображено відсоткову долю чистого прибутку , який направляється на утворення фондів.

1. фонд виробни-чого розвитку
2. фонд стимулювання
3. фонд соціаль-ного розвитку
4. резервний фонд

*Мал. 7 Розподіл чистого прибутку підприємства*

Розподіл прибутку поквартально не здійснюється , тому що суми коштів досить малі в розрізі кварталів , а по результатах роботи за рік ці суми значно більші і їх можна спрямувати на потреби підприємства. Перед тим як затвердити річний план використання прибутку , керівництво торговельного підприємства “Казка ”збирає збори трудового колективу, на яких даний план затверджується , тому що підприємство є колективним і всі питання організаційного характеру , грошових коштів вирішуються колективно.

Стратегія та тактика підприємства досить реальна , тому керів-ництво надіється на майбутнє процвітання підприємства і ще більші прибутки.

Ознайомившись з документацією підприємства можна зробити наступні висновки :

1. Підприємству слід нарощувати темпи розвитку.
2. Розробляти перспективні плани , враховуючи непередбачувані зміни та швидко на них реагувати.
3. Плани розподілу прибутку повинні бути реальними і добре прорахованими.
4. Потрібно зважувати всі “за” і “проти” при прийнятті певних рішень .
5. Досліджувати економічні зміни в державі та слідкувати за прийняттям законів , їх змін та доповнень.

*2.3.Фактори , які впливають на динаміку зміни прибутку*

*ТП “ Казка”*

*Прибуток* – це сутність діяльності підприємства. Зміна прибутку – це закон торгівлі , і він не підлягає контролю. Але підприємство в силі дослідити фактори впливу , вибрати найбільш пригідні для себе і по мірі можливості оперуватися ними в роботі.

Дослідження факторів , що впливають на прибуток є необхідним для підприємства , оскільки вони дозволяють дати не тільки кількісну оцінку , а і можливість зміни прибутку в майбутньому.

Всю сукупність факторів , які визначають прибуток підприємства , можна згрупувати на дві групи :

* зовнішні
* внутрішні

*До зовнішніх факторів* відносять фактори , які не піддаються з боку діяльності підприємства :

1. Державне регулювання цін . Держава регулює споживчий кошик , тому ціни на хлібо-булочні , м’ясні та молочні вироби повинні бути мінімальними і не зростати .
2. Подорожчання послуг інших галузей господарства. Інфляційний тягар , пов’язаний зі зростанням цін на енергоносії впливає на зростання тарифів на паливо-мастильні матеріали , теплову , парову енергію , транспортні послуги , що негативно відбивається на формуванні прибутку і знижує його величину.
3. Система оподаткування.Існує обернена пропорція між прибутком та податками – чим менше податків підприємство сплачує , тим більше прибутку залишається в розпорядженні підприємства.
4. Політика держави по формуванню доходів. Відсутність індексації реальних доходів населення в залежності від темпів інфляції впливає на зниження купівельної спроможності насе-лення , що призводить до зниження обсягів реалізації товарів та зниження прибутку.

*Внутрішні фактори* – це фактори пов’язані з функціонуванням підприємства і якими підприємство в силі керувати та змінювати :

1. Отримання прибутку від реалізації товарів . Це основний показник , який характеризує діяльність підприємства.Такі показники , як прибуток від продажу іншого майна , прибуток від позареалізаційних операцій , безумовно збільшує прибуток підприємства і є резервом його зростання , але це не є домінантою для підприємства , тому що специфіка діяльності -–торговельне підприємство.При цьому підприємство повинно уважно вивчати своїх постачальників , а також слідкувати за виконанням умов договорів , щоб не отримати штрафів , які знижують прибуток.
2. Обсяг діяльності. Розмір прибутку в першу чергу залежить від обсягу діяльності підприємства , чим більша реалізація товарів , тим більше прибутку отримує підприємство. ТП “ Казка ”в 2001 році значно змінило обсяги реалізації продукції за рахунок зміни асортименту , якості продукції , детального вивчення ринку.
3. Кількість одиниць проданого товару . Чим більше одиниць то-вару продано , тим більший прибуток від реалізації
4. Розмір встановленої націнки . Цей етап пов’язаний з різним ви-дом ризиків.Вивчивши ринок конкурентів , підприємство прий- няло рішення знизити торгову націнку на5% , чим залучило більше покупців і за рахунок цього збільшило об’єм реалізації продукції , в результаті чого підвищилися прибутки від реалізації продукції.
5. Фондоозброєність працівників . Цей фактор важливий тим , що чим вищий рівень технічного розвитку підприємства , тим вища продуктивність праці і як результат – більший обсяг реалізації продукції , а відповідно і вищий розмір прибутку підприємства.
6. Чисельність працюючих. Чим менша чисельність працівників , тим вища продуктивністоь праці , тим менші витрати і збільшується величина прибутку.

За результатами діяльності 2000 року , керівництво підприємства зрозуміло , що потрібно переглянути методи роботи , внести корективи та доповнення .Тому у 2001 році було змінено стиль робо-ти . Насамперед , було переглянуто договора з постачальника .Виб-рали таких постачальників , де були якісніші товари , нижчі ціни при закупівлі великої партії товарів. А якщо товари закуплені по нижчих цінах , то можна відповідно поставити меншу націнку ,а отже привернути споживача . Відповідно товарообіг збільшився майже вдва рази. Обігові кошти почали швидше обертатися , і цим самим зріс прибуток.

Чисельність персоналу було приведено до оптимального варіанту , в результаті цього зменшилися витрати на оплату праці та податки.

Напротязі року було проведено ряд рекламних заходів ,щодо кращого ознайомлення споживачів з продукцією : зроблено великий рекламний щит , вивіску з підсвіткою .

Крім того продовжився регламент роботи підприємства на 2 год., а в передсвяткові дні робота підприємства теж продовжується на 1 год та встановлюються знижки на товари , які мають великий попит.

Керівництво торговельного підприємства працює над вдоскона-ленням методів роботи на підприємстві , покращує умови праці працівників .

За результатами дослідження фінансової діяльності підприємства можна зробити висновок , що підприємство працює над нарощуванням темпів торгівлі для того , щоб отримати більший прибуток та розширювати свою виробничу діяльність.

Але підприємству треба йти весь час в ногу з ринком , досліджувати його потреби , виявляти те , що хоче покупець і тоді працювати над цими питаннями .

***Розділ ІІІ*** **Напрямки формування та використання прибутку.**

* 1. *Формування прибутку підприємства на наступний період.*

Загальна стратегія розвитку підприємства пов’язана з діяльністю підприємства в цілому , використання матеріально-технічної бази та виконання його головної цілі – отримання прибутку за рахунок максимального задоволення потреб споживачів.

Стратегія підприємства повинна бути розроблена так , щоб плани були надто гнучкими , щоб при необхідності можна було здійснюва-ти модифікацію та переорієнтацію.

Діяльність підприємства на ринку направлена на досягнення певних стратегічних цілей і тактичних завдань , які забезпечать ефективну роботу , прибутковість , виживання та конкурентоспроможність на ринку.

В умовах ринкового господарювання ТП “ Казка ” повинно розро-бити стратегію своєї господарської діяльності на найближчу перс-пективу , а також дивитися і в майбутнє для того , щоб виконувати свою головну місію. Керівництво підприємства вважає , що правильно вибрана стратегія діяльності – це запорука успіху в майбутньому . Приймаючи обгрунтовані та систематизовані планові рішення , знаючи зовнішнє середовище , яке може вплинути на діяльність підприємства , підприємство зменшує ризик в конкурен-ції на ринку.

Відома прямо-пропорційна залежність прибутку від обсягів реалізації – більший об’єм реалізації – більший прибуток. Такий взаємозв’язок дає змогу враховувати , наскільки конкретно збільшиться прибуток при зростанні обсягу реалізації.

В умовах ринку перед підприємством стоїть завдання : самому визначити оптимальний варіант ціни на продукцію , виходячи з конкретних умов ринку .

В ринковій економіці підприємство не завжди отримує бажаний результат . Результат діяльності може бути негативним , позитивни , нульовим .Збитки розглядаються як негативне значення прибутку. Зарубіжні економісти вважають , що справжній прибуток пов’язаний з невизначеністю , а у невизначеності є свій ризик .

В системі управління підприємством основна увага приділяється прибутку і для того , щоб управляти ним , треба визначити взаємо-зв’язок обсягу продажу , витрат , та прибутку.

Тому так важливо вибирати правильну та обгрунтовану стратегію та тактику для виконання своїх завдань.Планування дає можливість створити єдність загальної цілі всередині підприємства.

Стратегічне планування на сьогоднішньому ринковому етапі господарювання – стає правилом , а не вийнятком.

Виходячи з місії *підприємства “ Казка* ” можна визначити такі цілі його діяльності :

1. Головна ціль – збільшення об’єму прибутку .

Практика країн з розвиненою економікою показує , що головною метою діяльності будь-якого підприємства є отримання прибутку , що відображає ефективність господарсько-фінансової діяльності підприємства. Саме прибуток визначає економічний результат ведення господарської діяльності і вимірюється співставленням результатів з витратами.

2. Специфічні цілі - відображають систему цілей , які є умовою досягнення головної цілі підприємства :

* життєво-необхідна ціль підприємства – це отримання мінімального прибутку , який забезпечить збереження статут-ного фонду підприємства
* перспективна ціль –це досягнення максимально можливого прибутку
* поточна ціль – це отримання необхідного прибутку для забезпечення задовільного фінансового стану підприємства
* ціль торгівлі – це збільшення обсягів продажу , ефективна асортиментна політика
* ціль комерційної діяльності - це збільшення обсягів реалізації за рахунок ефективних постачальницьких зв’язків , стабі-лізація цін ,зменшення витрат обігу.
* соціальна ціль – це створення умов праці , що сприяють високопродуктивній праці , забезпечують соціальний розвиток колективу , створюють ефективну оплату праці
* інноваційна ціль – це запровадження нових передових технологій , модернізація та реконструкція потужностей підприємства , впровадження нових видів високоефективного обладнання

На малюнку8 схематично зображено головну та специфічні цілі підприємства та їх взаємозалежність , а також залежність прибутку від діяльності підприємства.

Збільшення маси прибутку

***Головна ціль***

##### Специфічні цілі

Отримання мінімального прибутку

П

Р

И  
Б  
У  
Т  
О  
К

*Життєво-*

*необхідна*

Отримання максимально можливого

прибутку

*Перспек-*

*тивна*

###### Поточна

Отримання необхідного прибутку

Д  
І  
Я  
Л  
Ь  
Н  
І  
С  
Т  
Ь

Збільшення обсягів продажу , ріст об-

сягів закупівлі продукції , ефективна

асортиментна політика підприємства

*Ціль*

*торгівлі*

Збільшення реалізації товарів , ефек-

тивні зв’язки з постачальниками ,ста-

білізація та зменшення цін , зменшення

витрат обігу

*Комерційні*

*цілі*

*Соціальні*

*цілі*

Створення умов праці , збільшення

коштів на соціальний розвиток , забез-

печення високої продуктивності праці

Впровадження нових технологій , мо-дернізація потужностей , впровадження

нових методів організації торгівлі

*Інноваційні*

*цілі*

*Мал. 8 Стратегія формування діяльності та прибутку ТП “ Казка ”*

Величина прибутку залежить з одного боку від об’єму реалізації , а з іншого боку – від розміру витрат обігу. Послідовність обгрунтування стратегії управління прибутком ТП “Казка”показано на малюнку

1.Визначення цільової суми

прибутку

2. Визначення обсягу

товарообігу, який забезпечує цільові функції

3. Розробка

асортиментної

політики

4. Розробка цінової політики

5.Формування

ресурсної

політики

7. Управління

поточними

витратами

6. Управління

валовими

доходами

ні 8. Перевірка відповідності

отриманої суми прибутку ні

цільовому розміру

так

9. Прийняття стратегічного плану

досягнення цільового прибутку та

забезпечення контролю над його

реалізацією

*Мал.9 Послідовність обгрунтування стратегії управління*

*прибутком підприємства ТП “Казка”*

Величина прибутку , як цільової функції діяльності підприємства залежить від обраної стратегії. При прогнозування величини капіталу необхідно враховувати склад і розмір джерел його збільшення.

Розробка стратегії управління прибутком передбачає *дев’ять етапів,* зображених на малюнку 9 :

* на першому етапі визначається цільова сума прибутку підприємства , величина якого залежить від стадії життєвого циклу підприємства , стратегічних завдань , які ставить перед собою керівництво підприємства на майбутнє та їх вирішення.
* на другому етапі розробляється стратегія товарообігу , який реально відповідає попиту населення на товар
* на третьому етапі розробляється асортиментна політика підприємства , яка повинна відповідати товарно-груповій структурі , бути оптимальною і потрібною споживачц
* на четвертому етапі відбувається обгрунтування цінової політики , тобто визначається оптимальна ціна товару , при якій досягається оптимальний товаробіг та максимальний прибуток
* на п’ятому етапі здійснюється формування ресурсної полі-тики , тобто залучення товарів для реалізації, які забезпечують досягнення необхідного обсягу діяльності з найменшими затратами
* на шостому етапі проходить вирішення завдань пов’язаних з управлінням валовими доходами
* на сьомому етапі проходить вирішення завдань , які пов’язані з валовими витратами , які повинні бути мінімальними
* на восьмому етапі можливий обсяг отриманого прибутку порівнюють з його цільовим розміром – якщо можливий прибуток більший або рівний цільовому , то дана стратегія приймається до виконання
* дев’ятий етап – це контроль за ходом реалізації плану

На підприємстві ТП “Казка ” робота на перспективу планується , що видно із таблиці

***Таблиця 3.1.***

***Очікувані показники діяльності на перспективу по ТП “Казка”***

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| *Показники* | *2002р* | *2003р* | *2004р* | *2005р* | *2006р* |
| 1. Товарообіг тис.грн. | 790 | 850 | 900 | 980 | 1000 |
| 2. Очікуваний прибуток тис.грн. | 6.3 | 6.8 | 7.8 | 8.5 | 9.0 |
| 3.Коефіцієнт прибут-ковості | 0.79 | 0.8 | 0.87 | 0.87 | 0.9 |

1.0

0.9

0.89

0.88

0.87

0.86

0.85

0.84

0.83

0.82

0.81

0.8

0.79

2002 2003 2004 2005 2006

## Мал.10 Динаміка росту коефіцієнта прибутковості по ТП “Казка”

Отже , як бачимо , ТП “Казка ” добре планує свою діяльність на перспективу з метою отримання прибутку , враховуючи всі фактори, які можуть вплинути , як зовнішні , так і внутрішні.

Добре розроблена стратегія – це запорука успіху підприємства.

3.2.Основні напрямки використання прибутку підприємства на наступний період.

У фінансовій та економічній діяльності підприємства важливе місце відводиться розподілу та використанню одержаного прибутку , як основного джерела фінансування потреб і задоволення економічних інтересів власників.

Прибуток , що залишається в розпорядженні підприємства після оплати всіх податків , використовується згідно їз статутом підприємства та зі згоди трудового колективу.

Відповідно до головних напрямків використання , цей прибуток може *бути використаний* :

* на розподілений прибуток , що спрямовується за межі підприємства на виплату матеріального заохочення та дивідендів , на благодійний фонд
* на нерозподілений прибуток , що залишається на виробничий та соціальний розвиток підприємства та на страховий фонд

Основною метою планування прибутку є оптимізація пропорції між розподіленим та нерозподіленим прибутком.Доля кожної частини на підприємстві вирішується колегіально , тобто враховуються всі позитивні та негативні сторони діяльності підприємства і створюється певний оптимальний варіант .

Основні напрямки використання прибутку залежать від його потреб.А потреби в свою чергу базуються на ефективності діяльності .

*Напрямки використання прибутку* :

1. Фінансування розвитку матеріально-технічної бази підприємства ( виробничий фонд ) , авансування основного капіталу. Потреба визначається на основі реального стану основних фондів підприємства ,їх ліквідність та пригідність до експлуатації . Чим краще оснащений магазин , тим більше споживачів можна обслужити , а відповідно зросте товарообіг та прибуток.
2. Фінансування приросту власних обігових коштів , авансування оборотного капіталу. Потреба визначається , виходячи з власних обігових коштів та коштів , які необхідні для росту товарообігу.
3. Фінансовий резерв обо фонд ризику ( фонд регулювання цін ). Потреба в формуванні резервного фонду передбачається статутом підприємства , згідно чинного Законодавства України.
4. Кошти , спрямовані на погашення кредитів банку.Торговельне підприємство не може обійтися без кредитів , як короткострокових , так і довгоспрокових. Кошти , які спрямовуються на виплату відсотків за користування кредитом та погашення самого кредиту має здійснюватися у точно визначені терміни .
5. Кошти на соціальний розвиток та заохочення трудового колективу визначається рішенням загальних зборів . Такі фінансування дають змогу покращити умови праці та відпочинку працівників трудового колективу , заохотити та спонукати їх до ефективної та високопродуктивної роботи .

Згідно з планами , ТП “Казка ” планує використовувати прибуток за призначенням згідно статуту та рішення трудового колективу .

В перспективі підприємство буде використовувати прибуток на :

* матеріальне заохочення працівників ( додаткове заохочення за ріст об’ємів товарообігу по відділах , зниження витрат )
* удосконалення виробничого фонду ( розширення сфери діяльності , розширення торговельних площ ,використання сучасних прилавків та вітрин )
* формування та підтримка іміджу підприємства
* рекламна діяльність
* створення ефективних форм розрахунку за товари
* запровадження післяпродажного сервісу

Підприємство зробило багато , але на досягнутому не потрібно зупинятися.Необхідно весь час вивчати ринок , потреби та бажання споживачів , умови праці та відпочинку працівників , вдосконалення методів торгівлі.

В наступних періодах , керівництво планує здійснити ряд нововедень для збільшення обсягу продажу та оптимізації витрат.

Так як підприємство працює тільки три роки , основним завданням є завоювання ринку тастовренняіміджу для підприємства.

Тому плануючи напрямки використання прибутку треба вибирати найкращі варіанти , а витрати повинні бути не найнижчі , а опти-мальні.

**Висновок.**

Торговельна діяльність підприємства важлива галузь економіки , яказаключає всобі багато аспектів та факторів , котрі впливають на його функціонування.

Дослідження діяльності підприємства дає можливість реально оцінити його шанси в сфері торгівлі.

Аналізуючи основні дані роботи торговельного підприємства “Казка”по окремих сферах діяльності можна зробити висновок , що вся діяльність підприємства спрямована на отримання прибутку та рентабельності.

Порівнюючи дані 2000-2001 року , реально видно , що підприємство зробили значний крок і вийшло із збиткового в 2000році – 20 тис.грн. збитків , до прибуткового в 2001 році – 5.3 тис.грн. прибутків.

Проаналізувавши причини такої зміни , випливають основні фактори , а саме :

* нарощування темпів товарообігу
* зменшення витрат на 1 грн. реалізації продукції
* розширення асортиментної групи товарів
* покращення умов праці працівників підприємства

та другорядні фактори , асаме :

* постачальники
* конкуренти
* рівень цін на товари
* розташування магазину

Керівництво , знаючи , що людський фактор відіграє головну роль в роботі торговельного підприємства , прийшло до висновку , що покращення умов праці та матеріальний стимул , повинні бути на першому плані , а тоді буде і добра робота , і добра віддача , і при-бутки.

Оновлюючи виробничі фонди , полегшуючи умови праці , оновлю-ючи асортимент можна бачити плоди нормальної фінансово-економічної діяльності підприємства – підвищився попит на товари , а отже зросли обсяги товарообігу і в свою чергу прибуток.

Враховуючи помилки 2000 року , підприємство змогло змінити організацію роботи на підприємстві і із збиткового вийти на рівень прибуткового.

На підприємстві велика увага приділяється внутрішнім факторам впливу на фінансово-господарську діяльність та зокрема на величину отримання прибутку.Аналізуючи та вивчаючи вплив кожного фактора , робляться відповідні висновки та приймаються радикальні міри по покращенню роботи.

На підприємстві використовуються передові методи торгівлі , постійно впроваджуються інновації , змінюється стиль роботи та керівництва. Всі питання виробничого таневиробничого характеру вирішуються колективно.

На підприємстві вже склалися певні принципи роботи. До уваги приймаються побажання клієнтів , а також рахуються з думкою колективу.

Велика увага приділяється вивченню ринку та конкурентів. Крім того аналізуються договора та розрахунки з постачальниками та вибираються найоптимальніші варіанти.

На підприємстві ще є маса питань , які потребують вирішення і над якими працює керівництво . Звичайно , що неможлива робота без непередбачених ризиків та наслідків , але керівництво старається гнучко реагувати на такі неполадки і покращувати дані питання.

ТП “Казка ” працює на перспективу , правильно планує свою стратегію та тактику , намагається іти в ногу з прогресивними методами торгівлі – і це їм вдається.

Діяльність підприємства та плани на майбутнє є реальними . Але зупинятися на досягнених показниках не потрібно. Щоб добре працювати та отримувати бажаний результат треба завжди бути на передньому рубежі .

**Список використаної літератури :**

1. Про власність . Закон України // Нові закони – К. ,1993

1. Про підприємництво . Закон України // Нові закони – К., 1991
2. Про зовнішньоекономічну діяльність , Закон України // Нові закони - К . , 1991
3. Про оподаткування прибутку підприємств . Закон України // Нові закони – К ., 1995
4. Бланк І.О.Управління торговельним підприємством. Підр.- М., “Тандер” , 1998
5. Бланк И.А. Управление прибылью – К., “Ника – центр “ , 1998
6. Бойчук І.М., Харів М.С.,Хопчан М.І.,Піча Ю.В. Економіка підприємства . Навч.пос. – К., 2001
7. Валевич Р.П. Давыдова Г.А. Экономика торгового предприятия Учеб.пос. – Мн.,’’ Высшая школа’’ ,1996
8. Василенко Л.П.,Головатчук Т.І., Мороз Л.В. , Полянко В.В. Економіка торговельного підприємства . Навч.пос. – ЧФ КДТЕУ , 1998
9. Герасимчук В.Г. Розвиток підприємства : діагностика ,страте-гія ,ефективність. - К.,Вища школа , 1995
10. Економіка торговельного підприємства .Навч.пос.КДТЕУ , 1998
11. Економіка торговельного підприємства / Під ред. Проф. Ушакової Н.М. – К. “Хрещатик” 1999
12. Лігоненко Л.О. , Чумак І.М. Управління товарним забезпе-ченням торговельного підприємства Навч.пос. –К., 1999
13. Мазаракі А.А., Лігоненко Л.О.,Ушакова Н.М. Економіка торговельного підприємства . Підр.– К.”Хрещатик”1999