**Вступ**

Україна – є незалежною самостійною державою, для якої відкрито реальні можливості переходу ії економіки до ринку.

Побудова розвинутого ринкового господарства – процес досить складний і тривалий.

Досвід роботи в умовах ринкової економіки, який накопичено в промислово-розвинутих країнах, не можна автоматично перенести на управління економічними процесами в Україні.

В таких скрутних умовах, що склалися в Україні, в умовах глибокої економічної, фінансово-кредитної, паливно-сировинної, екологічної та інших криз перехід до реального ринку надзвичайно утруднений.

Серед факторів, що мають сприяти виходу України з кризового становища, важлива роль належить підготовці спеціалістів для ринкових структур та підвищення ролі економічної освіти. Економічні знання допомогають кваліфікованим спеціалістам у їхній практиці, зі знанням справи працювати в різних фірмах, корпораціях, у численних структурах внутрішнього та міжнародного бізнесу.

Ринкова система господарювання, яка формується в Україні, обумовлює зміну форм та методів управління економікою підприємства, вимагає нових підходів до визначення місця та ролі підприємства в розвитку супільного виробництва.

В перехідний період виникають і отримують розвиток принципово нові організаційно-правові форми господарювання, змінюється система економічних відносин з державою, власниками, господарськими партнерами, працівниками.

Ринкова економіка, переваги якої доведені світовим досвідом, характеризується вільним підприємництвом господарюючих суб”єктів.

Основним принципом регулювання діяльності підприємств є ринкове саморегулювання. Переважним видом власності є приватна та колективна власність, основною цільовою функцією діяльності – отримання прибутку.

В умовах ринковою економіки продавці намагаються найвигідніше продати товари, а покупці найдешевше їх купувати. Їх інтереси зрівноважуються у вільній грі сил попиту та пропозицій через механізм цін на ринку. Вільне формування виробництва та споживання, їх урівняння на нерегульованих ринках сприяє як оптимальному задовільненню потреб, так і росту добробуту підприємства та їх робітників при умові суспільного визнання результатів їхньої праці та об”єктивної оцінки результатів діяльності.

У відповідності з Законом України “Про підприємства” підприємство є самостійним господарюючим уставним суб”єктом, яке володіє правами юридичної особи і здійснює виробничу, ( науково дослідну ) та комерційну діяльність з метою отримання відповідного прибутку.

Для здійснення своєї діяльності підприємство має розпоряджатися певними матеріальними, трудовими і фінансовими ресурсами та засобами. Планомірне комбінування та використання цих факторів виробництва, організація виготовлення та реалізації продукції ( виконання робіт, надання послуг ) є основною для отримання прибутку, досягнення цілей підприємства та задовільнення економічних інтересів його власників.

Фінансовим підсумком господарської діяльності підприємства є його прибуток.

Прибуток в узагальненому вигляді відображає результати господарювання, продуктивність витрат живої і матеріалізованої праці і тому служить важливою економічною характеристикою ефективності роботи підприємств. Він займає центральне місце в загальній системі вартісних інструментів і важелів управління економікою. Це виражається в тому, що фінанси, кредит, ціни, собівартість і другі економічні важелі прямо чи частково пов”язані з прибутком.

Аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства є важливим елементом для прийняття конкретних рішень, спрямованих на подальше збільшення прибутковості, виявлення причин збитковості, а також забезпечення стабільності фінансового стану. Саме це і зумовило актуальність вибраної теми.

Метою дипломної роботи є поглиблене вивчення утворення прибутку підприємства, основи формування та вплив різних факторів та формування прибутку. Предметом дослідження є економічний аналіз фінансових результатів торговельного підприємства.

Об”єктом дослідження вибрано спільне українсько-сірійське торговельно-виробниче товариство з обмеженою відповідальністю “Афамія ЛТД” м.Чернівці.

Для досягнення поставленої мети в дипломній роботі розглядаються такі питання:

* обгрунтовуються методологічні основи формування прибутку підприємства;
* досліджується порядок формування прибутку підприємства за 1998-1999 роки та аналізуються валові доходи, валові витрати, прибуток і вплив факторів на його величину;
* обгрунтування стратегії формування прибутку підприємства на наступний період;
* зроблені конкретні висновки і запропоновано пропозиції щодо управління утворенням прибутку використання його на СП “Афамія ЛТД”.

Теоретичною і практичною основою даної дипломної роботи стали сучасні літературні джерела з економіки торговельного підприємства та економічного аналізу господарської діяльності, переодичні публікації проведених вітчизняних та зарубежних економістів, законодавчі та нормативні акти підприємства, договори, закони та постанови Уряду України, статистична звітна документація.

Згідно Установчого Договору (додаток №1) і Статуту (додаток №2) спільне українсько-сірійське підприємство “Афамія ЛТД” створенге 16 березня 1993 року. СП “Афамія ЛТД” здійснює свою діяльність на основі і відповідності з Законами України “Про господарські товариства”, “Про підприємництво”, “Про підприємства в Україні”,”Про зовнішньоекономічну діяльність” та нормативними актами, що регулюють діяльність спільних підприємств, також засновницькими документами спільного підприємства – Договором і Статутом.

Засновниками спільного українсько-сірійського підприємства, товариства з обмеженою відповідальністю “Афамія ЛТД” є:

* громадянин України:
* Дорофей Василь Васильович, зареєстрований виконкомом Ленінської районної Ради народний депутатів підприємцем, проживаючий в м.Чернівці, вул. Червоноармійська, 174 кв. 31;
* Громадяни Сірійської Арабської Республики;

Спільне підприємство “Афамія ЛТД” створено з метою:

* створення на теріторії України високоефективного виробничого комплексу, задоволення потреб споживачів у високоякісних товарах народного споживання, наданні різноманітних послуг підвищення конкурентноспроможних товарів, розвиток комерційних зв”язків зарубіжними країнами для отримання прибутку.

Предметом діяльності є:

* організація виробництва товарів широкого вжитку;
* виробництво, заготівля, переробка та реалізація сільскогосподарської продукції;
* виробництво продуктів харчування;
* створення мережі закладів громадянського харчування;
* оптова, роздрібна, комісійна та консігаційна торговля товарами народного споживання та виробничо-технічного призначення (відкриття фірмових магазинів, салонів);
* посередницькі операції з фрахтом, агенські послуги, організація автостоянок, надання складських послуг;
* надання інформаційно-консультативних послуг, рекламно-видавнича діяльність;
* інвеститаційна та іноваційна діяльність;
* організація та проведення виставок-продажу, аукціонів;
* зовнішньоекономічна діяльність.

СП “Афамія ЛТД” є юридичною особою і діє на принципах госпрахунку, самокупності та самофінансування, має самостійний баланс, рахунки в банках, може від свого імені укладати договори. СП має круглу печатку, фірмові бланки, фірмову емблему, товарний знак та інші реквізити.

Майно СП складається з основних фондів, оборотниї коштів, також інших цінностей, вартість яких відображається в самостійному балансі.

Вищим органом СП “Афамія ЛТД” є Рада Правління, що складається з трьох учасників, від яких дві особи репрезентують сірійських, а одна особа – українського учасника.

Колегіальним органом управління справами СП є Правління, до складу якого входять всі учасники.

Головою Ради Правління (він же керує роботою Правління) за взаємною згодою учасників є громадянин Мохамад Уаджих Джабасс, який має право першого подпису від СП, право репзентувати СП на всіх рівнях.

У випадку відсутності Голові Ради Правління він має право надати частину своїх повноважень щодо управління іншому учаснику.

Виконавчим органом підприємства є дирекція на чолі з генеральним директором, який здійснює поточне керівництво даним підприємством і самостійно вирішує всі питання його діяльності, за винятком тих, що віднесені до виключної компетенції Правління.

Правління може винети рішення про передачу частини своїх повноважень директору. В період відсутності генерального директора його функції виконує замісник.

Генеральний директор без довіреності діє від імені СП, представляє його інтереси на інших підприємствах, в установах, органах державної влади, розпоряджається майном СП в межах своєї компетенції, укладає договори (контракти), відкриває в банках рахунки СП, видає накази, розпорядження, пропонує на затвердження Правлінням осіб на посаду у СП.

Фінансова діяльність СП контролюється аудиторською службою на підставі договорів.

Майно і майнові інтереси СП за рішенням Правління підлягають страхуванню.

Фінансові ресурси СП формуються із:

* грошових внесків учасників;
* доходів від господарської діяльності;
* доходів від цінних паперів;
* амортизаційних відрахувань;
* кредитів банків і інших кредитів.

Для забезпечення діяльності СП за рахунок грошових майнових внесків його учасників створен Статутний фонд СП.

Спільне підприємство “Афамія ЛТД” створює резервний фонд у розмірі 25% Статутного фонду та слідуючи фонди:

* фонд розвитку;
* фонд накопичення;
* фонд оплати праці і матеріального заохочення;
* фонд споживання;
* інші фонди.

Розподіл чистого прибутку, що залишається після відрахувань обов”язкових платежів, здійснюється учасниками щорічно, пропорційно їх часткам у Статутному фонді СП.

Фінансові результати СП “Афамія” відображені в таблиці 1.

За даними таблиці бачимо, що у 1999 році порівняно з минулим роком на СП «Афамія» обсяг товарообороту знизився на 44,9 тис.грн., відповідно на 17,19 %; валовий доход не змінився за два роки, що складає 79,7 тис.грн.; витрати обігу збільшились на 20,6 тис.грн., відповідно на 26,6 %, що негативно вплинуло на розмір прибутку підприємства. Якщо у 1998 році на підприємстві спостерігається прибуткова діяльність: розмір прибутку складає 2,2 тис.грн., то у 1999 році значне зниження обсягу реалізації – на суму 44,9 тис.грн. та при загальному рості витрат обігу - на суму 20,6 тис.грн., що призвело до збитків на суму 18,4 тис.грн.

Прибуток (доходи) іноземних інвесторів або інші кошти, отримані і валюті України або іноземній валюті, може бути реінвестований з території України в порядку, встановленому законодавством України.

Збитки в процесі господарської діяльності СП покриваються в першу чергу за рахунок резервного фонду. За рішенням Правління на покриття збитків можуть бути направлені кошти із інших фондів СП.

За умовами Статуту спільного підприємства “Афамія ЛТД” режим праці і відпочинку працівників, інші правові відносини визначаються нормами трудового законодавства України, правилами внутрішнього трудового розпорядку, а також трудовими контрактами з працівниками. СП самостійно визначає чисельність всіх працівників. СП забезпечує працівникам гарантоване державою мінімальний розмір заробітної плати, види соціального захисту, передбачені законодавством.

Трудовий колектив СП “Афамія ЛТД” складається:

* директор;
* кваліфіковані спеціалісти;
* продавці і робітники, які прийняті за трудовими умовами.

Роздрібну торговлю СП “Афамія ЛТД” здійснює через магазин. Підприємство в своєму складі налічує один магазин з торговою площею 90 кв.м., складське приміщення площею 50 кв.м., кондитерський цех площею 32 кв.м., офіс площею 38 кв.м. Загальна площа СП “Афамія ЛТД” відповідно становить 200 кв.м.

В штаті підприємства з 1.12.99р. працює 22 чоловіка, з яких один - директор, один – головний бухгалтер, один – замісник головного бухгалтера, один - завідуючий магазином, один - завідуючий виробництвом, один - референт перекладач, один – програмист, три продавця, два старших продавця, чотири кондитера, один – слюсар, один – водій та чотири чоловіка робочих спеціальностей.

В торговому залі СП “Афамія ЛТД” встановлено два тварно-касових апарата, магазин обладнан на сучасному рівні, шо створює сприятливі умови для обслуговування споживчів, для роботи торговельного персоналу та зберігання товарів.

В магазині СП “Афамія ЛТД” всі продукти харчування, горілчані та тютюнові вироби, промислові товари, які поступають в торгову мережу, підтведжені сертифікатами якості продукції.

**1.** **Методологічні основи формування прибутку підприємства**.

Серед всіх економічних показників на підприємстві головна роль належить управлінню прибутком. Це пов”язано з тим, що в ньому концетрується ефект всієї господарської діяльності торговельного підприємства. Крім того, прибуток являє собою основне власне внутрішне фінансове джерело, яке забезпечує розвиток торговельного підприємства на принципах самофінансування.

Прибуток, як економічний показник, дозволяє поєднувати економічні інтереси держави, підприємства, як господарюючого суб”єкта, робітників і власника підприємства.

Об”єктом економічних інтересів держави є частина прибутку, яка виплачується у вигляді податків та обов”язкових платежів. Економічний інтерес підприемства як товаровиробника знаходить своє узагальнення в обсязі прибутку, який залишається в розпорядженні підприємства і використовується для вирішення виробничих та соціальних завдань його розвитку. Економічний інтерес робітників пов”язаний передусім з розміром прибутку, який спрямовується на матеріальне заохочення, соціальні виплати та соціальний розвиток. Власника підприємства цікавить в першу чергу розмір фонду виплати дивідентів, а отже – та частина прибутку, котра пов”язана з виробничим розвитком, приростом капіталу.

Прибуток є якісним показником, в його розмірі відображається зміна обсягу товарообороту, доходів підприємства, рівня використання ресурсів, величин витрат обертання.

Прибуток синтезує в собі всі сторони діяльності підприємства, характеризує ефективність його господарської діяльності в цілому.

В процесі управління прибутком торговельного підприємства використовують різні класифікації ( табл.1.1.):

1. Залежно від виду діяльності, завдяки якій отримано прибуток, виділяють:

* прибуток від реалізації товарів та платних торговельних послуг ( прибуток від торговельної діяльності );
* прибуток від реалізації продукції неторгової діяльності ( виробничої, транспортної, посередницької та інше );
* прибуток від реалізації майна, що є власністю підприємства ( основних фондів, нематеріальних активів );
* прибуток від позареалізаційних операцій, у складі якого виділяють : прибуток від інвестиційної діяльності ; прибуток від орендних операцій ; прибуток від інших позареалізаційних операцій;

2. Залежно від порядку визначення розрізняють :

* балансовий прибуток, який характеризує кінцевий результат проведення всіх видів діяльності та є сумою отриманих прибутків ( збитків ). Обсяг балансового прибутку визначається за даними бухгалтерського обліку та відбивається на рахунку.
* оподаткований прибуток, обсяг якого визначається як різниця між валовими доходами та валовими витратами підприємства – платника податку на прибуток, зменшений на суму амортизаційних відрахувань. Розміри валових витрат та доходів з метою їх оподаткування визначаються шляхом організації спеціального податкового обліку на основі первинних облікових документів. Визначений таким чином обсяг прибутку , що оподатковується фіксується в Декларації про прибуток підприємства, яка подається в податкові органи та є підставою для визначення суми податкових зобов”язань підприємства;
* чистий прибуток, який характеризує обсяг прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства після сплати податку на прибуток та інших податків, обов”язкових платежів та зборів, що сплачуються за рахунок прибутку.

Таблиця 1.1.

***Класифікація прибутку торговельного підприємства***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Ознака класифікації в залежності від: | Вид прибутку | Методика розрахунку |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1. | Виду діяльності | 1.Прибуток від реалізації | Пр=ВД-ПДВ-Аз-ВВ  Де: ВД-валовий дохід;  ПДВ-податок на добавлену вартість;  Аз-акцизний збір;  ВВ-валові витрати. |
| 2. Прибуток від інших видів діяльності | Пі=ВДп-ПДВі-Азі-ВВі |
| 3. Прибуток від позареалізаційних операцій | Пп=ВДп-ВВп-Пв+ПД  Де: ПД-позареалізаційні доходи;  Пв-позареалізаційні витрати. |
| 2. | Порядку визначення | 1.Балансовий прибуток | БП=Пр+Пі+Пп |
| 2.Оподаткований прибуток | По=Бп +- ТМУ - А  Де:  ТМУ-киригування товаро-матеріальних цінностей;  А - амортизаційні відраху-вання. |
| 3.Чистий прибуток | ЧП=Бп-По |
| 3. | Методики оцінки | -Номінальний прибуток | Пном=Бп |
| -Реальний прибуток | Преал=Пном / Іцін |
| 4. | Мети визначення | -Бухгалтерський прибуток | Пбух=Бп |
| -Економічний прибуток | 1.ЕП=Бп-Вал.мож.  2.ЕП=Бп-П х ІК  де: Вал.мож.-витрати альтернативних можливостей;  П- рентабельність середньо-статистичного підприємства;  ІК-інвестований капітал. |
| 5. | Розмірів прибуток характеризується | -Мінімальний прибуток | Пмін=К х МРР / (100-Сп)  де: МРР-мінімальний рівень рентабельності;  Сп-ставка податків з прибутку. |
| -Цільовий або максимальний прибуток | П-мах; якщо  ГД=ГВ=> ВД(Т) / Т = ВВзм / Т  де: ГД-граничні доходи;  ГВ-граничні витрати. |
| 6. | Порядку відшкодування витрат підприємства | Маржинальний прибуток | Пм=ВД-ВВзм де: ВВзм-змінні валові витрати |

3. Залежно від методики оцінки визначають номінальний та реальний прибуток.

Номінальний прибуток характеризує фактично одержану величину прибутку.

Реальний прибуток – це номінальний прибуток, перерахований з огляду на інфляцію. Він характеризує реальну купівельну спрможність чистого доходу, отриманого підприємством.

4. Залежно від мети визначення розрізняють бухгалтерський та економічний прибуток .

Бухгалтерський прибуток відповідає обсягу балансового прибутку.

Економічний прибуток являє собою різницю між виручкою від реалізації та всіма витратами підприємства, в тому числі витратами втрачених можливостей. Витратами втрачених можливостей ( або альтернативними ) в мікроекономіці прйнято називати втрати на споживання якогось ресурсу, які вимірені з точки вигоди, що “ “ втрачена “ через невикористання цього ресурсу найкращим альтернативним шляхом.

Невірний вибір ресурсів, а також і нераціональне використання власних ресурсів, призводить до збільшення витрат обертання підприємства і зменшує потенційно можливий розмір отримання прибутку при даному обсязі діяльності.

5. Залежно від розмірів прибуток підприємства характеризується як мінімальний, цільовий або максимальний прибуток.

Такі види прибутку пов”язані з визначенням обсягів діяльності, досягнення яких обумовлює знаходження підприємства в зоні збитковості, беззбитковості або прибутковості. Підприємство може мати об”єми діяльності, при яких доходи від реалізації менше за витрати. Але сума збитків може бути по розміру менша, ніж постійні витрати. Втакому разі підприємству вигідніше функціонувати, ніж нести збитки в розмірі постійних затрат.

Беззбитковості підприємство досягає при таких обсягах діяльності, коли при інших рівних умовах доходи від реалізації дорівнюють загальній сумі витрат обігу.

Графічна інтерпретація точки беззбитковості при проведенні торговельної діяльності може бути представлена наступним чином ( рис. 1.1).

Алгоритм розрахунку беззбитковості витікає із основної умови ії досягнення:

ВД = ВО.

Величина валового доходу і витрат обертання залежить від обсягу діяльності підприємства (товарообороту). Ця залежність може бути так:

ВД = РВД \* Т , (\*)

100

ВО = ВОзм + ВОпост= ВОзм \* Т + ВОпост (\*\*)

100

де ВД, РВД - відповідно валовий доход підприємства в абсолютній сумі та його рівень у відсотках до товарообороту.

Якщо підставити вирази (\*) і (\*\*) у вихідне рівняння та зробити необхідні математичні переутворення, одержимо:

РВД \* Т = Рвозм \* Т + ВОпост,

100

Т \* (РВД – Рвозм) = ВОпост,

100

Т = ВОпост \* 100 ,

РВД – РВО

ВО, Возм, ВОпост - відповідно загальна сума витрат обігу підприємства, ії

зміна та постійна частина;

Рвозм – рівень змінних витрат обігу у відсотках до товарообороту;

Т – обсяг товарообороту.

За точкою беззбитковості підприємство при умові зростання обсягів діяльності входить в зону прибутковості. Величина прибутку, як цільова функція діяльності підприємства, залежить від обраної стратегії. Вона може бути: мінімальною, нормальною, необхідною.

Під мінімальним розуміється прибуток, розмір якого після уплати податків задовільняє уявлення власників підприємства про мінімальний рівень рентабельності на вкладений капітал.

Кількостю мінімальний рівень рентабельності відповідає рівню середньої процентної ставки банків по депозитам, що склался в теперешній період часу. Це обумовлюється тим, що власник підприємства не зацікавлений інвестувати кошти в створення (функціонування) підприємства, якщо чистий прибуток за результатами діяльності підприємства менший за суми процентів, які б він міг одержати від зберігання своїх грошових коштів у банку чи придбання на них цінних паперів інших підприємств.

Сума мінімального прибутку може бути розрахована, виходячи з даного припущення:

Пмін = К \* МРР ,

100 – Сп

де:

Сп – частка прибутку, яка сплачується в бюджет і вигляді податків та

обов”язкових платежів;

МРР – мінімальний рівень рентабельності капіталу, відсотків;

К – обсяг інвестованого капіталу.

Визначення обсягу діяльності, що забезпечує одержання мінімальної рентабельності здійснюється з формулою:

ВО пост + К \* МРР \* 100

Т мрр = 100 – Сп ;

Рвд - Рвозм

де:

Тмрр – обсяг товарообороту, що забезпечує одержання мінімального

прибутку.

Тт/об – обсяг товарообороту, при якому досягається беззбитковість;

Тмрр – обсяг товарообороту, при якому досягається мінімальна рентабельность на вкладений капітал.

Графічна інтерпретація точки мінімальної рентабельності буде мати наступний вигляд ( рис.1.2. ).

Під нормальним розуміється прибуток, котрий відповідає нормі прибутку на капітал (МПК), що в середньому склалс на ринку.

Кількісно розмір нормального прибутку ( Пнорм ) розраховується наступним чином:

Пнорм = К \* МПК ,

100 – Сп

де:

К – капітал підприємства;

МПК - нормальний рівень прибутковості, відсотків.

Під необхідною розуміється сума прибутку, яка відповідає потребам підприємства в коштах на виробничий та соціальний розвиток, що утворюються за рахунок прибутку після сплати податків.

Поняття “максимальний прибуток” пов”язане з реалізацією мети поведінки підприємства на ринку. Підприємство, яке намагається максимізувати одержуваний прибуток, мусить, з одного боку, визначити доцільність наращування обсягів діяльності, з другого – розрахувати обсяг діяльності, що дозволяє одержати максимально можливий прибуток.

1. Залежно від порядку відшкодування витрат підприємства виділяють

маржинальний прибуток. Розмір маржимального прибутку визначається як різниця між валовим доходом і умовно-змінненими витратами. Маржинальний прибуток виступає джерелом покриття витрат і формування прибутку підприємства.

Важливим аспектом діяльності підприємства є процес визначення запасу фінансової міцності або інтервалу надійності в абсолютному виразі:

Зфм = Ттфм – Ттб ,

де:

Зфм – зона фінансової міцності (інтервал надійності);

Ттфм – обсяг діяльності в точці беззбитковті.

В відносних показниках:

Зфм = Ттфм – Ттб \* 100;

Ттфм

Чим більша різниця між фактичним товарооборотом і товарооборотом в точке беззбитковості, тим вищий запас фінансової міцності підприємства, тобто вище його фінансова сталість.

Зниження запасу фінансової міцності означає зменьшення платоспроможності підприємства й збільшення імовіроності банкрутства.

Графічна інтерпретація визначення запасу фінансової міцності підприємства має наступний вигляд ( рис. 1.3. ).

В процесі управління прибутком торговельного підприємства вирішуються дві основні задачі:

1. Підвищення загальної суми прибутку в процесі за окремими напрямками його використання. Серед цих задач важливою являється перша, так як форми та пропоції розподілу прибутку на підприємстві залежать від ії рішення.
2. Ефективний розподіл одержаного прибутку за окремими напрямками його використання. Серед цих задач важливою являється перша, так як форми та пропозицій розподілу прибутку на підприємтсві залежать від ії рішення.

В торговлі, з урахуванням специфіки виконуваних функцій і особливостей формування доходів та витрат, прибуток визначається як різниця між доходом і його поточними витратами ( рис. 1.4. ).

Прибуток виконує ряд функцій:

1. 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 передбачає свободу встановлення цін, свободу вибору постачальника і покупця.

1. Розподільча функція.

Ії зміст полягає в тому, що прибуток використовується як інструмент розподілу чистого доходу суспільства на частину, що акумулюється в бюджетах різних рівней та залишається в розпоряджені піприємства.

1. Стимулююча функція.

Виконання цієї функції визначається тим, що прибуток є джерелом формування різних фондів стимулювання (фонд заохочення, фонд виробничого та соціального розвитку, фонд виплати дивидентів, пайовий фонд, тощо).

Прибуток характеризує кінцевий результат діяльності торговельного підприємства. Його одержання є обов”язковою умовою розширеного відтворення на підприємтсві, забезпечення його самофінансування і змінення конкурентноздатності на ринку.

Абсолютна величина прибутку виступає узагальнюючим підсумковим показником, який характеризує обсяг фінансових коштів підприємства для розрахунків з бюджетом та позабюджетними фондами, формування фондів підприємства, призначених для стимулювання і розширеного відтворення.

Цей показник не відображає ступеня ефективності господарської діяльності підприємства. Маса прибутку може зростати при недостатньому використанні ресурсів підприємства, порушенні вимог режиму економії. Тому для характеристики ефективності господарської діяльності, ступеня використання його ресурсів, раціональності здійснених витрат набуло поширення застосування показників відносної прибутковості, які в економічній практиці одержали назву рентабельності.

Рівень рентабельності може бути визначений як процентне відношення суми одержаного прибутку до будь-якого показника: обсягу товарообороту, величина витрат обертання, середнього розміру основних фондів і оборотних коштів, суми коштів фонду оплати праці тощо. В умовах ринкової економіки та різноманітних форм власності виникає потреба в оцінці рентабельності капіталу.

Рентабільність характеризується системою показників (рис. 1.5.).

1. Рентабільність товарообороту (продаж), яка визначається за формулою:

* для підприємств роздрібної торговлі (Ро ртп ):

(Ро ртп ) = Пртп \* 100 ;

РТО

* для підприємств оптової торговлі (Ро опт ):

(Ро отп ) = Потп \* 100 ;

ООУР

де:

Пртп, Попт – відповідно прибуток підприємств роздрібної, оптової торговлі;

РТО – роздрібний товарооборот;

ООУР – оптовий оборот за участю оптових підприємств у розрахунках.

Цей показник використовується для оцінки результатів господарської діяльності торговельних підприємств. Він показує розмір прибутку на одиницю товарообороту або частку торговельного прибутку в ціні товару.

1. Рентабельність витрат обертання (поточних витрат) (Рво) обчислюється за формулою:

Рво = П \* 100;

ВО

де:

ВО – величина витрат обігу поточних витрат підприємства, тис.грн.

Цей показник використовується при оцінці ефективності поточних витрат підприємства, їх окупності та показує розмір прибутку на 100 одиниць витрат обертання пілприємства. Рівень рентабельності дозволяє визначити прибутковість реалізації окремих товарів, що необхідно для встановлених економічно обгрунтованих розмірів торговельної надбавки (знижки).

1. Рентабільність виробничих фондів підприємства (Рф).

Даний показник визначається як відношення балансового прибутку (ЬП) до середньої вартості основних фондів (ОФ) і оборотних коштів (ОК):

### Рф = БП \* 100

ОФ + ОК

Цей показник використовується для оцінки ефективності виробничіх фондів підприємства та показує розмір прибутку в розрахунку на сто одиниць основних фондів і оборотних коштів.

Динаміка рентабельності виробничих фондів обумовлюють зміни рівнів фондоотдачі і оборотність оборотних коштів, а також рентабельність товарообороту. Залежність рентабельності виробничих фондів від названих факторів може бути відображена так:

Рф = БП / Т = Ро .

ОФ / Т + ОК / Т Т / Ф\* + Т / ОЗ\*

де:

Ф\* - коефіціент фондоотдачі;

ОЗ\* - коефіціент оборотності;

Цей показник рівня рентабельності узагальнює всі сторони господарської діяльності торговельного підприємства, тим самим найбільш повно виражає ефективність його роботи. У цьому показнику враховується вся сокупність засобів торговельного підприємства і відображається ефективність їх використання.

1. Рентабельність трудових ресурсів характеризується двома показниками:

* прибутком в розрахунку на одного робітника підприємства, обчисленням як відношення суми прибутку до середньоспискової чисельності працівників підприємства;

- прибутком в розрахунку на одиницю витрат, що пов”язані з утримуванням

трудових ресурсів (фонд споживання, витрат на підготовку кадрів, охорону

праці тощо).

5. Рентабельність вкладень у підприємство (активів) (РА).

Цей показник характеризує прибуток в розрахунку на одиницю майна, яке знаходиться в розпорядженні підприємства, визначається як відношення балансового прибутку (БП) до вартості майна, яке знаходиться в розпорядженні підприємства (А):

РА = БП / А \* 100.

1. Рентабельність власного капіталу.

Цей показник характеризує розмір прибутку, який отримав власник підприємства на одиницю коштів, що вкладені в підприємство, та служить критерієм для оцінки котирування акцій підприємства на біржі.

1. Рентабельність функціонуючого капітаоу.

Даний показник характеризує розмір прибутку в розрахунук на кожні 100 одиниць функціонуючого капіталу. Під останнім розуміється розмір власного капіталу, який реально брав участь в одержанні прибутку (сума всіх джерел власних коштів за мінусом капітальних вкладень, невстановленого обладнання та поданих авансів).

1. Рентабельність перманентного капіталу.

Цей показник характеризує прибутковість використання капіталу, який знаходиться в тривалому (довгочасному) розпорядженні підприємства. Величина перманентного капіталу становить суму всіх джерел власних коштів і довогострокових кредитів підприємства.

Показники рентабельності обороту і рентабельності капіталу взаємопов”язані:

Ро = П / Т \*100,

звідки:

П = Ро \* Т / 100,

Ро = П / Т \*100 = Ро \* Т / 100 \* К \* 100 = Ро \* Ч,

де:

Ч – кількість оборотів капіталу, яке визначається як Т / К.

Розглянуті показники рентабельності можна розраховувати як за балансовим прибутком, так і за прибутком від основної діяльності, прибутком, який лишається в розпорядженні підприємства (чистим прибутком).

Використання системи показників рентабельності дозволяє визначити, за рахунок яких видів ресурсного потенціалу і авнсованих коштів підвищилися або знизилася рентабельність на торговельному підприємстві.

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

Залежність прибутку від величини доходів і витрат може бути подана так:

П = Д – ПВ = ( ВД ± Дінш. ) - ( Во ± Зінш. ) =

= ( Цреал. – Цзак. ) \* К – ВО ± Пінш.,

де:

Д – доход від усів видів діяльності;

ПВ – поточні витрати для здійснення усіх напрямків діяльності;

ВД - валовий дохід від реалізації товарів;

Дінш.- доход від інших видів діяльності;

ВО – витрати обігу;

Зінш. – витрати, пов”язані зі здійсненням інших видів діяльності;

Цреал.,

Цзак. – відповідно, ціна реалізації і закупівлі товарів;

К – кількість товарів, що реалізується;

Пінш. - прибуток від іншої діяльності (як різниця між доходами,

витратами від іншої діяльності).

Таким чином,розмір одержаного прибутку залежить від ціни реалізації і закупівлі товарів, кількості проданих товарів, різниці між доходами, витратами обігу і витратами від іншої (позареалізаційної) діяльності. Управління даними факторами та їх прогнозування дозволяє забезпечити отримання необхідного прибутку.

Важливим фактором, який впливає на величину прибутку, є рівень ціни закупівлі товарів. Підприємство при здійснені комерційних угод мусить намагатися закупити товар за якомога нижчою ціною. Це може бути досягнуто шляхом скорочення кількості посередників при закупівлі товарів, використання цінових знижок при узгодженні ціни товару, закупки товарів в період їх сезонного розпродажу.

Зростання розмірів одержання прибутку пов”язане також із збільшенням рівня цін продажу товарів.

Управління цінами реалізації залежить від обгрунтованості вибору ценової політики підприємства на споживчому ринку, використання торговельної кон”юнктури в окремі періоди року.

Маса одержання прибутку залежить від обсягу діяльності підприємства (товарообороту), кількості реалізованих товарів. Збільшенню обсягу продажу сприяє здійснення ефективної маркетингової політики шляхом включення в перелік взаємодоповнюючих товарів, надання споживчого кредиту при реалізації товарів, розширення системи додаткових торговельних послуг, здійснення ефективних рекламних заходів.

Фактори, які ми розглянули, прямо впливають на величину доходів, а відповідно, і на прибуток підприємств.

При тій же величині доходів підприємство може мати різний розмір прибутку, що залежить від величини витрат обігу. Розмір витрат обігу формується під впливом таких факторів, як: обсяг товарообороту, його склад та асортиментна структура, джерела надходження товарів, ступень використання ресурсів, структура капіталу – ці фактори впливають на прибуток від реалізації товарів.

Джерелом зростання прибутку підприємства можуть бути також доходи від позареалізаційних операцій за мінусом витрат на ці операції.

Зростання доходів від позареалізаційних операцій підприємства може бути забезпечено за рахунок вкладення вільних грошових коштів у різноманітні цінні папери; продажу їх на фінансовому ринку; відкриття в банку депозитних рахунків; здачі в оренду основних фондів; урахування суми витрат від інфляції і втраченої (недоотриманої) вигоди.

Прибуток від позарелізаційних операцій буде більший, якщо не допускати непродуктивних витрат і збитків.

Функціонування підприємства в умовах ринку визначається його спроможністю приносити достатній доход та прибуток.

Прибуток – це кінцевий результат діяльності підприємства, який характеризує абсолютну ефективність його роботи.

Діяльність підприємства пов”язана з визначенням головної мети, яка формулюється як досягнення повного рівня рентабельності на вкладений капітал і одержання прибутку.

Відомо, прибуток пілприємства залежить, з одного боку від величини доходів, що одержує підприємство, з другого боку, від розмірів витрат обертання. Формування доходів і затрат підприємства пов”язано передусім з обсягами його діяльності – обсягом товарообороту, а також асортиментною, ціновою політикою і ресурсним забезпеченням товарообороту.

1. **Дослідження порядку формування прибутку по СП ”Афамія” за 1998 – 1999 р.р.**

**2.1 Аналіз валового доходу по СП ”Афамія” за 1998 – 1999 р.р.**

Фінансовим підсумком господарської діяльності торговельного піжприємства є його прибуток.

Розмір прибутку підприємства залежить від багатьох факторів, як внутрішнього так і зовнішнього характеру. Найважливішими внутрішними факторами є обсяг діяльності, стан та ефективність використання ресурсів підприємства, рівень доходів та витрат підприємства, ефективність його цінової та саортиментної політики. Прибуток торговельного підприємства залежить і від факторів, що виходять за межі його діяльності. Це – рівень цін на споживчі товари, а також цін і тарифів на ресурси (фактори виробництва), що застосовує підпприємство, податкова політика держави, кон”юнктура ринку та інші.

Знання факторів, що впливають на прибуток, дозволяє розробити ефективний механізм отримання та використання прибутку, який відповідає стратегії соціально-економічного розвитку підприємства

Кожному торговельному підприємству необхідно систематично проводити аналіз формування, використання і розподілу прибутку, щоб знати величину чистого прибутку, його складові частини та основні тенденції їх зміни.

Основними цілями аналізу прибутку є:

1. Перевірка обгрунтованості і напруженості планового прибутку.
2. Загальна оцінка виконання плану, прогнози, динаміка.
3. Визначення відхилення фактичного прибутку від передбаченого планом (розрахунком, прогнозом). Вивчення динаміки прибутку за звітний період.
4. Вивчення впливу на зміну прибутку факторів, які одночасно є і складовими частинами прибутку.
5. Визначення суми резервів зростання прибутку і розробка рекомендацій щодо використання їх у виробництві.
6. Визначення основних напрямків розподілу прибутку.

Інформаційною базою для аналізу прибутку підприємства СП “Афамія” є:

1. Баланс підприємства (форма № 1) (додаток 3).
2. Звіт про фінансові результати та їх використання за попередній та звітній періоди (форма№ 2) (додаток 4).
3. Декларація про прибуток підприємства (додаток 5).
4. Доходи від реалізації товарів (робіт та послуг).

Аналіз фінансових результатів та фінансовго стану підприємства є важливим елементом для прийняття конкретних рішень, спрямованих на подальше збільшення прибутковості, виявлення причин збитковості, а також забезпечення стабільного фінансового стану.

Економічний аналіз фінансових результатів починається з дослідження валового доходу.

Стійке функціонування торговельного підприемства, фінансова стійкість залежить від його здатності приносити достаатній обсяг доходів.

Одним із головних економічних важелів у господарському механізмі торгівлі є валовий доход. Як економічна категорія валовий доход від реалізації товарів являє собою частину вартості товару, яка призначена для покриття витрат обігу утворення прибутку торговельного підприємства . За надані послуги по доведенню товарів до споживачів, по їх реалізації торговельне підприємство отримує плату, яку можна назвати ціною торговельних послуг.

Цією ціною стає торговельна надбавка до ціни закуплених товарів. Сума всіх торговельних надбавок від реалізації товарів і є валовим доходом від реалізації.

Валовий доход є складовою частиною вивчення фінансових результатів діяльності торговельного підприємства .

Аналіз валового дохода проводять за окремими його видами і в цілому по підприємству. В прцесі аналізу вивчають його динаміку, вимірюють вплив факторів на суму і рівень валового дохода , виявляють та використовують резерви росту торговельних надбавок.

По СП “ Афамія ” м. Чернівці валовий доход за 1998-1999 рр. характеризується слідуючими даними, таблиця 2.1.1.

У формуванні валового дохода за даними СП “ Афамія “ головне місце займає доход від торговельної діяльності.

В результаті проведених розрахунків можна зробити висновок,що у 1998 р. підприємством було отримано валового доходу на суму 79,7 тис. грн., у 1999 р. сума валового доходу не змінилась порівнянно з минулим роком, товарооборот знизився на 44,9 тис. грн.,відповідно на 93 %. Рівень валового дохода до обороту у 1998 році склав 12,8 % , у 1999р. - 13,8 % , що на 1 % більше ніж в минулому році . Незначна зміна рівня торговельної надбавки на 1 % не вплинула на ріст валового доходу , на обсяг товарооборота у 1999

році в цілому , змін валового дохода в динаміці не відбулось.

Динаміка валового доходу від роздрібної реалізації по СП “ Афамія “ м. Чернівці за 1998-1999 рр. наведена в таблиці 2.1.2.

Приведені дані свідчать про незначне збільшення розміру середнього рівня валового доходу , при цьому темп росту валового доходу відносно темпу росту товарооборота дає позитивний результат 7%, що характеризує діяльність СП “ Афамія “ по реалізації окремої групи товарів.

Проведемо аналіз розподілу валового дохода СП “ Афамія “, дані у таблиці 2.1.3.

В результаті проведених розрахунків рівень валового доходу відносно товарообороту за 1999 рік незначно зріс на 1 % , рівень витрат обігу порівняно з минулим роком збільшився на 4,6 %, що негативно впливає на прибуток , на підприємстві спостерігаються перевитрати. Рівень прибутку від реалізації та баланссового прибутка у 1999 році знизився на 3,6 %, що призвело до збитків на суму 18,4 тис.грн..

Узагальнення результатів аналізу достатності валового доходу по СП “ Афамія” наведені в таблиці 2.1.4.

Як свідчать дані, у 1999 році збиткова реалізація призвела до зниження товарообороту на 44,9 тис. грн., валовий доход за два роки не змінився, чисельність працюючих зменшилась на 2 чол., витрати обігу порівнянно з минулим роком зросли на 20,6 тис. грн., що нагативно впливає на отримання прибутку підприємства . Валовий доход на 1 грн. до обороту практично не змінився, на одну особу зменшився на 0,4, на 1грн. витрат обігу також знизився на 0.22 тис.грн.

Узагальнюючи проведені розрахунки, можна встановити, що сума валового доходу у 1999 році по СП “ Афамія “ не може бути джерелом фінансування витрат обігу і утворення прибутку , необхідного для нормального функціонування підприємства.

* 1. **АНАЛІЗ ВАЛОВИХ ВИТРАТ ПО СП «АФАМІЯ»**

**ЗА 1998-1999 Р.Р..**

На прибуток торговельного підприємства крім валового доходу впливає також інші показники – це валові витрати.

Показник “ Валові витрати платника податку “, який використовується в податковому та бухгалтерському обліку підприємств відповідно закону “ Про оподаткування прибутку підприємств “, та згідно зі ст. 5 – валові витрати виробництва та обігу ( валові витрати ) є сумою будь яких витрат платника податку у грошовій ,матеріальній або нематеріальній формах, здійснюваних як компенсація вартості товарів, придбаних ( виготовлених ) таким платником податку для їх подальшого використання у власній господарській діяльності.

Таким чином , показник “ валові витрати “ є принципово новим і не ототожнюється з будь-яким показником ,що традиційно використовувався.

Кількісно показник “ валові витрати ” більший за показник “ витрат обігу “ підприємства , оскільки охоплює витрати, пов”язані з неторговельними видами діяльності, та показник “ поточні витрати “, оскільки включає до свого складу ще певне коло витрат торговельного підприємства. Показник “ валові витрати” значною мірою орієнтований на рух грошових коштів підприємства , а не на обчислення ( розрахунок ) окремих видів витрат.

Для проведення аналізу валових витрат на матеріалах СП “ Афамія “ використовуємо бухгалтерську звітність ( ф. № 2 “ Звіт про фінансові результати діяльності підприємства ”) (додаток 4) за 1998-1999 роки. Згідно звітності підприємства сума валових витрат дорівнює сумі витрат обігу.

Проаналізуємо динаміку витрат обігу за 1998-1999 рр. по СП “ Афамія “ , дані таблиці 2.2.1.

Аналізуючи дані бачимо , що загальна сума витрат обігу у 1999році по СП “ Афамія “ зросла на 20,6 тис. грн., відповідно на 26,6% , що негативно впливає на рост товарооборота ,який зменшився на 44,9 тис.грн.або на 7 %.

Середній рівень витрат обігу також збільшився на 4,6 тис.грн.. Витрати на оплату праці зменшились порівняно з 1998 роком на 0,6 тис.грн., що пояснюється зменшенням чисельності працівників. Витрати обігу без витрат на оплату праці ( матеріальні затрати , на соціальні заходи, амортизаційні відрахування, відсотки за кредит та інші витрати ) в сумі зросли на 21,2 тис.грн., відповідно на 51,3 % , рівень витрат без витрат на оплату праці також збільшився на 3,8 %.

Дані таблиці свідчать , що витрати обігу у 1999 році збільшились, їх середній рівень зріс , що негативно впливає не тільки на обсяг товарооборота та на всі фінансові показники.

Розглянемо зміни витрат обігу за складом і структурою по СП “ Афамія “, дані таблиці 2.2.2.

Аналізуючи дані таблиці , бачимо , що в постатейному розрізі витрат відбулись такі зміни: матеріальні затрати у 1999 році зросли на 1,2 тис. грн., відповідно на 18,75 %.

Витрати на оплату праці відносно минулого року по сумі знизились на 0,6 тис.грн. або на 1,66 %.

Витрати на соціальні заходи у 1999 р. збільшились на 2,4 тис.грн. або на 33,33 %.

Амортизаційні відрахування у структурі витрат обігу займають основну питому вагу, у 1999 році порівняно з минулим роком зросла на 12 тис. грн., відповідно на 148,14 %, що негативно впливає на розмір прибутку. Відсотки за кредит зросли на 6,5 тис.грн. або на 1,2 %.

Витрати на обов”язкове страхування майна незначно змінились на суму 0,1 тис.грн., відповідно на 1,78 % , але питома вага у структурі витрат обігу порівняно з минулим роком знизилась на 1,4 % . Інші витрати , що включаються в структуру витрат обігу, зменшились у 1999 році порівняно з 1998 роком на 1,0 тис.грн. або на 25,0 %, відповідно, питома вага цих витрат знизилась на 2,2 %.

В результаті аналізу структури витрат обігу за окремими статтями по СП «Афамія» можна визначити, що критичною статтею витрат обігу є амортизаційні відрахування. У 1998 році згідно закону “Про оподаткування прибутку підприємств” на підприємстві застосовували норму амортизаційних відрахувань з коефіцієнтом 0,7 %, а у 1999 році – коефіцієнт 0,8 %, що вплинуло на збільшення суми витрат. Також підприємством були придбані і введені в експлуатацію додаткові основні фонди (нове обладнання), що призвело до перевитрат та зменшення розміру прибутку.

* 1. **АНАЛІЗ ПРИБУТКУ І ВПЛИВ ФАКТОРІВ НА ЙОГО ВЕЛИЧИНУ ПО СП «АФАМІЯ» ЗА 1998 – 1999 РОКИ.**

Головним показником ефективності роботи торговельного підприємства є прибуток, в якому відображаються результати всієї діяльності підприємства – обсяг продукції, що реалізувалася, його склад і асортиментна структура, продуктивність праці, рівень доходів та рівень витрат підприємства. Прибуток торговельного підприємства розраховується, як різниця між всіма його валовими доходами і витратами.

Визначення факторів, що впливають на величину прибутку, передбачає вивчення економічних умов його формування.

Формування розміру прибутку залежить від слідуючих основних показників:

1. обсягу реалізації товарів ;
2. валового дохода , його рівня ;
3. витрат обігу та їх рівня ;

Управління даними факторами дозволяє забезпечити отримання необхідного прибутку.

Аналіз прибутку базується на використанні наступних джерел інформації підприємства СП «Афамія»: форма № 2 “Звіт про фінансові результати “ (додаток № 4 ), форма № 1-КР “ Звіт про товарооборот “ ( додаток № 5 ) , форма №1 “ Баланс “ ( додаток № 3 ).

За даними СП “ Афамія “ м. Чернівці проаналізуємо, за рахунок яких джерел доходів сформовано балансовий прибуток підприємства , дані таблиці 2.3.1.

Як видно з наведених даних , СП “ Афамія “ не здійснює розширення своєї діяльності і отримує доходи тільки від одного виду діяльності : роздрібної торгівлі.

За даними таблиці видно, що у 1998 році на СП «Афамія» прибуток від реалізації товарів був у сумі 2,2 тис.грн., за 1999 рік спостерігається погіршення ефективності діяльності підприємства, в результаті чого отримано збитків на суму 18,4 тис.грн.

Далі проаналізуємо основні фінансово-господарські показники за 1998-1999 рр. по СП “ Афамія “ , дані таблиці 2.3.2.

За даними таблиці бачимо, що у 1999 році порівняно з минулим роком на СП «Афамія» обсяг товарообороту знизився на 44,9 тис.грн., відповідно на 17,19 %; валовий доход не змінився за два роки, що складає 79,7 тис.грн.; витрати обігу збільшились на 20,6 тис.грн., відповідно на 26,6 %, що негативно вплинуло на розмір прибутку підприємства. Якщо у 1998 році на підприємстві спостерігається прибуткова діяльність: розмір прибутку складає 2,2 тис.грн., то у 1999 році значне зниження обсягу реалізації – на суму 44,9 тис.грн. та при загальному рості витрат обігу - на суму 20,6 тис.грн., що призвело до збитків на суму 18,4 тис.грн.

На загальну суму прибутку впливають і зміни інших запланованих і незапланованих доходів, витрат і збитків, їх вплив визначають прямим рахунком.

До незапланованих доходів відносять: штрафи, пені, неустойки, отримані надлишки , товарно-матеріальні цінності та інше.

До незапланованих витрат відносять : витрати від списання дебіторської заборгованості, збитки від стихійних лих, втрати по тарі , втрати зверх норм природного збитку.

Для СП “ Афамія “ у 1998-1999 роках характерним є відсутність позареалізаційних операцій. Через збиткову діяльність на протязі 1999 року підприємство не сплачувало до бюджету податку з прибутку, хоча у 1998 році сплатило 0,7 тис.грн.

Від розміру отриманого прибутку залежить поповнення фондів, матеріальне заохочення робітників, сплати податків та інше. В зв”язку з цим доцільним є дослідження напрямків витрачання коштів з чистого прибутку. Але через збиткову діяльність СП “ Афамія “ у 1999 році такі дані відсутні.

В процесі аналізу прибутку вимірюють вплив факторів на його величину. Розмір одержаного прибутку залежить від зміни обсягу товарооборота, середнього рівня валового дохода , середнього рівня витрат та дохода від реалізації.

Проаналізуємо вплив факторів на розмір прибутку за 1998-1999 рр. по СП “ Афамія “ м. Чернівці ,дані таблиці 2.3.3.

В результаті проведеного аналізу видимо, що у 1999 році товарооборот знизився на 44,9 тис.грн., що призвело до зниження суми прибутку на 0,2 тис.грн., це залежить від зниження реалізації товарів споживача і підвищення цін постачальниками товарів. Рівень валового доходу зріс на 1 %, це вплинуло на збільшення прибутку на 5,8 тис.грн.. Рівень ПДВ у 1999 році порівнено з минулим роком знизився на 7,5 тис.грн., що не вплинуло на розмір прибутку підприємства. Рівень витрат обігу у 1999 році зріс на 20,6 тис.грн., що негативно в цілому впливає на ріст прибутку. Рівень доходу від реалізації СП «Афамія» у 1999 році порівняно з минулим роком знизився на 3,6 %, рентабельність знизилась, що складає 20,9 тис.грн.

Розглянуті фактори прямо впливають на величину доходів, а відповідно, і на величину прибутку.

Далі проведемо аналіз рентабельності СП “ Афамія “ за 1998-1999 роки, дані у таблиці 2.3.4.

Показник рентабельності характеризує прибутковість ( збитковість ) використання капіталу, який знаходиться в довгостроковому розпорядженні підприємства.

Величина перманентного капіталу становить суму всіх джерел власних коштів і довгострокових кредитів підприємства.

Показники рентабельності по СП “ Афамія “ свідчать про зниження ефективності використання всього майна підприємства у 1999 році , коефіцієнт збитковості всього капіталу знизився з 0.008 грн. до 0.081 грн.

Коефіцієнт збитковості власного капіталу свідчить про те , що на кожну гривню,вкладену власниками підприємства , СП “ Афамія “ отримано на початок 1999 року - 0,010 грн., а на кінець – 0,102 грн. збитку.

Прибутковість виробничих фондів на початок 1999 року 0,010 грн., а на кінець –0,010грн. збитку на кожну гривню вартості основних і обігових засобів.

Прибутковість продажу знизилась у 1999 році порівнянно з минулим роком від 0,004 грн. до – 0,032 грн. тому , що зменшились обсяги реалізації.

Прибутковість перманентного капіталу знизилась з 0,010 грн. до – 0.102 грн. Це пояснюється відсутністю використання довгострокових кредитів на протязі 1999 року і підвищенням збиткової роботи.

За рахунок зростання вартості основних фондів на протязі 1999 року і збиткової діяльності рентабельність основних засобів та інших позабігових активах від 0,009 грн.знизилась до –0,117 грн.

Про ефективність управління по СП “ Афамія “ за 1998-1999 рр. свідчать дані таблиці 2.3.5.

Проведений аналіз даних таблиці свідчить про те, що у 1998 році на СП “ Афамія “ всі показники рентабельності мають позитивне значення. У 1999 році спостерігаються негативні зрушення збільшення рівня збитковості обороту ПО обороту всієї реалізації і по збитковості чистого прибутку + 0,02 грн. до – 0,23 грн. Однаковість розрахунків у 1999 році пов”язана з тим , що відсутній податок на прибуток.

Таким чином, проведений аналіз свідчить про збиткову діяльність СП “ Афамія “ і погіршення основних показників.

З метою виходу з зони збитковості , яка мала місце у 1999 році , СП “ Афамія “ повинно розробляти стратегічні заходи по плануванню прибутку та підвищення прибутковості діяльності. Про це буде йти мова у наступному розділі дипломної роботи.

1. **ОБГРУНТУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА НА НАСТУПНИЙ РІК.**

**3.1.** **СТРАТЕГІЯ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА.**

В третьому розділі дипломної роботи розглянемо стратегію управління формуванням прибутку торговельного підприємства.

За спеціально розробленою політикою торговельне підприємство здійснює розробку однієї з найбільш важких задач – це управління прибутком.

Ця політика призвана відображати вимоги загальної стратегії розвитку підприємства, забезпечувати підвищення його вартості на ринку,Формувати необхідний обсяг фінансових ресурсів, задовільняти матеріальні інтереси власників і персоналу.

В процесі управління формуванням прибутку вирішуються дві основні задачі:

1. підвищення загального розміру прибутку в прцесі його формування ;
2. ефективний розподіл отриманого прибутку за окремими напрямками його використання.

Серед цих задач найвагомішою являється перша , тому що від її вирішення залежать форми та пропорції розподілу прибутку на торговельному підприємстві.

Механізм управління формуванням прибутку від реалізації товарів ( робіт, послуг ) будується в тісному взаємозв”язку цього показника з показникамиобсягу товарооборота, доходов і витрат обігу торговельного підприємства.

Система цього взаємозв”язку дозволяє виявити роль окремих факторів, які впливають на формування прибутку від реалізації товарів ( робіт , послуг ) та забезпечити ефективне управління цим процесом.

Стратегія управління підприємством пов”язана з визначенням головної мети його функціонування. Найчастіше ця головна мета формулюється як досягнення певного рівня рентабельності на вкладений капітал і , відповідно, одержання певної маси чистого прибутку.

Маса прибутку підприємства залежить від величини доходів , що одержує підприємство та від розмірів витрат обігу. Формування доходів і витрат підприємства обумовлюються передусім обсягами його діяльності (товарообороту) , а також асортиментною, ціновою політикою і ресурсним забезпеченням товарообороту.

На першому етапі визначають цільову суму прибутку підприємства, величина якої залежить від стадії життевого циклу підприємства , стратегічних завдань , які стоять перед підприємством в майбутньому періоді, тактики їх вирішення. При цьому величина прибутку може знаходитися в інтервалі від точки беззбитковості до точки рівноваги , яка відповідає одержанню максимального прибутку.

Як відомо, кожна одиниця товарообороту додає певну величину до доходу і витрат торговельного підприємства. Цей приріст отримав назви: граничні доходи і граничні витрати. Якщо різниця між доходами і витратами зростає, то це означає і зростання прибутку підприємства. Максимум прибутку досягається при такому обсязі товарообороту , коли :

МR=МС

де:

МR – граничні доходи , що одержуються від реалізації кожної додаткової

одиниці товарообороту,

МС – граничні витрати при реалізації кожної додаткової одиниці

товарообороту.

Приріст на кожну одиницю товарообороту визначається так :

∆П=Пп – Пп-1 , ( \* )

де:

∆П – змінювання прибутку, що пов”язане зі збільшенням товарообороту

на одну одиницю;

Пп,Пп-1 – прибуток підприємства при реалізації п-ої одиниці товарообороту

та (п-1) – ої одиниці товарообороту.

Прибуток підприємства визначається як різниця між загальним доходом і витратами при відповідному обсязі товарообороту тобто :

Пп = ТРп – ТСп ( \*\* )

Пп-1 = ТРп-1 – ТСп-1 ( \*\*\* )

де:

ТРп, ТРп-1 – відповідно загальний валовий доход від реалізації п-ої та

(п-1)-ої одиниці товарообороту;

ТСп, ТСп-1 – загальні затрати при реалізації п-ої та (п-1)-ої

одиниці товарообороту;

Підставимо вирази ( \*\* ) і ( \*\*\* ) в рівняння ( \* ), одержимо :

∆П = (ТRп – ТСп) – (ТRп-1 – ТСп-1) =

(ТRп – ТRп-1) – ( ТСп – ТСп-1) МR - МС

Оскільки

MR = TRп – TRп-1 ; МС = ТСп – ТСп-1.

Підприємство одержить максимальний прибуток при такому обсязі товарообороту , коли збільшення обсягів реалізації не приведе до зміни обсягів прибутку тобто :

∆П = 0.

Це досягається при умові :

∆П = MR – MC = 0

тобто :

MR = MC.

Подальше збільшення обсягів реалізації економічно невигідно підприємству , тому що не буде забезпечувати подальше зростання прибутку.

На другому етапі обгрунтування стратегій визначають обсяг товарообороту , який забезпечує одержання цільової суми прибутку. Для цього розраховують необхідний обсяг товарообороту , який відповідає попиту на товари і ресурсозабезпеченості обороту ( можливий обсяг закупки товарів , потужність торговельного підприємства і її визначення , чисельність робітників і продуктивність їх праці ).

Розробка асортиментної політики підприємства ( третій етап ) має бути спрямована на оптимальну товарно-групову структуру відповідно до структури попиту населення.

Обгрунтування цінової політики ( четвертий етап ) має бути спрямоване на визначення оптимальних цін реалізацій товарів , при яких досягається оптимальний обсяг товарообороту, а як наслідок – максимальний прибуток.

Формування ресурсної політики підприємства , яка здійснюється в ході п”ятого етапу обгрунтування стратегій управління прибутком, має передбачати залучення ресурсів , які забезпечують досягнення необхідного обсягу діяльності із найменшими затратами.

Шостий та сьомий етапи розробки стратегій пов”язані з розв”язанням завдань управління валовим доходом та поточними витратами торговельного підприємства. Результатом розробки стратегії є визначення можливого ( реального ) обсягу отримання доходів та здійснення поточних витрат на плановий період , порівняння яких дозволяє оцінити можливий обсяг прибутку підприємства.

На восьмому етапі можливий обсяг отримання прибутку ( П можл. ) необхідно порівняти з його цільовим розміром ( П ціл.) . Якщо відповідність досягнута, тобто ( П можл.) більше або рівне ( П ціл.), стратегічний план приймається до виконання ( дев”ятий етап ), здійснюються заходи контролю за ходом його реалізації.

Якщо відповідність не досягається , необхідно виявити можливі резерви збільшення прибутку за рахунок раціонального використання ресурсів , зниження витрат та збільшення доходів, або ж варто відкоригувати (зменьшити) цільову суму прибутку.

**3.2. ОБГРУНТУВАННЯ ОБСЯГУ ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА НА 2000 РІК.**

В системі управління утворення прибутку торговельного підприємства головна роль належить його плануванню на майбутній період.

Ефективність аналізу залежить від виявлення основних тенденцій формування прибутку, економічної обгрунтованості планів прибутку на майбутній період.

Обгрунтування розміру прибутку підприємства на плановий період не передбачає визначення цільової величини прибутку, що забезпечує умови самофінансування торговельного підприємства і вирішення тих стратегічних і тактичних задач, що стоять перед ним , дивлячись з іншого боку – розрахунок можливості отримання прибутку при прогнозній величині товарообороту , розмірів доходу і затрат.

Величина прибутку , як цільової функції діяльності підприємства, залежить від обраної стратегії. Величина прибутку може бути мінімальною , нормальною і необхідною.

Для визначення мінімального ( Пмін ) і ( Пнорм.) прибутків виходять із прогнозної величини капіталу торговельного підприємства, прогнозу мінімального рівня рентабельності капіталу ( прогноз процентної ставки банків) і прогнозу норми прибутку на капітал (середньогалузева рентабельність капіталу ). При прогнозуванні величини капіталу необхідно вра ховувати склад і розмір джерел його збільшення ( кредити банків , випуск облігацій та інше ).

Необхідна величина прибутку (Пнеобх.) підприємство розраховується, виходячи із потреби підприємства в фінансуванні його виробничого і соціального розвитку, утворення фондів ризику і фонду виплати дивідентів власникам , створення фінансових резервів, а також виплати податків і інших обов”язкових платежів. Таким чином, необхідний прибуток визначає умови для самофінансування підприємства.

Механізм обгрунтування прибутку підприємства на майбутній період показано на рис. 3.2.1.

Розрахунок розміру необхідного прибутку на плановий період здійснюється у такому порядку:

Розглянемо перший варіант.

Розрахуємо мінімальний прибуток , використавши середні банківські ставки 24 % річних.

Капітал підприємства станом на 1.01.2000р становить 203,3 тис.грн.

Пмін. = (К \* МРР) / (100 – Сп ) =

( 203,3 \* 24 ) / 70 = 69,7 тис.грн.

де:

Сп – частка прибутку , яка сплачується в бюджет у вигляді податків та обов”язкових платежів ;

МРР – мінімальний рівень рентабельності капіталу , % ;

К – обсяг капіталу.

Визначимо , при якому обсязі діяльності СП “ Афамія “ перетне крапку беззбитковості :

Ткб = ВОпост. / ( Рвд – Рвозм ) \*100 =

25,8 / (13,8 – 11,9 )\* 100 = 1357,8 тис.грн.

Далі проведемо рорахунок розміру товарообороту для визначення порогу безпеки :

Тпб = ( ВОпост + Пмін ) / ( Рвд – Рвозм ) \*100 =

( 25,8 +69,7 ) / ( 13,8 – 11,9 ) \* 100 = 5026,3 тис.грн.

Ми бачимо , що СП “ Афамія “ при товарообороті 1357,8 тис.грн. зможе покрити всі затрати , які пов”язані з операційною діяльністю. А при товарообороті 5026,3 тис.грн. підприємство отримає можливість сформувати кошти на виробничий і соціальний розвиток , сплатити всі податки і обов”язкові платежі в бюджет.

Нормальний прибуток базується на використанні середньогалузевої рентабельності підприємств роздрібної торгівлі ( НПК ) по Чернівецькій області.

Згідно статистичної звітності за 1999 рік балансовий прибуток склав 73,1 тис.грн., а роздрібний товарооборот 306,2 тис.грн . Середньогалузева рентабельність товарообороту – 25,2 % .

Розрахуємо розмір нормального прибутку:

Пнорм = К \* НПК / (100 – Сп) =

203,3 \* 25,2% / 70 = 73,2 тис.грн.

З проведених розрахунків ми бачимо , що СП “ Афамія “ у 2000 році нормальний прибуток досягти не зможе.

Розрахунок розміру необхідного прибутку на плановий період здійснюється у такому порядку :

1. Проводиться обгрунтування потреб підприємства у фондах фінансових ресурсів на виробничий і соціальний розвиток , що утворюється за рахунок чистого прибутку. Управління підприємства визначило потреби в прибутку, керуючись результатами економічного аналізу прибутку , за слідуючими напрямками :

- на приріст нормативу обігових активів – 5,8 тис.грн. ;

* + на соціальний розвиток – 7,4 тис.грн.
  + на придбання нового устаткування - 9 тис.грн.

Таким чином , на власні потреби СП “ Афамія “ потрібно буде прибутку в розмірі 22,2 тис.грн.

1. Визначається питома вага податків і обов”язкових платежів із прибутку. В плановому періоді Кабінетом Міністрів України не планується змінювати порядок оподаткування прибутку торговельного підприємства , тому процентна ставка податку з прибутку , як раніше , складатиме 30%.
2. Розраховується величина необхідного прибутку, виходячи із потреби прибутку , що залишається в розпорядженні підприємства:

Пнеобх = 22,2 / ( 100 – 70)\* 100 = 74,0 тис.грн.

Як видно, необхідний прибуток визначено, тепер перейдемо до розрахунку його можливого розміру.

Розглянемо другий варіант.

Розрахунок можливого розміру одержання прибутку може здійснюватись методом прямого розрахунку або розрахунково – аналітичним методом.

Метод прямого розрахунку передбачає визначеннясуми прибутку як різниці між прогнозним розміром доходів, податком на добавлену вартість та поточними витратами торговельного підприємства.

Розрахунково – аналітичний метод базується на вивченні тенденції змін прибутку і рентабельності та прогнозуванні змін факторів , що впливають на їх величину. Величина можливого прибутку визначається за формулою :

Пможл = ( Ррпт \* Тп+1 + - ∆П∆ф ) / 100;

де:

Ррпт – рівень рентабельності товарообороту звітного п-го періоду, %

Тп+1 – плановий товарооборот ( п+1 )-го періоду ;

∆П∆ф - прогнозні зміни прибутку підприємства за рахунок змін факторів , що впливають на його величину.

Для визначення величини можливого прибутку візьмемо за основу розрахунково- аналітичний метод, користуючись формулою :

П = ВД – ВО (...)

Тоді: ВД = Рвд \* Т / 100 (...)

ВО = Рво \* Т / 100 (...)

З формули (...) визначимо :

Т = ВО / Рво \* 100 (...)

Зробимо підстановки значень у формулу (...) :

П = ( Рвд – Рво ) \* Т / 100 (...)

П = ( Рвд – Рво ) \* ВО / Рво (...)

Ррент = Рвд – Рво (...)

Тоді :

П = Ррент \* ВО / Рво (...)

де:

Ррент – рівень рентабельності ;

ВО – витрати обігу ;

Рво – рівень витрат обігу.

Вважаємо ,що рівень рентабельності – 1,0 %; прогнозний товарооборот 700 тис.грн. Прогнозні зміни впливу факторів на прибуток – 21 тис.грн. :

Пможл. = 1,0% \* 700 / 100 + 21 = 28,0 тис.грн.

Наступним етапом є розрахунок чистого прибутку :

Пчист = БП \* ( 100-Сп) / 100 ;

де:

БП – балансовий прибуток ;

Сп - ставка податку на прибуток.

Пчист = 28,0 \* ( 100 – 30) / 100 = 19,6 тис.грн.

Кінцевим етапом є розрахунок факторів , що впливають на розмір прибутку підприємства. У другому розділі визначили ,що за рахунок зміни товарообороту, зміни рівня валового дохода , витрат обігу , ПДВ змінився розмір кінцевих фінансових результатів. Якщо вплив факторів зросте у 2000 році в порівнянні з 1999 роком то сума прибутку складе :

Пмакс = Пможл + ∆П∆ф =

28,0 + 21,0 = 49,0 тис.грн.

Результати розрахунків цільового прибутку і можливої його величини необхідно порівняти. Якщо можливості отримання прибутку відповідають його цільовому розміру , то такий варіант є плановим.

У випадку , якщо підприємство немає можливості отримати достатній розмір прибутку для забезпечення самофінансування, то треба розробити заходи для мобілізації додаткових резервів підвищення доходів та зниження витрат.

Проведемо порівняння результатів розрахунків , дані таблиці 3.2.1.

Таблиця 3.2.1.

### Порівняльна таблиця визначення прогнозної величини прибутку на 2000 рік.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показники | Пзаг | Пчист | ∆П∆ф | Пмакс |
| Пможл | 28,0 | 19,6 | 21,0 | 68,6 |
| Пнеобх | 74,0 | 22,2 | 21,0 | 117,2 |
| Відхилення  ( + ; - ) | -46,0 | -2,6 | 0 | -48,6 |

Зробимо висновки ,що після порівняння наших розрахунків величина необхідного прибутку складає 22,3 тис.грн., вона необхідна для задоволення соціальних потреб та вирішення виробничих задач. Розмір можливого прибутку складає 15,4 тис.грн. ;

Пнеобх > Пможл

74,0 > 22,2

Для отримання потрібної величини прибутку необхідно : вивчати ринок товарів, розширяти асортимент за рахунок взаємодоповнюючих і взаємозаміняючих товарів , надавати додаткові платні торговельні послуги ; прискорювати обертаємість обігових активів – чим більше оборотів здійснюють оборотні кошти за місяць , тимскоріше вивільняються грошові кошти ітим самим збільшується товарооборот , і , відповідно прибуток.

Наведені нами розрахунки забезпечують реалізацію стратегічної мети та можуть бути використані у СП “Афамія “ при розробці стратегії управління прибутком.

### **ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ**

### Перехід до ринкової економіки України передбачає розв”язання багатьох виробничих , науково – технічних, організаційних і економічних проблем.

### Підприємство – основна організаційна ланка народного господарства в Україні , яка здійснює виробничу і комерційну діяльність з метою одержання прибутку.

Діяльність торговельного підприємства вимагає економічного аналізу його виробничо-фінансового стану та можливих змін при зміні ринкової кон”юнктури. Економічний аналіз дає змогу обгрунтувати економічні показники поточного та перспективного розвитку з урахуванням найбільш повного та ефективного використання ресурсів . Головною ознакою економічного аналізу є системне дослідження економічних явищ і процесів, факторів, що їх зумовлюють.

Характерною ознакою економічного аналізу є об”єктивна оцінка ефективності виробничо – фінансової діяльності торговельного підприємства. Прибутковість і конкурентноспроможність є основними критеріями оцінки виробничо – господарської діяльності кожного підприємства. В економічному аналізі використовується кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства – це прибуток. Аналіз і оцінка прибутку здійснюється шляхом зіставлення відповідних показників з показниками попереднього звітного періоду для того, щоб визначити зміну показників і тенденцію цієї зміни.

Прибуток служить джерелом розширенного відтворення ,створення фондів споживання , утримання і розвитку невиробничої сфери, виробничого і соціального розвитку підприємства , матеріального заохочення.

Прибуток є одним із підсумкових , узагальнюючих показників виробничо- фінансової діяльності , виражає кінцевий результат ефективності виробництва і реалізації продукції , поліпшення її якості , використання трудових , матеріальних і фінансових ресурсів.

В результаті проведеного аналізу можна відмітити, що функціонування торговельного підприємства в умовах ринку визначається його здатністю приносити достатній дохід , і відповідно, прибуток.

Прибуток є кінцевим результатом діяльності підприємства, який характеризує абсолютну ефективність його роботи . В умовах ринкової економіки прибуток виступає головним фактором стимулювання виробничої і підприємницької діяльності підприємства і створює фінансову основу для її розвитку, задовільнення соціальних і матеріальних потреб.

Прибуток, як кінцевий фінансовий показник діяльності торговельногопідприємства представляє собою різницю між загальною сумою доходів і витрат.

Після проведеного дослідження діяльності СП “Афамія” за 1998-1999 рр. по валовому доходу, витратам обігу та прибутку можна зробити висновки:

1. У 1999 році порівняно з 1998 роком на підприємстві рівень валового доходу змінився але незначно на 1 % , що не вплинуло на розмір прибутку , обсяг товарообороту зменшився на 44,9 тис.грн., що негативно вплинуло на прибуток.

2. Аналіз витрат обігу в загальній сумі і по статтям свідчить ,що у 1999 році рівень витрат збільшився на 20,6 % , що впливає негативно на прибуток і привело до перевитрат коштів.

3. Аналіз прибутку свідчить про те , що СП “ Афамія “ у 1999 році знаходиться в зоні збитковості ( - 18,4 тис.грн.) , тобто у кризовому стані . За допомогою показників рентабельності оцінена ефективність використання ресурсного потенціалу, за якими спостерігається збільшення збитковості по підприємству на 20,6 тис.грн. Аналіз ефективності управління прибутком у 1999 році по СП “ Афамія” характеризує зниження рентабельності від 0,008 грн. до – 0,003 грн.

В третьому розділі дипломної роботи провели розробку обгрунтування прибутку торговельного підприємства на 2000 рік :

1. Визначили мінімальний прибуток , при якому підприємство вийде з зони збитковості.
2. Визначили ,що Пнорм = 69,2 тис.грн., де Пнорм – нормальний прибуток.
3. Розмір необхідного прибутку у 2000 році для стимулювання виробничих і соціальних потреб підприємства , де Пнеобх = 22,3 тис.грн.
4. Визначили розмір можливого прибутку , де Пможл = 15,4 тис.грн.

Для того, щоб СП “Афамія” вийшло з зони збитковості і отримало підвищення прибутковості, зростання доходів, можна запрпонувати такі пропозиції:

Основними резервами зростання валового доходу є:

* Зниження цін при закупці товарів, скорочення числа посредників при закупці товарів, закупка товарів за зниженими цінами на сезоних ярмарках, передевяткових розпродажах; за рахунок зростання цін реалізації товарів, підвищення рівня торговельного обслуговування, використання сприятливої торговельної кон”юнктури;
* Зниження витрат обігу за рахунок якісного стану основних фондів, зростання ефективності їх використання; розробити ламку систему планування витрат, враховуючи зміни внутрішніх умов, важливість інформації; своєчасне виявлення задач зниження витрат обігу.
* СП “Афамія” необхідно розширити свою торговельну діяльність:
  + Розширення асортиментної структури товарів.
  + Заключення договорів з прямими постачальниками продовольчих

товарів.

* + Організація цілодобової торгівлі.
  + Організація виїздної торгівлі у вихідні та святкові дні (передевяткові розпродажи).
  + Проведення рекламних заходів стосовно товарів (робіт, послуг), що продаються, надання послуг (виконання робіт) з метою реклами.
  + Збільшення асортименту кондитерських виробів.
  + Відкриття торговельних кіосків по м.Чернівці.

Таким чином, використання запропонованих пропозицій приведе підприємство до досягнення потрібної величини прибутку. У підвищенні прибутку та високій рентабельності зацікавленні і підприємство, і держава, з одного боку, це є прямим джерелом виробничого і соціального розвитку підприємства, а з другого – частина прибутку виплачується у вигляді податків та обов”язкових платежів, забезпечує постійні і зростаючі надходження до державного бюджету.

Виконавець дипломної роботи

студентка VI курсу Шевчук Н.В.

спец. 7050107

Керівник

дипломної роботи Вудвуд В.В.

“\_\_\_\_”\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2000р.