**Слайд 1 Шановний голово, шановні члени екзаменаційної комісії!**

**До вашої уваги пропонується доповідь за результатами кваліфікаційного дослідження за темою «Формування ефективного механізму управління прибутком підприємства у нових умовах господарювання» під науковим керівництвом кандидата економічних наук, доцента Власенко Валентина Анатолійовича**

**Слайд 2** Прибуток є одним із найскладніших категорій ринкової економіки, а також головною задачою кожного підприємства. Підприємства отримують прибуток в результаті виробництва продукції або послуг, які задовольняють споживачів. Провівши аналіз робіт вчених до визначення поняття прибуток, було виявлено, що науковці розходяться в своїх визначеннях і не встановили одну точку зору щодо визначення поняття. Але треба заначити, що прибуток є одним із головних показників ефективності підприємства і є його головним джерелом розвитку. Завдяки прибутку підприємство вдосконалює свою матеріально-технічну базу, розширює своє підприємство та проводить інвестиційну діяльність.

**Слайд 3** Роль прибутку підприємства в умовах ринкової економіки досить значний: прибуток підприємства являється головною метою підприємницької діяльності, створює базу економічного розвитку держави в цілому, є критерієм ефективності конкретної виробничої (операційної) діяльності, основним внутрішнім джерелом формування фінансових ресурсів підприємства, що забезпечують його розвиток, головним джерелом зростання ринкової вартості підприємства, найважливішим джерелом задоволення соціальних потреб суспільства, основним захисним механізмом, що охороняє підприємство від погрози банкрутства.

**Слайд 4** Управління прибутком підприємства – це комплексний процес, що включає аналіз, планування, регулювання та контроль формування, розподілу і використання прибутку, та який реалізується за допомогою багаторівневої і взаємозалежної системи всіх організаційних елементів підприємства для забезпечення зростання прибутку в короткостроковому і довгостроковому періодах.

**Слайд 5** ТОВ «Світ меблів» займається оптовою торгівлею меблями, офісним устаткуванням, побутовими товарами, залізними та іншими металевими виробами та іншими видами діяльності, що не заборонені законодавством та визначені у Статуті підприємства

**Слайд 6** Загальна кількість персоналу в ТОВ «Світ меблів» постійно зменшувалась. Так, у 2024 році у порівнянні з 2022 чисельність персоналу скоротилася на 22 особи. Таке скорочення персоналу було пов’язане з військовими діями в Україні

**Слайд 7** Загальна величина капіталу у 2024 році на 46,6% більше, ніж на кінець 2022 року та на 20,4% більше показника 2023 року

**Слайд 8** Чистий прибуток у 2024 році на 38,3% менше показника 2022 року, та на 86,8% менше розміру прибутку 2023 року.

**Слайд 9** Оцінку фінансового стану підприємства дають фінансові коефіцієнти. У ТОВ «Світ меблів» станом на кінець 2024 року коефіцієнт автономії склав 0,975, що свідчить про фінансову незалежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування його діяльності. Коефіцієнт абсолю́тної лікві́дності склав 1,016, що більше від нормативного значення. Коефіцієнт загальної ліквідності склав 9,316, що вище від нормативного значення 1, та показує, що на кожну гривню поточних зобов’язань приходиться 9,32 грн. оборотних коштів. Показники діяльності підприємства ТОВ «Світ меблів» протягом 2024 року необхідно оцінити позитивно, адже результатом його діяльності є отримання прибутку. Проведені розрахунки підтверджують тенденцію до покращення основних показників діяльності підприємства. Отже, ТОВ «Світ меблів» є ліквідним та платоспроможним підприємством.

**Слайд 10,** Проведені розрахунки свідчать, що показники ділової активності ТОВ «Світ меблів» мають тенденцію до покращення, що говорить про підвищення ефективності використання наявних матеріальних та фінансових ресурсів. Цей факт можна пояснити збільшенням чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

**Слайд 11** Коефіцієнт трансформації (оборотності капіталу) характеризує обсяг чистого доходу, що припадає на 1 грн. капіталу, включеного в діяльність підприємства. Так, у 2024 році на 1 грн. чистого доходу припадало 0,68 грн. власного капіталу, що менше показника 2022 року на 0,27 грн.

Провівши оцінку ефективності механізму управління прибутком ТОВ «Світ меблів», зроблено висновки, що підприємство має стабільний фінансовий стан, але керівництву ТОВ «Світ меблів» не варто здавати позиції.

**Слайд 12** До складових механізму управління прибутком ТОВ «Світ меблів» входять формування, розподіл і використання прибутку. При цьому прибуток визначається як різниця між сумою доходів та витратами на закупівлю і реалізацію продукції з урахуванням збитків від різних господарських операцій. Таким чином, прибуток формується в результаті взаємодії багатьох компонентів.

**Слайд 13** В межах пропозицій удосконалення механізму управління прибутком нами запропоновано розробити стратегію управління прибутком ТОВ «Світ меблів» з урахуванням періоду його життєвого циклу, використовуючи певний набір взаємопов'язаних формалізованих показників, які дають змогу оцінити ключові фактори успіху не тільки поточного, а й майбутнього періоду.

Для забезпечення ефективності системи управління прибутком в організаційну структуру підприємств треба ввести служби контролінгу.

Вагоме значення в системі контролінгу на ТОВ «Світ меблів» має оперативний аналіз відхилень витрат підприємства. Він дає змогу своєчасно оцінити господарські ситуації, пов'язані з формуванням витрат діяльності, виявити негативні причини і вади в роботі, внутрішньогосподарські резерви покращення використання ресурсів ТОВ «Світ меблів», забезпечити оперативне маневрування ресурсами і капіталом з метою раціоналізації витрат.

**Слайд 14** Резервами збільшення чистого прибутку на ТОВ «Світ меблів» є оптимізація реалізації найбільш ходових товарів; розробка і впровадження в життя нові ідеї по залученню нових покупців у магазини ТОВ «Світ меблів», постійна організація виставок та розпродажу товарів, підвищення культури обслуговування, забезпечення повноти товарного асортименту, правильне розміщення товарів на полках, підвищення управління товарними запасами, приведення заходів для прискорення товарооборотністі, звертати при цьому особливу увагу на неходові товари; поліпшення внутрімагазинної і позамагазинної реклами товарів; перепланування торговельного залу для забезпечення збільшення реалізації продукції.

**Слайд 15 Дякую за увагу!**