МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Кафедра економіки підприємства та організації підприємницької діяльності
(найменування кафедри)

РЕФЕРАТ
кваліфікаційної роботи
на здобуття освітнього ступеня бакалавр
зі спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
(шифр та найменування спеціальності)
за освітньою програмою
«Економіка підприємства та організація підприємницької діяльності»
(назва освітньої програми)

на тему: **«ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ТОРГОВОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ (НА ПРИКЛАДІ ТОВ ТД "ІРБІС")»**
(назва теми)

Виконавець:
студент ФЕУП
Кулешов Владислав Євгенійович
/підпис/

Науковий керівник:
д.е.н., професор
Грінченко Раїса Володимирівна _____
/підпис/

Одеса 2025

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність теми. Підвищення прибутковості є ключовим критерієм успішності будь-якої торгової компанії, адже саме прибуток забезпечує відтворення капіталу, фінансування інновацій, розширення ринків збуту й стійкість у конкурентному середовищі. В умовах воєнного та післявоєнного відновлення економіки України, різких цінових коливань на світових ринках і зростання логістичних ризиків особливої ваги набувають питання оптимізації витрат, цифровізації продажів та регіональної диверсифікації. Торговий дім «ІРБІС» – один із провідних дистриб'юторів промислових і агропромислових комплектуючих – демонструє позитивну динаміку виручки, але стикається із падінням рентабельності продукції та збільшенням частки короткострокових зобов'язань у капіталі. Це зумовлює необхідність пошуку та впровадження інструментів, здатних швидко й ощадливо підвищити прибутковість без істотного нарощування виробничих потужностей.

Мета й завдання дослідження. Метою кваліфікаційної роботи є обґрунтування та розробка практичних заходів з підвищення прибутковості ТОВ «ТД ІРБІС» шляхом удосконалення цифрових каналів збуту та регіональної експансії. Для досягнення поставленої мети необхідно:

1. проаналізувати теоретико-методичні підходи до управління прибутковістю торгових організацій;
2. дослідити економіко-господарський стан ТОВ «ТД ІРБІС», виявити ключові чинники, що впливають на його фінансові результати;
3. оцінити ефективність поточної структури витрат і ресурсного забезпечення компанії;
4. запропонувати комплекс заходів з оптимізації корпоративного сайту як інструменту збільшення маржі та зниження маркетингових витрат;
5. обґрунтувати доцільність відкриття філіалу у м. Івано-Франківськ і розрахувати економічний ефект від цього проєкту;
6. визначити інтегральний вплив запропонованих рішень на показники рентабельності та термін окупності інвестицій.

Об'єктом дослідження є фінансово-господарська діяльність ТОВ «ТД ІРБІС», а предметом – методи й інструменти підвищення його прибутковості.

Наукова новизна роботи полягає у поєднанні швидкодіючих цифрових заходів (SEO- та UX/UI-оптимізація вебресурсу, інтеграція CRM) з регіональною стратегією фізичної присутності, що дає синергетичний ефект – скорочення собівартості залучення лідів, зростання конверсії та підвищення середнього чека при одночасному розширенні клієнтської бази.

Практичне значення одержаних результатів полягає у можливості безпосереднього застосування запропонованих заходів на підприємстві, що дозволить наростити чистий прибуток на 6,2 млн грн через оптимізацію сайту та на 8,6 млн грн завдяки відкриттю філіалу, причому термін окупності інвестицій не перевищує пів року.

Структура роботи обумовлена логікою дослідження й складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків. У

першому розділі розкрито теоретичні підходи до управління прибутком торгових підприємств; у другому – проаналізовано фінансовий стан ТОВ «ТД ІРБІС»; у третьому – розроблено й економічно обґрунтовано заходи підвищення прибутковості та оцінено їх ефективність.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У першому розділі «ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВА» розглянуто загальна економічна сутність прибутку підприємства, класифікація видів прибутку підприємства та джерела формування прибутків підприємства

У другому розділі «АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ТА ПРИБУТКОВОСТІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ОБОРОТНИХ АКТИВІВ НА ТОВ «ТД ІРБІС»» проведений загальний аналіз діяльності підприємства ТОВ «ТД Ірбіс» та аналіз економіко-господарського стану підприємства ТОВ «ТД Ірбіс», виконано аналіз прибутковості на підприємстві ТОВ «ТД Ірбіс»,

У третьому розділі «НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «ТД ІРБІС»» запропоновано підвищення обсягу прибутку за рахунок оптимізації сайту підприємства ТОВ «ТД ІРБІС» та за рахунок відкриття філіалу у Івано-Франківську.

ВИСНОВКИ

Підсумовуючи матеріал підрозділу, можна сказати, що прибуток – це не лише арифметичний залишок між доходами та витратами, а багатовимірна економічна категорія, яка одночасно виконує оціночну, стимулюючу та ресурсну функції. Його формальний вимір (чистий прибуток у звітності) узгоджується в національних П(С)БО та МСФЗ, тоді як економічна сутність проявляється у винагороді за підприємницький ризик, рушійній силі інновацій і механізмі перерозподілу капіталу. Така подвійність вимагає, щоб управлінські рішення спиралися не лише на бухгалтерські підсумки, а й на розуміння реальної ефективності використання ресурсів і довгострокових драйверів вартості бізнесу.

Класифікація прибутку за джерелами, рівнями та періодами дозволяє деталізувати його структуру для цілей аналізу й контролю: виділяти операційний, фінансовий, інвестиційний результати; розмежовувати валовий, балансовий і чистий прибуток; оцінювати регулярні та разові компоненти. Джерела формування прибутку охоплюють не лише приріст виручки, а й оптимізацію витрат, ефекти від фінансової політики та зовнішні макроекономічні фактори (подиаткове середовище, кон’юнктура ринку, курс валют). Таким чином, стійке зростання прибутковості можливе лише за умови комплексного менеджменту: підвищення доходів, зниження собівартості, раціонального структурування капіталу й активної адаптації до нормативно-податкових вимог.

У результаті реалізації запланованих заходів у 2024 році підприємство продемонструвало зростання основних абсолютних фінансових показників, що свідчить про позитивний ефект від вкладених інвестицій. Так, чиста виручка від реалізації продукції зросла на 144,7 млн грн і досягла 2 212,4 млн грн, що забезпечило додатковий обсяг реалізації та свідчить про зростання обсягів збуту або підвищення ціни реалізації. Водночас собівартість реалізованої продукції також зросла – на 134,3 млн грн, що обумовлює збільшення витрат на виробництво. Незважаючи на це, фінансовий результат до оподаткування покращився на 10,4 млн грн, а чистий прибуток – на 8,6 млн грн, що свідчить про загальне зростання прибутковості операційної діяльності.

Рентабельність продукції та продажу дещо знизилися – на 0,3 та 0,1 відсоткові пункти відповідно, що, ймовірно, зумовлено тим, що темпи зростання витрат перевищили темпи зростання виручки. Однак рентабельність підприємства зросла з 14,9% до 15,7%, тобто на 0,8 в.п., що демонструє ефективніше використання ресурсів підприємства в цілому.

Важливим чинником є додаткові капітальні вкладення у розмірі 24,5 млн грн, які дали змогу реалізувати розширення або технічне переоснащення. При цьому строк окупності склав усього 0,147 року, що є надзвичайно високим показником ефективності інвестицій, адже вкладені кошти повертаються менш ніж за два місяці.

«Ірбіс-АГРО» / «ТД ІРБІС» за двадцять п’ять років еволюціонували з місцевого імпортера в національний торгово-сервісний холдинг із портфелем 60 000+ позицій і ексклюзивними угодами з понад 50 світових брендів. Сильними сторонами є всеукраїнська мережа філій, власна логістика, висока капіталізація та стабільна клієнтська база, де чільне місце посідають державні й стратегічні замовники. Інтенсивне оновлення основних засобів (зростання залишкової вартості утричі) і різке підвищення продуктивності праці (+75 % середньогодинної за 2022–2024 рр.) свідчать про інвестиційний драйв і ефективне використання трудового потенціалу, а прискорення обігу оборотного капіталу покращує ліквідність.

Водночас рентабельність продажу за чотири роки зменшилася з 13,2 % до 7,6 %, фондовіддача просіла на 9 %, а автономія капіталу в 2024-му знизилася до 0,71 через подвоєння короткострокових зобов’язань. Коливання чистого прибутку (-54 % у 2022 р., +136 % у 2023 р., -15 % у 2024 р.) та збитковість фінансових операцій підкреслюють залежність від ринкової кон’юнктури й валютних ризиків. Для стабільного зростання слід повніше завантажити нові виробничі фонди, посилити контроль витрат на збут і персонал, збалансувати джерела фінансування та підвищити маржу за рахунок сервісних пакунків і високорентабельних товарних груп.

Отже, аналіз динаміки й структури прибутків ТОВ «ТД Ірбіс» за 2019–2024 рр. показує, що ключовим джерелом формування фінансового результату залишається основна діяльність (73–95 % валового прибутку), однак загальна прибутковість компанії істотно коливається через нестабільні показники іншої операційної та особливо фінансової діяльності, які у критичні роки генерували збитки й різко скорочували чистий прибуток. Пік результативності припав на

2021 р., але вже 2022 р. приніс понад 50-відсоткове просідання показників; різке відновлення 2023 р. зумовлене разовими ефектами й не закріпилося в 2024 р. (-15 % чистого прибутку). Така волатильність свідчить про високу залежність компанії від зовнішньої кон'юнктури та внутрішніх витратних чинників і вимагає посилення контролю за непрямими джерелами доходу, зниження фінансових ризиків, диверсифікації портфеля та подальшого розвитку більш рентабельних товарних груп, щоби забезпечити стабільне й прогнозоване зростання прибутку в довгостроковій перспективі.

Узагальнюючи результати запропонованих заходів, можна стверджувати, що оптимізація корпоративного сайту – дешевший, але надзвичайно рентабельний інструмент швидкого приросту прибутку. Інвестиції обсягом лише ≈ 210 тис. грн забезпечують економію маркетингових витрат на 7,2 млн грн, додаткову виручку 4,1 млн грн і приріст чистого прибутку 6,2 млн грн уже в першому році, що дає строк окупності менш як чотири місяці. Підвищення конверсії, середнього чека та зростання рентабельності продажу до 7,9 % перетворює вебресурс із пасивної «вітрини» на ключовий комерційний канал, який знижує залежність від платного трафіку й формує стійкий потік якісних лідів.

Відкриття філіалу в Івано-Франківську потребує значно більшого капіталу (≈ 24,5 млн грн), однак завдяки 7-відсотковому приросту виручки (≈ 145 млн грн) і підвищенню чистого прибутку на 8,6 млн грн окупиться менш ніж за півроку. Локальна присутність у Західному регіоні скорочує логістичні витрати, підсилює сервісну складову, розкриває експортні можливості до ЄС і поступово підвищує рентабельність підприємства до 15,7 %. У сукупності обидва проєкти формують синергію: цифровий канал генерує попит і підкріплює бренд, а регіональна експансія переводить цей попит у додаткові продажі й сервісні контракти, забезпечуючи стале зростання прибутковості й конкурентоспроможності ТОВ «ТД ІРБІС» у середньостроковій перспективі.