МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Кафедра економіки підприємства та організації підприємницької діяльності

Допущено до захисту
Завідувач кафедри
_____
(підпис)
"___"_____2025 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
на здобуття освітнього ступеня бакалавр
зі спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
за освітньою програмою «Економіка підприємства та організація підприємницької діяльності»

на тему:

«ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ТОРГОВОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ (НА ПРИКЛАДІ ТОВ ТД "ІРБІС")»

Виконавець:
студент ФЕУП
Кулешов Владислав Євгенійович
/підпис/

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

Одеса 2025

ЗМІСТ

ВСТУП 3

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВА 5

1.1. Загальна економічна сутність прибутку підприємства 5

1.2. Класифікація видів прибутку підприємства 13

1.3. Джерела формування прибутків підприємства 20

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ТА ПРИБУТКОВОСТІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ОБОРОТНИХ АКТИВІВ НА ТОВ «ТД ІРБІС» 29

2.1. Загальний аналіз діяльності підприємства ТОВ «ТД Ірбіс» 29

2.2. Аналіз економіко-господарського стану підприємства ТОВ «ТД Ірбіс» 32

2.3. Аналіз прибутковості на підприємстві ТОВ «ТД Ірбіс» 50

РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «ТД ІРБІС» 59

3.1. Підвищення обсягу прибутку за рахунок оптимізації сайту підприємства ТОВ «ТД ІРБІС» 59

3.2. Підвищення обсягів прибутку підприємства за рахунок відкриття філіалу у Івано-Франківську 63

ВИСНОВКИ 69

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ 73

ВСТУП

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.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Загальна економічна сутність прибутку підприємства

Прибуток підприємства є однією з базових категорій ринкової економіки, що відображає кінцевий фінансовий результат діяльності компанії. У найзагальнішому визначенні прибуток – це частина новоствореної вартості, на яку доходи підприємства перевищують його витрати [1]. Іншими словами, прибуток виникає тоді, коли підприємство отримує від своєї діяльності грошові надходження більші за понесені витрати на виробництво та збут продукції (товарів, послуг). Якщо ж витрати перевищують доходи – утворюється збиток [4]. Прибуток вимірюється у грошовій формі і є монетарним виразом чистого доходу, отриманого суб'єктом господарювання за певний період.

Хоча формально прибуток визначають через різницю між доходами та витратами, економічний зміст цієї категорії є значно глибшим і багатограннішим. Прибуток – це не просто арифметичний залишок, а економічна категорія, що відображає результативність бізнесу, ефективність використання ресурсів і успішність підприємницької діяльності. У класичній політичній економії прибуток розглядався як частина вартості додаткового продукту, створеного працею найманих працівників і привласненого власниками капіталу. Звідси походить відоме визначення: «Прибуток – частина вартості додаткового продукту, виражена в грошах; частина чистого доходу; грошовий вираз вартості реалізованого чистого доходу, основна форма грошових накопичень» [3]. Такий підхід акцентує на тому, що прибуток є джерелом нагромадження капіталу і виникає в процесі створення нової вартості.

З точки зору мікроекономіки підприємства, прибуток можна інтерпретувати як винагороду за підприємницький хист та ризик. В умовах

ринку власники бізнесу інвестують кошти, організовують виробництво, беруть на себе ризики невизначеності – і прибуток виступає платою за ці ризики. Так, деякі економісти визначають прибуток як грошовий вимір винагороди підприємця за ризик здійснення підприємницької діяльності, підкреслюючи його стимулюючу природу [3]. Інші теорії пов'язують походження прибутку з монопольним становищем (монопольний прибуток), інноваціями (технологічний прибуток за Шумпетером) або збереженням частини доходу після виплати усіх належних факторних витрат, включаючи так званий нормальний прибуток як оплату підприємницького ресурсу. В неокласичній економічній теорії економічний прибуток визначають як різницю між загальними доходами та всіма витратами з урахуванням альтернативних (втраченої вигоди) витрат. У довгостроковій рівновазі конкурентного ринку економічний прибуток прагне до нуля – підприємства покривають витрати і отримують лише нормальний прибуток, достатній для утримання ресурсів у цій сфері. Однак у реальній економіці завжди є надприбутки внаслідок новаторства, тимчасових ринкових переваг, бар'єрів входу тощо.

Прибуток підприємства відіграє ключову роль як рушійна сила бізнесу і економіки в цілому. Саме прагнення до отримання прибутку спонукає підприємців запускати нові проєкти, підвищувати ефективність виробництва та впроваджувати інновації. Ця категорія виконує низку важливих функцій:

Оціночна функція. Прибуток є головним критерієм ефективності господарської діяльності. Його величина сигналізує, наскільки раціонально підприємство використовує свої ресурси і наскільки продуктивною була праця. Високий прибуток свідчить про високу економічну ефективність виробництва, тоді як низький прибуток або збитки вказують на проблеми та резерви для покращення [5]. Таким чином, прибуток забезпечує зворотний зв'язок та оцінку результативності – як для власників і менеджерів підприємства, так і для зовнішніх стейкхерів (інвесторів, кредиторів тощо).

Стимулююча функція. Прибуток виступає джерелом розвитку підприємства і матеріального заохочення. Частина отриманого прибутку може спрямовуватися на виплату премій працівникам, фінансування розширення виробництва, модернізацію обладнання, соціальні програми тощо. Таким чином, наявність прибутку стимулює підприємство знижувати витрати, підвищувати продуктивність та якість продукції, адже всі зекономлені кошти перетворюються на додатковий прибуток [5]. Крім того, прибуток є джерелом сплати податків до бюджету (податку на прибуток, дивідендних платежів державі у разі держпідприємств тощо), тому держава також зацікавлена у прибутковій діяльності підприємств. Сукупно це створює матеріальну зацікавленість усіх учасників – і власників, і найманих працівників, і держави – в зростанні прибутків.

Функція господарського розрахунку (самофінансування). В умовах ринкової економіки прибуток – необхідна умова самофінансування і стійкості підприємства. Господарський розрахунок передбачає, що підприємство не лише покриває свої витрати доходами, але й отримує залишок (прибуток) для формування фондів розвитку та резервів [5]. Орієнтація на отримання прибутку дисциплінує виробника: щоб бути прибутковим, потрібно нарощувати обсяги реалізації, оптимізувати витрати, уникати перевитрат ресурсів. Тим самим прибуток виконує регулюючу роль – перерозподіляє ресурси в економіці: більш прибуткові галузі притягують капітал, а збиткові змушені реформуватися або згортатися. За влучним висловом, прибуток – це “механізм захисту підприємства від загрози банкрутства та база економічного розвитку”, а також основне джерело задоволення соціальних потреб через податки та реінвестиції [3].

Завдяки наведеним функціям, прибуток є головною метою комерційної діяльності підприємства і критерієм успішності бізнесу. Максимізація прибутку – базовий мотив поведінки фірми в мікроекономічних моделях. Однак слід розуміти, що безумовна гонитва за прибутком має поєднуватися з

довгостроковою стратегією сталого розвитку, врахуванням ризиків і соціальною відповідальністю, особливо в сучасних умовах.

У практичному вимірі для підприємства прибуток – це фінансовий результат його діяльності за певний звітний період. В бухгалтерському обліку і фінансовій звітності прибуток розраховується шляхом зіставлення доходів і витрат підприємства за цей період. Такий результат називають чистим прибутком (net income) після оподаткування, або балансовим прибутком до розподілу (якщо до виплати дивідендів). В українській нормативній базі чітко закріплено це визначення: згідно з національним стандартом бухгалтерського обліку П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати», прибуток – це сума, на яку доходи перевищують пов’язані з ними витрати [1]. Відповідно, збиток – це сума, на яку витрати перевищують доходи, пов’язані з отриманням цих доходів [4].

Такий підхід узгоджується з міжнародними стандартами фінзвітності: у звіті про прибутки та збитки (звіт про сукупний дохід) фіксуються всі доходи та витрати, щоб визначити фінансовий результат (прибуток або збиток) звітного періоду. Варто розрізняти різні види прибутку на рівні підприємства, що характеризують окремі аспекти діяльності:

Валовий прибуток – це прибуток від основної операційної діяльності до врахування непрямих витрат. Він обчислюється як різниця між чистим доходом від реалізації продукції (виручкою за мінусом ПДВ, акцизів та інших вирахувань) і собівартістю реалізованої продукції.

Валовий прибуток показує ефективність основної виробничо-збутової діяльності, тобто наскільки продажна ціна перевищує виробничі витрати.

Операційний прибуток (прибуток від операційної діяльності) отримують, якщо від валового прибутку відняти операційні витрати періоду: витрати на збут, адміністративні та інші операційні витрати. Це результат основної діяльності до врахування фінансових витрат і податків.

Прибуток до оподаткування (бухгалтерський прибуток) – це прибуток після врахування всіх операційних та фінансових доходів і витрат, але до

сплати податку на прибуток. Вона відображена у Звіті про фінансові результати як прибуток (збиток) до оподаткування.

Чистий прибуток – кінцевий підсумковий результат, що залишається у розпорядженні підприємства після сплати податку на прибуток та інших належних платежів. Саме чистий прибуток може бути спрямований на виплату дивідендів учасникам (власникам) або залишений у бізнесі як нерозподілений прибуток для реінвестування.

У фінансовому менеджменті показник прибутку використовується для оцінки рентабельності бізнесу, розрахунку показників прибутковості (рентабельності активів, капіталу, продажів тощо), а також для прийняття управлінських рішень. Однак абсолютна величина прибутку не дає повної картини ефективності – необхідно співвіднести її з вкладеними ресурсами. Тому аналізують також відносні показники (рентабельність), які показують, скільки прибутку отримано з кожної гривні витрат або активів. Наприклад, рентабельність продажів = чистий прибуток / чистий дохід, рентабельність активів = чистий прибуток / середня вартість активів тощо. Ці коефіцієнти доповнюють аналіз і дозволяють порівнювати ефективність різних компаній або динаміку однієї компанії в часі [5]. Тобто, навіть велика за розміром компанія може мати значний прибуток, але якщо на його отримання витрачено пропорційно більше ресурсів, ефективність буде низькою.

В Україні поняття прибутку підприємства регулюється як бухгалтерськими стандартами, так і податковим законодавством, а також закріплене в економічному законодавстві. Вже зазначене визначення прибутку як перевищення доходів над витратами наведене у національних стандартах бухгалтерського обліку (наприклад, П(С)БО 3) і по суті відповідає загальноприйнятому у міжнародній практиці. Крім того, окремі аспекти обліку доходів і витрат розкриваються у стандартах П(С)БО 15 «Дохід» та П(С)БО 16 «Витрати», які встановлюють критерії визнання цих елементів у обліку [6]. Таким чином, бухгалтерський облік чітко регламентує, коли формуються доходи і витрати, а отже – коли виникає прибуток. Зокрема, доходом

визнається збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов’язань, що призводить до зростання власного капіталу (окрім вкладень власників), а витратами – зменшення економічних вигод, що зменшує власний капітал (окрім його вилучення чи розподілу) [1]. Прибуток відповідно фіксується у звітності тоді, коли доходи та витрати визнані у обліку: у Звіті про фінансові результати наводяться всі доходи і витрати періоду, щоб обчислити чистий прибуток або збиток [1]. На рівні законодавства України термін «прибуток» також використовується у кількох контекстах. Господарський кодекс України (ст. 142) визначає прибуток як показник фінансових результатів діяльності суб’єкта господарювання, що утворюється як різниця між валовими доходами і валовими витратами (включаючи амортизацію) підприємства за певний період [3].

Подібний підхід був притаманний попередній системі оподаткування (до 2011 року), коли оподатковуваний прибуток обчислювався за правилами Закону «Про оподаткування прибутку підприємств» на основі валових доходів та валових витрат [4]. З 2011 року в Україні діє Податковий кодекс, який суттєво змінив методологію визначення оподатковуваного прибутку, зблизивши її з бухгалтерським обліком. Відповідно до Податкового кодексу, об’єктом оподаткування податком на прибуток підприємств є прибуток з джерелом походження з України та з-за кордону, визначений шляхом коригування фінансового результату до оподаткування, розрахованого за правилами бухгалтерського обліку, на різниці, передбачені податковим законодавством [2]. Тобто, наразі податковий облік прибутку базується на бухгалтерському фінансовому результаті (прибутку до оподаткування) з проведенням певних коригувань (так званих податкових різниць). Ці різниці включають, зокрема, невизнання деяких витрат або доходів для цілей оподаткування, різниці в нормах амортизації, резерви сумнівних боргів, відмінності при формуванні забезпечень тощо – відповідно до статей Податкового кодексу. Малим платникам податку (з доходом до 40 млн грн) дозволено взагалі не застосовувати податкові різниці, тобто визначати об’єкт

оподаткування прямо за бухгалтерським прибутком [2]. В результаті, наразі бухгалтерський прибуток підприємства є відправною точкою для розрахунку податку на прибуток, що значно спростило нормативне середовище і зблизило облікову та податкову оцінку фінансових результатів. Отже, з точки зору нормативного регулювання, в Україні склалася досить узгоджена система трактування прибутку: фінансовий облік дає економічно обґрунтоване визначення прибутку як різниці між доходами і витратами, а податковий облік використовує фінансовий результат з певними корективами для цілей оподаткування. Це забезпечує єдність підходів і прозорість: прибуток, показаний у фінзвітності, переважно відповідає базі оподаткування (за винятком окремих різниць), що зменшує подвійне трактування цієї категорії. Ще одним аспектом нормативного регулювання є розподіл прибутку підприємства. Законодавство України (зокрема, той же Господарський кодекс) встановлює, що чистий прибуток підприємства належить йому (його власникам) і використовується відповідно до установчих документів та вимог закону. Підприємство самостійно визначає напрямки використання прибутку після сплати податків. Як правило, чистий прибуток розподіляється за такими основними напрямами.

Сплата частини прибутку до бюджету. Це стосується державних та комунальних підприємств, які згідно з законом повинні перераховувати визначений відсоток чистого прибутку до державного чи місцевого бюджету. Приватні підприємства сплачують з прибутку лише податки (податок на прибуток, військовий збір тощо), після чого прибуток стає їх власним ресурсом.

Формування резервного (страхового) капіталу та поповнення статутного фонду. Багато підприємств за статутом або законом зобов’язані відраховувати частину прибутку до резервного капіталу до досягнення встановленого розміру. Резервний капітал служить для покриття можливих збитків у майбутньому. Також прибуток може бути спрямований на збільшення статутного капіталу (реінвестований як додатковий вклад власників).

Виплата дивідендів (доходу власникам). Це основний спосіб реалізації права власників на прибуток – після закінчення року (або кварталу) частина чистого прибутку може бути розподілена між акціонерами чи учасниками пропорційно їхній частці. Рішення про виплату дивідендів приймають загальні збори власників. В Україні існують обмеження щодо виплати дивідендів – зокрема, не можна виплачувати дивіденди, якщо підприємство має непокритий збиток або якщо власний капітал став меншим за статутний (вимоги захисту прав кредиторів).

Розширення виробництва (реінвестування). Значна частина прибутку зазвичай залишається на підприємстві для фінансування розвитку: придбання нового обладнання, запуску нових проєктів, збільшення обігових коштів. Реінвестований прибуток є важливим внутрішнім джерелом інвестицій, що не породжує боргового навантаження.

Соціальні та стимулюючі потреби. Підприємство може спрямувати частку прибутку на соціальні програми: поліпшення умов праці, соціальний захист працівників, навчання персоналу, розвиток інфраструктури тощо, а також на матеріальне стимулювання співробітників (виплату премій, бонусів). Це підвищує мотивацію персоналу і ефективність роботи.

Інші напрямки, передбачені статутом. В залежності від специфіки підприємства, прибуток може використовуватись і на інші цілі – благодійність, погашення боргів (хоча борги зазвичай гасяться до визначення чистого прибутку, але можливі випадки, коли прибуток спрямовується на дострокове погашення кредитів), фінансування науково-дослідних робіт тощо.

Таким чином, нормативне поле України забезпечує як правильний облік прибутку, так і контроль за його використанням в інтересах власників та держави. Прибуток підприємства в українському контексті є об’єктом пильної уваги: з одного боку, держава прагне оподаткувати його справедливим чином (без надмірного навантаження, але й запобігаючи ухиленню), з іншого – законодавство підтримує реінвестування прибутків у розвиток, оскільки це веде до зростання економіки в цілому.

Прибуток підприємства – це складне економічне явище, що поєднує в собі облікову чіткість і теоретичну багатогранність. З одного боку, прибуток має однозначну формальну інтерпретацію як різниця між доходами та витратами, закріплену в стандартах обліку та законодавстві. З іншого боку, його економічна сутність виходить за межі бухгалтерських формул: прибуток є мірою успіху бізнесу, головним мотивом підприємництва, джерелом інвестицій і інновацій, а також основою зростання добробуту як окремої фірми, так і суспільства загалом. В українській економіці прибуток історично набував особливого значення як індикатор ефективності господарювання в період трансформації до ринкових умов, а нині – як ресурс для відновлення і розвитку підприємств. Комплексний підхід, що враховує наукові погляди (економічну природу і функції прибутку) та нормативне регулювання (стандарти обліку і податкові вимоги), дозволяє повніше зрозуміти сутність прибутку підприємства. Як показує аналіз, прибуток – це не просто мета діяльності фірми, але й механізм, через який ринок направляє і стимулює цю діяльність. Саме тому забезпечення стійкого зростання прибутків на основі підвищення продуктивності і інноваційності є запорукою успіху підприємства і економічного прогресу України в цілому.

1.2. Класифікація видів прибутку підприємства

У наукових джерелах прибуток підприємства поділяють на численні види за різними класифікаційними ознаками. Найпоширеніші підходи виділяють такі класифікації:

За характером відображення в обліку: розрізняють бухгалтерський (обліковий) прибуток і економічний прибуток [7]. У першому випадку йдеться про фінансовий результат у звіті, у другому – про прибуток із врахуванням альтернативних витрат.

Таблиця 1.1 – Класифікація прибутку підприємства

Критерій класифікації	Види прибутку (підкатегорії)	Стислий зміст / пояснення
Характер відображення в обліку	Бухгалтерський (обліковий) Економічний	Бухгалтерський = фінрезультат у звіті; економічний = прибуток із урахуванням альтернативних витрат.
Вид діяльності / характер операцій	Прибуток від звичайної (операційної) діяльності Прибуток від надзвичайних подій (екстраординарних)	Перше – регулярні операції; друге – поодинокі, незвичайні статті (в UA-обліку на субрахунку 794; за МСФЗ не виділяють).
Джерела формування	Операційний (реалізація продукції, послуг, майна) Прибуток від інвестиційної діяльності Прибуток від фінансової діяльності	Відповідає трьом блокам звіту про рух грошей – operating / investing / financing.
Склад елементів (фінансові рівні)	Маржинальний (виручка − змінні витрати) Валовий / балансовий (виручка − COGS) Чистий (після усіх витрат і податків)	Показує «шари» формування прибутку від грубого до «чистого» після оподаткування.
Форма розподілу / використання	Нерозподілений (реінвестований) Розподілений (дивіденди, виплати власникам)	Відображає, куди спрямували прибуток.
Характер оподаткування	Оподатковуваний Неоподатковуваний (звільнений)	Класифікація згідно з ПКУ: пільгові прибутки / доходи, що не потрапляють до бази.
Період формування	Попереднього періоду Звітного періоду Плановий (майбутній)	Дозволяє аналізувати динаміку та прогнозувати.
Регулярність формування	Регулярний (плановий, операційний) Разовий / надзвичайний	Відокремлює систематично очікувані результати від разових.
Індексація на інфляцію	Номінальний Реальний (очищений від інфляції)	Реальний прибуток відображає збережену купівельну спроможність.
Рівень досягнення	Низький Нормальний Високий	Використовують у конкурентному аналізі; ґрунтується на порівнянні з цільовою дохідністю.
Підсумковий результат	Позитивний прибуток Збиток (негативний результат)	Базовий підсумок «доходи > витрати» чи навпаки.

За видом діяльності (характером операцій): вирізняють прибуток від звичайної (операційної) діяльності і прибуток від надзвичайних подій. Прибуток від звичайної діяльності формується на основі регулярних операцій підприємства, тоді як прибуток від надзвичайних подій (аналог поняття

«екстраординарні операції») складається із поодиноких, незвичайних прибутків чи втрат. В українській практиці останній вид досі виділяють окремо (їх відображають на субрахунку 794 «Результат надзвичайних подій», тоді як за МСФЗ категорія «надзвичайні статті» у прибутку не допускається [14, с.30].

За видами господарських операцій (джерелами формування прибутку): зазвичай розглядають прибуток від операційної (основної) діяльності, від інвестиційної діяльності та від фінансової діяльності. У межах операційної діяльності виокремлюють прибуток від реалізації продукції (робіт, послуг) та від реалізації майна, а також прибуток від інших господарських операцій (позареалізаційних), зокрема інвестиційних (інвестиційна діяльність) та фінансових (отримані відсотки, курсові різниці тощо) [18]. Так, прибуток від реалізації продукції (валовий або операційний прибуток) є основним видом для виробничих підприємств, а прибутки від фінансових операцій та інвестицій акумулюються окремо.

За складом елементів (за фінансовими показниками): виділяють маржинальний, валовий (балансовий) та чистий прибуток [6]. Маржинальний прибуток – це виручка мінус змінні витрати, валовий (балансовий) – виручка мінус собівартість реалізованої продукції, а чистий прибуток – залишок після врахування усіх витрат, податків і обов’язкових відрахувань.

За формою розподілу (за кінцевим використанням): розрізняють нерозподілений (капіталізований) і розподілений прибуток [7]. Ця класифікація відображає частину прибутку, спрямовану на фінансування розвитку (реінвестування) та ту, що виплачується власникам у вигляді дивідендів або інших виплат.

За характером оподаткування: поділяють прибуток на оподатковуваний та що не підлягає оподаткуванню [7] (наприклад, частина доходів може бути звільнена від податку на прибуток за законодавством).

За періодом формування: прибуток попереднього, звітного або планового (майбутнього) періоду [18].

За регулярністю формування: прибуток регулярно формований (плановий, операційний) проти прибутку разового або надзвичайного (одиночного) [6].

За інфляційним очищенням: номінальний і реальний прибуток [18]. Номінальний прибуток рахують за поточними (інфляційними) цінами, а реальний – з урахуванням коригування на інфляційні витрати.

За величиною прибутку (рівнем досягнення): низький, нормальний і високий прибуток (відносно відсотка прибутковості капіталу) – ці категорії використовуються, наприклад, у дослідженнях конкурентоспроможності та ефективності.

За підсумковим результатом діяльності: позитивний прибуток (дохід перевищує витрати) та збиток (витрати перевищують доходи).

Усе це дозволяє аналітично оцінити фінансовий стан підприємства за різними аспектами. Наприклад, прибуток від основної операційної діяльності вважають ключовим показником результативності виробництва, а прибуток від надзвичайних подій використовують для виявлення непередбачуваних вигод або втрат.

У науковій літературі також підкреслюють, що класифікація прибутку є необхідною для побудови аналітичних таблиць та управління прибутковістю підприємства.

В Україні класифікація прибутку регламентується зокрема бухгалтерськими стандартами та податковим законодавством. Згідно з Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку № 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», фінансові результати підприємства відображаються у формі № 2 (Звіт про фінансові результати), який охоплює і «сукупний дохід». На практиці форма № 2 передбачає окремі рядки для доходів від реалізації продукції, операційних доходів і витрат (зокрема курсових різниць), а також доходів і витрат від іншої позареалізаційної діяльності (штрафів, пені, безнадійних боргів тощо). Таким чином, звіт має виділені блоки для прибутку від звичайної (операційної) діяльності й інших

операцій. Окремо в формі показують і податкові застереження: у тому числі суми поточного та відстроченого податку на прибуток, що впливають на чистий прибуток. Відповідно до П(С)БО 17 «Податок на прибуток» вводиться поняття «обліковий прибуток (збиток)» – це сума прибутку (збитку) до оподаткування, визначена в бухгалтерському обліку і відображена у звіті про фінансові результати за звітний період [12]. Іншими словами, база для розрахунку податку формується з бухгалтерського прибутку після коригувань. Податковий кодекс України встановлює правила обчислення оподатковуваного прибутку на основі такого облікового результату з урахуванням тимчасових та постійних податкових різниць. Зазначимо, що українське законодавство про оподаткування прибутку (коли ще діяв старий Закон № 283-ВР) вимагало чіткого відокремлення витрат і валових доходів при обчисленні прибутку [19].

Водночас чинні нормативи не вимагають розробки додаткових «класифікаційних таблиць» прибутку: вони задають лише форму звіту та перелік елементів (доходів, витрат, результатів). Водночас план рахунків бухгалтерського обліку прямо передбачає розрахунок фінансових результатів за видами діяльності. Так, на субрахунках рахунків класу 79 передбачені позиції «Результат операційної діяльності» (рах. 791), «Результат фінансових операцій» (рах. 792), «Результат іншої звичайної діяльності» (рах. 793) та «Результат надзвичайних подій» (рах. 794) [12]. Тобто стандартний облік фінансових результатів передбачає обов’язкове рознесення прибутку (збитку) на операційний, фінансовий, «інші» і надзвичайний, що відповідає класичним класифікаційним ознакам. Зокрема, витрати й доходи від курсової різниці, резервів, інвестицій чи спільної діяльності закриваються на рахунок 793, а податкові ефекти закриваються окремо (рах. 791 та 792). Таким чином, українські облікові норми розмежовують прибуток за джерелами формування та характером діяльності, а також виділяють частину, що призначена до розподілу.

Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) мають власні вимоги до розкриття прибутку. Зокрема, IAS 1 «Подання фінансової звітності» вимагає, щоб підприємство звітувало в окремому чи спільному звіті про прибуток або збиток за період та інший сукупний дохід [14]. Прибуток (або збиток) за період – це кінцевий «bottom-line» фінансового результату, тоді як інший сукупний дохід включає статті, які не визнаються у прибутку (наприклад, курсові різниці з валютної переоцінки, переоцінки ОС чи фінансових інструментів). Новий стандарт IFRS 18 (2024) про презентацію фінрезультатів доповнює це: він запроваджує дві передпідсумкові позиції в Звіті про прибуток – операційний прибуток і прибуток до вирахування фінансових витрат і податків. Таким чином, за МСФЗ в майбутньому буде обов'язково вказуватися операційний прибуток (аналогічно вимогам українського обліку), а також підсумкові показники до сплати відсотків і податків. Важливим моментом є заборона виділяти категорію «надзвичайний» прибуток у звіті МСФЗ. IAS 1 чітко встановлює: «Суб'єкт господарювання не має показувати жодні статті доходів або витрат як надзвичайні» [14]. Інакше кажучи, будь-який випадковий чи рідкісний прибуток (збиток) повинен бути включений у загальний прибуток звичайної діяльності і відповідно розкритий у примітках (наприклад, підкреслено як нестабільна стаття). За МСФЗ відсутня окрема категорія «прибуток надзвичайний», хоча інформація про одноразові результати (як-от від ліквідації активів) може бути додана у поясненнях. Ще одна особливість підходу МСФЗ – класифікація витрат у прибутку за природою або за функцією. IAS 1 дозволяє складати звіт про прибуток (збиток) як за за функцією (собівартість продажів, управлінські, комерційні витрати тощо), так і за за природою (сировина, амортизація, зарплата тощо). Сам стандарт не вимагає окремих рядків «брутто-прибуток» або «чистий прибуток», але типовою практикою є відокремлення валового (маржинального) результату від реалізації продажів. Затверджена форма IFRS наприклад, у прикладах «зразкових фінзвітість» виділяє виручку, собівартість, операційний прибуток і фінансові статті окремо. МСФЗ також детально

регламентують оприлюднення звітності – наприклад, підприємства, що складають звіт за МСФЗ, повинні включати в Примітки інформацію про зобов'язання сплати дивідендів і рух нерозподіленого прибутку [17]. Сам розподіл прибутку (дивіденди) як подія не є статтею витрат звіту про прибутки – за МСФЗ він відображається у звіті про власний капітал.

У цілому, класифікація прибутку в українському обліку суттєво відповідає традиційним міжнародним уявленням, але містить специфічні виміри. Схожості: обидві практики виділяють операційний прибуток як ключовий показник (МСФЗ 18 підтвердило вимогу показувати Operating profit [14]), а чистий фінансовий результат показується «внизу» звіту (прибуток/збиток за період).

Обидва підходи визнають важливість поділу доходів і витрат за видами діяльності – у підсумку звіт із прибутків містить рядки для операційних, фінансових та інших результатів. Також і МСФЗ, і НП(С)БО передбачають розкриття показників утриманого (нерозподіленого) прибутку у звіті про власний капітал (або його еквіваленті) та розкриття дивідендних виплат.

Українська практика досі формально визнає класифікацію «прибуток від надзвичайних подій» (облік на рах. 794), в той час як МСФЗ жорстко забороняють виділення таких статей. Наприклад, прибуток від продажу основних засобів чи курсові різниці в Україні відносяться до «інших доходів» і можуть бути визнані окремо, а за МСФЗ вони включаються до операційного прибутку з належним розкриттям (але не виносяться в окремі графи).

Крім того, український облік активно використовує категорію «балансовий прибуток» (сумарний результат від усіх діяльностей до оподаткування) та різні проміжні показники (маржинальний, валовий), що часто деталізуються у внутрішній звітності. У стандартах МСФЗ не закріплені саме ці терміни; в IFRS використовується «profit or loss» і в останні роки — поняття «Total revenue», «Gross profit», «Operating profit» тощо, але у вигляді самостійних статей чи підсумків обраний підхід підприємства. Наприклад, в ілюстративних звітах під операційними доходами та витратами часто наведено

валовий прибуток (Gross Profit), але його показ завжди є політикою підприємства, а не обов'язковим стандартом. Також МСФЗ не виділяють у звіті податкові або інфляційні коригування як окрему класифікацію прибутку (хоча відомості про податок є обов'язковими).

Українські нормативи розрізняють «номінальний» і «реальний» прибуток з метою коригування на інфляцію, що важливо в економіці з високою інфляцією. За МСФЗ цього поділу немає, натомість нерозподілений прибуток підлягає реєстрації у звіті про власний капітал. Нарешті, українська практика чітко відстежує використання прибутку за формами – зокрема, частину, спрямовану на накопичення та частину, виплачену як дивіденди. У МСФЗ [17] використання прибутку формалізується через капітал (retained earnings) без окремої категорії «спожитий прибуток».

Таким чином, головна різниця полягає в деталізації та термінології: вітчизняні стандарти й методичні матеріали класифікують прибуток за великою кількістю ознак (акцент на практичному аналізі за напрямами діяльності, проектами, продуктами тощо), тоді як МСФЗ зосереджені на єдиному «чистому» результаті і його субтоталах з мінімальними технічними деталями. Проте обидві системи вимагають прозорого розкриття структури доходів і витрат, що забезпечує користувачам звітності можливість оцінити доходність підприємства за різними аспектами.

1.3. Джерела формування прибутків підприємства

Прибуток – базова економічна категорія будь-якого підприємства, що репрезентує різницю між результатами господарської діяльності (дохід) та витратами на їх здобуття. У науковій літературі відсутня єдина точка зору на сутність прибутку: класична економічна теорія трактує його як залишок вартості після відшкодування витрат (або платню за ризик і підприємницьку ініціативу), а сучасний фінансовий менеджмент вважає прибуток ключовим показником ефективності підприємницької діяльності і метою прийняття

рішень. Водночас прибуток – це джерело інвестиційного розвитку та інновацій на підприємстві, що обчислюється через показник рентабельності як відношення отриманого прибутку до витрат, пов'язаних із його здобуттям. Таким чином, з теоретичної точки зору, прибуток виступає одночасно мотивацією діяльності, зворотним зв'язком ефективності та джерелом фінансування майбутніх проектів [20].

З точки зору нормативного обліку України, існують чіткі визначення «прибутку». Згідно з П(С)БО 2 «Звіт про фінансові результати», обліковий прибуток (збиток) – це фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування, який визначається «як алгебраїчна сума прибутку (збитку) від операційної діяльності, фінансових та інших доходів (прибутків) і відповідних витрат (збитків)». Цей результат відображається у звітності на формах 2 (рядки 170/175) [21] і є основою для розрахунку податкового прибутку. При цьому самі елементи облікового прибутку – виручка, собівартість, операційні і фінансові витрати – обліковуються за відповідними П(С)БО (наприклад, П(С)БО 15 «Дохід», П(С)БО 16 «Витрати») згідно з принципами нарахування і відповідності витрат доходам.

Нормативно податковий прибуток визначається Податковим кодексом України (ст. 134) як скоригований на певні різниці фінансовий результат, визначений у бухгалтерській звітності згідно з національними П(С)БО або МСФЗ. Зокрема, Податковий кодекс передбачає коригування фінансового результату до оподаткування (прибутку або збитку) у бік збільшення чи зменшення залежно від тимчасових і постійних податкових різниць[23]. Таким чином, податковий прибуток – це не проста різниця доходів і витрат, а результат фінзвітності, змінений на величину недоотриманих або перевищених витрат, визначених нормами ПКУ.

На міжнародному рівні МСФЗ не дають окремого буквального визначення «прибутку», натомість вимагають складання звіту про прибутки і збитки (profit or loss statement). За МСФЗ до прибутку включаються всі доходи та витрати звичайної діяльності, які визнані у звіті про прибутки та збитки,

окрім тих, що перенесені в інший сукупний дохідfinacademy.net. При цьому розбивка на «зрізи» прибутку залишається майже ідентичною: валовий прибуток (виручка мінус собівартість), операційний прибуток (валовий мінус адміністративні і збутові витрати), прибуток до оподаткування (операційний плюс інші доходи мінус інші витрати) та чистий прибуток після податківfinacademy.net.

Тобто за МСФЗ кінцевий чистий прибуток підприємства є результатом врахування всіх фінансових та операційних доходів і витрат за періодfinacademy.net. Важливо, що МСФЗ передбачають можливі відмінності у визнанні певних об’єктів (наприклад, переоцінка активів, резерви, відсоткові доходи) порівняно з українською практикою, що також впливає на величину фінансових результатів.

Джерела формування прибутку підприємства – це насамперед результати економічної діяльності, що призводять до отримання фінансового результату. На практиці основними формуючими факторами прибутку є виручка від реалізації продукції чи послуг (більшу частку сукупних доходів підприємства). До неї додаються інші доходи: виручка від реалізації інших активів і основних засобів, доходи від участі в капіталі інших підприємств, доходи з цінних паперів, безоплатна фінансова допомога (субсидії) і дооцінки, а також сальдо нарахованих та сплачених штрафів і пені.

Ці утворюючі (або внутрішні) джерела забезпечують підвищення суми прибутку за рахунок збільшення виручки чи інших надходжень. Однак на розмір прибутку одночасно впливають і зовнішні (взаємовпливаючі) фактори: насамперед податки та податкова ставка, встановлені державою, тарифи і збори, а також ціни, що складають собівартість продукції. До внутрішніх факторів, які визначають витрати, відносяться собівартість продукції, продуктивність праці, фондовіддача (виробіток на 1 грн основних фондів), фондозабезпеченість та оборотність оборотних активів – кожен з цих показників відбиває економічну ефективність використання ресурсів. За інших рівних умов підприємство із нижчими витратами на одиницю продукції,

вищою продуктивністю праці та оптимальним капіталом сформує більший прибуток [20].

Відповідно, в системі звітності за МСФЗ та П(С)БО прибуток розкривається через відповідні показники звіту про прибутки і збитки (звіт про фінансові результати). Структура такого звіту передбачає основні показники: виручку, валовий прибуток, операційний прибуток, прибуток до оподаткування та чистий прибуток (після оподаткування)finacademy.net. У національних стандартах прибуток до оподаткування також називають фінансовим результатом до оподаткування і відображають у формі №2 (рахунок 42 «Прибутки чи збитки за звітний період») [21]. Для цілей управління та аналітики використовують показники рентабельності всього капіталу, активів чи продажів – вони формуються на основі отриманого прибутку і дозволяють порівнювати ефективність між підприємствами і періодами [20].

Отже, джерела формування прибутку – це комплекс внутрішніх доходів і зовнішніх факторів, що визначають чистий фінансовий результат підприємства. Наукові підходи (від класичної політичної економії до сучасного фінансового менеджменту) підкреслюють, що прибуток є одночасно стимулом і результатом господарської діяльності, а фінансові стандарти та податкове законодавство визначають правила його обліку і оподаткування [20; 23]. Надходження, що формують прибуток, та показники його оцінки у звітності мають бути прозоро відображені як у національній системі (П(С)БО, ПКУ), так і за МСФЗ, що забезпечує порівнянність та достовірність інформації для аналізу і прийняття рішень.

Класична політична економія (А. Сміт, Д. Рікардо, К. Маркс) пов’язувала прибуток із частиною створеної працівниками додаткової вартості, привласненої власником капіталу як винагороду за організацію виробництва й ризик. Для неокласики прибуток – винагорода підприємця за інновації (Й. Шумпетер) або премія за прийняття ризику (Ф. Найт). Сучасний

фінансовий менеджмент розглядає прибуток як головний індикатор ефективності, що об’єднує три ключові джерела його формування:

1. Приріст виручки – результат реалізації продукції (товарів, послуг), інші операційні та фінансові доходи;
2. Скорочення витрат – економія ресурсів, підвищення продуктивності, оптимізація податків;
3. Фінансова політика – ефективне використання залученого капіталу (структура пасивів, леверидж), що дозволяє збільшити дохідність власного капіталу.

На практиці перелічені джерела проявляються через чинники впливу: обсяг реалізації, рівень цін, собівартість, податкові ставки, курс валют, інноваційні можливості тощо. Українські дослідники виділяють внутрішні (результати менеджменту, технологій, персоналу) та зовнішні (кон’юнктура ринку, податкова політика) чинники формування прибутку. Чим ефективніше підприємство управляє внутрішніми чинниками і адаптується до зовнішніх, тим більший потенціал прибутку воно генерує.

Механізм формування прибутку в обліку визначено П(С)БО 15 «Дохід» і П(С)БО 16 «Витрати» [24; 25]. Доходом визнається збільшення активів або зменшення зобов’язань, що зумовлює приріст власного капіталу, за винятком внесків власників. Витратою – зменшення активів або збільшення зобов’язань, що веде до зменшення капіталу, крім його розподілу між власниками. Після визнання доходів і витрат у звітності формується валовий, операційний, фінансовий та, зрештою, чистий прибуток (рядки 2000–2350 форми № 2).

Податковий кодекс України встановлює, що об’єктом оподаткування податком на прибуток є прибуток, визначений шляхом коригування фінансового результату до оподаткування на податкові різниці. Таким чином, база для податку базується на бухгалтерському прибутку, але може змінюватися через різниці (амортизація, резерви, трансфертне ціноутворення тощо). Малі платники з оборотом до 40 млн грн можуть різниці не застосовувати, що зближує облік і оподаткування.

У національній формі звіту про фінрезультати джерела прибутку розкриваються за статтями:

- Чистий дохід від реалізації – основне джерело;
- Інші операційні доходи – оренда, роялті, курсові різниці, штрафи;
- Фінансові доходи – проценти, дивіденди;
- Інші доходи – прибуток від вибуття необоротних активів тощо.

Відповідні витрати (собівартість, адміністративні, фінансові) зменшують прибуток. Отже, джерелом виступає не лише виручка, а й усі види доходів, визнані у звіті.

МСФЗ (IAS 1) вимагає подавати загальний звіт про прибутки та збитки або окремо profit & loss та інший сукупний дохід. Прибуток (profit or loss) містить *усі доходи й витрати, що визнаються протягом періоду, за винятком тих, які слід віднести до іншого сукупного доходу*. Джерела формування тотожні українським, але:

- доходи класифікують на операційні (revenue – IFRS 15), фінансові (IFRS 9) та інші [16];
- МСФЗ дозволяє ширшу капіталізацію та переоцінку активів, що через ОСІ впливає на власний капітал, а отже – опосередковано на потенціал прибутку [17];
- вимога розкривати персистентні та неперсистентні складові, що покращує аналітику джерел.

Порівняно з П(С)БО, МСФЗ більш гнучкі у визнанні доходів (принцип «керованого контрактом» підхід IFRS 15) та витрат (оцінки справедливої вартості, імпейрмент). Це може призводити до інших часових меж формування прибутку.

На базі наукових і нормативних підходів доцільно виділити три рівні джерел: базовий, фінансовий та економічний (дивись табл. 1.2).

Таблиця 1.2 – Рівні джерел формування прибутку [14; 16; 17]

Рівень	Джерело	Суть / приклади	Відображення в обліку
Базовий	Операційні доходи	Чистий дохід від реалізації, інші операційні доходи (послуги, оренда, штрафи)	рядки 2000–2125 форми № 2; IFRS 15 Revenue
Фінансовий	Фінансові доходи та інвестиційні прибутки	Проценти, дивіденди, прибуток від асоційованих компаній	рядки 2200–2240; IFRS 9, IAS 28
Економічний	Ефект від управлінських рішень і зовнішнього середовища	Зниження собівартості, оптимізація податків, курсові різниці, переоцінка активів, ринкова кон'юнктура	собівартість (2090), витрати (23-25xx), OCI (IAS 16, IAS 21)

Співвідношення між трьома рівнями визначає структуру джерел прибутку: підприємства з високою маржинальністю покладаються переважно на рівень 1, капіталомісткі галузі – на рівень 3, а фінансові установи генерують значну частину прибутку з рівня 2.

Українські дослідження систематизують фактори на внутрішні (керовані) та зовнішні (неконтрольовані). До *внутрішні*х факторів відносять:

- Технологічний рівень (собівартість, КПД устаткування);
- Продуктивність праці і кадрова політика;
- Матеріаломісткість і енергоефективність;
- Структура капіталу та його вартість;
- Система управлінського обліку й контролю.

Зовнішні фактори складаються з наступного пернліку:

- Кон'юнктура ринку (ціни, попит, конкуренція);
- Податкова політика та ставки (податок на прибуток, ПДВ, акцизи);
- Інфляція та валютні коливання;
- Регуляторні обмеження, мита, субсидії;
- Політичні та соціальні ризики.

Менеджмент, оцінюючи джерела прибутку, повинен вимірювати еластичність прибутку за кожним фактором, використовуючи, зокрема, аналіз CVP (cost-volume-profit) та факторний аналіз рентабельності (модель Du Pont).

В українському та міжнародному законодавстві є певні відмінності у джерелах формування прибутку. Порівняння українських і міжнародних підходів можна побачити у таблиці 1.3.

Таблиця 1.3 - Порівняння українських і міжнародних підходів до формування прибутків [22]

Підхід	Джерела прибутку (ключові акценти)	Особливості визнання	Податкові коригування
П(С)БО	Операційні, фінансові, інші доходи	Принцип нарахування, але більше правил (детальна типізація витрат)	Коригування за ПКУ (амплітуда різниць)
МСФЗ	Операційні за IFRS 15, фінансові за IFRS 9, OCI	Принцип сутності, оцінка справедливою вартістю, більше професійного судження	Відсутні: податкова база визначається окремо за IAS 12
ПКУ	Бухгалтерський прибуток ± різниці	Ґрунтується на обліку; мотивує контроль за статтями витрат	Так, перелік різниць (амортизація, резерви тощо)

Таким чином, хоча базова природа джерел прибутку універсальна (доходи мінус витрати), регламентація їх відображення неоднакова: МСФЗ фокусується на економічній сутності операцій, тоді як національні стандарти – на формальному відображенні; Податковий кодекс – на фіскальних цілях.

Джерела формування прибутку підприємства – це сукупність доходів (операційних, фінансових, інших) та ефект від керованих і зовнішніх чинників, що впливають на витрати й фінансові результати.

Наукові підходи трактують прибуток як винагороду за ризик, результат інновацій, фактор стимулювання ефективності; усі вони підкреслюють необхідність системного управління внутрішніми чинниками й адаптації до середовища.

Нормативна база України (П(С)БО 15, 16; ПКУ ст. 134) чітко визначає порядок визнання доходів і витрат та оподаткування, формуючи офіційні джерела прибутку у фінзвітності.

МСФЗ забезпечують більш гнучкий, принципово-орієнтований підхід до відображення джерел прибутку, що впливає на його обсяг і структуру порівняно з національними стандартами.

Для збільшення прибутку менеджмент має одночасно працювати над зростанням виручки, оптимізацією витрат і раціональною фінансовою політикою, постійно моніторячи податкові та ринкові умови.

Раціональне поєднання регулятивних вимог із сучасними методами фінансового менеджменту дозволяє підприємству збалансовано формувати прибуток і підтримувати конкурентоспроможність у національному та міжнародному середовищі.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ТА ПРИБУТКОВОСТІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ОБОРОТНИХ АКТИВІВ НА ТОВ «ТД ІРБІС»

2.1. Загальний аналіз діяльності підприємства ТОВ «ТД Ірбіс»

ТОВ «Ірбіс-АГРО» (код 30511100) веде історію від заснування 4 серпня 1999 року, коли в Харкові було зареєстровано фірму під назвою «Ірбіс-АГРО». Керівником і співзасновником тоді став Мурга К.Ю. Згодом на базі цієї структури розширено діяльність під торговою маркою «ТД ІРБІС». Офіційно товариство з обмеженою відповідальністю «ТД ІРБІС» зареєстровано 28 грудня 2001 року. У 2013 році відбулося перетворення ТОВ «ТД ІРБІС» в ТОВ (залишився той самий код 31559190), тобто змінилася організаційно-правова форма, але діяльність продовжилася. Таким чином, компанія базується в Харкові й веде безперервну історію з кінця 1990-х років. Статутний капітал «ІРБІС-АГРО» становить 5 000 001 грн, а ТД «ІРБІС» – 30 500 000 грн. Основний КВЕД обох структур – неспеціалізована оптова торгівля (46.90).

Компанія працює як оптовий дистриб’ютор промислових і агропромислових комплектуючих. Вона має широку ліцензію і статус платника ПДВ, перебуває на загальній системі оподаткування. У структурі власників – харківські бізнесові кола: основним бенефіціаром «Ірбіс-АГРО» є ТОВ «Інтехсервіс» (95 %) і приватна особа В. Туринський (5 %); аналогічна структура власників існує й у ТД «ІРБІС». Керівник обох підприємств – Мурга К.Ю., який з 2015 року вказаний і як голова ліквідаційної комісії (комісії з реорганізації).

Фактично «ТД Ірбіс» – це сучасний торгово-сервісний холдинг із розвиненою філіальною мережею по Україні. Офіційний сайт компанії наголошує, що «ТД ІРБІС» є «надійним постачальником комплектуючих для промислових та сільгосппідприємств України». Компанія позиціонує себе як авторизований дистриб’ютор понад 50 провідних міжнародних брендів (SKF,

INA/FAG, TIMKEN, Gates, Donaldson, Freudenberg та ін.). При цьому вона укладає прямі договори не лише з великими транснаціональними виробниками, але й із спеціалізованими постачальниками комплектуючих для агротехніки (RiMa, AGRI PARTS, ALPHA-PARTS тощо).

Компанія пропонує вкрай широкий асортимент товарів. Асортимент налічує понад 60 000 найменувань (як запевняє її сайт). Основні групи продукції включають:

- Підшипники та підшипникові вузли (SKF, INA/FAG, NSK, TIMKEN, JTEKT/KOYO, DODGE, NKE, NACHI та ін.).
- Привідні ремені – клинові і зубчаті ремені (Gates, Contitech, Mitsuboshi, SKF і ін.).
- Механічні компоненти трансмісії: муфти, шківи, зірочки, монтажні втулки, стопорні кільця (бренди SKF, SATI, Dodge, Timken, STI, Rotor Clip тощо).
- Інструменти та обладнання для монтажу/демонтажу (індукційні нагрівачі SKF, Timken, FAG тощо).
- Спеціалізовані муфти: обгінні (CTS, Stieber, GMN, INA/KOYO, SIT), та інші сертифіковані компоненти.
- Ущільнення: торцеві ущільнення (AESSEAL), герметизуючі прокладки для теплообмінників (MCD), фірмові ущільнювачі Freudenberg (SIMRIT, Corteco, Merkel та ін.), а також гумові та композитні ущільнення для машин і обладнання.
- Антивібраційне обладнання: амортизатори, опори, елементи контролю вібрацій (Schwab/TRELLEBORG, ContiTech).
- Мастильні матеріали (оливи, технічні рідини, консистентні мастила) та мастильне устаткування (системи централізованої змазки) від виробників SKF, Timken, OKS, ROWE, TotalEnergies тощо.
- Редуктори, мотор-редуктори та двигуни (Hansen & Sumitomo, Dodge, Tramec, Varvel, Cidepa, ZET, ABB, WAT, BerMar, PROMOTOR тощо).

- Периферійне обладнання: частотні перетворювачі (ABB, FOLINN); елементи конвеєрних систем – зірочки, ланцюги (SKF, RENOLD, AGRI PARTS), модульні та плоскі стрічки (Movex, Eurobelt тощо), транспортні вали і кріплення; гідравлічні і пневматичні фільтри (Donaldson, Fleetguard, Hengst, Mann Filter, WIX тощо); елеваторні стрічки та ковші (4B, Helvic).

Крім поставок запчастин, «ТД Ірбіс» надає супутні послуги: технічне консультування, підбір компонентів, гарантійне обслуговування обладнання, вібродіагностику, перетяжку конвеєрних стрічок, навчання працівників клієнтів тощо. За даними компанії, вона проводить на складах самостійні ремонти і сервісний супровід техніки клієнтів.

«ТД ІРБІС» підтримує тісні ділові зв’язки з багатьма вітчизняними та закордонними партнерами. Загалом нараховується близько 3 000 партнерів по всьому світу. Серед них – головні світові виробники комплектуючих (SKF, Schaeffler, Gates, Timken та ін.), з якими компанія уклала офіційні дилерські угоди. Також фігурують прямі контракти з низкою європейських постачальників агрозапчастин (RiMa, AGRI PARTS, ALPHA-PARTS). Географічно партнери розташовані в Україні (США, Швеція, Німеччина, Польща, Чехія, Словаччина, ОАЕ, Індія, Китай тощо), що вказує на експортно-орієнтовану складову.

Зі свого боку компанія обслуговує велику кількість контрагентів різних галузей. У відкритих «референс-листах» на сайті згадуються великі замовники – наприклад, КП «Київський метрополітен», АТ «Одеський припортовий завод», Укрпошта, комунальні підприємства теплопостачання, Маріупольське трамвайно-тролейбусне управління тощо. Це свідчить про наявність серед клієнтів масштабних державних і муніципальних споживачів. Іншими відомими замовниками є промислові підприємства Донбасу та Дніпропетровщини (Дружківський вогнетривкий, Донбаська індустріальна компанія), які підтверджують якість постачань рекомендованими листами. Компанія також згадує численні торгові та сервісні контракти з провідними

агрохолдингами й держпідприємствами харчової, металургійної, енергетичної галузей.

У своїй діяльності «ТД ІРБІС» охоплює весь український ринок. Головний офіс знаходиться в Харкові, а головні складські бази розташовані на околицях міста. Крім того, створено широку філіальну мережу у регіонах: філії працюють у Харкові, Києві, Дніпрі, Одесі, Запоріжжі, Сумах, Кременчуці, Вінниці, Тернополі, Рівному, Миколаєві, Умані, Кропивницькому тощо. З власним транспортним парком це дозволяє швидко доставляти товари будь-кому клієнту по Україні. Окрім внутрішнього ринку, значна частина продукції експортується до інших країн: компанія офіційно заявляє про партнерів у десятках країн Європи, Азії та Північної Америки.

На ринку оптового постачання промислових комплектуючих діють й інші великі постачальники. Так, відомі українські дистриб'ютори, які конкурують у цьому сегменті: наприклад, ТОВ «ПРОМАВІАПІДШИПНИК» (Львів, код ЄДРПОУ 39816358) – компанія, що спеціалізується на оптовій торгівлі машинним устаткуванням і запчастинами (основний КВЕД 46.69); харківське ТОВ «НОВЕК-УКРАЇНА»; ТОВ «ГЕННЛІХ УКРАЇНА» (представник елементів автоматизації); а також регіональні постачальники обладнання і сільгоспзапчастин. Ці фірми пропонують аналогічний асортимент (підшипники, привідні системи, фільтри, мотор-редуктори тощо) і теж працюють через тендери та прямі договори з промисловцями. Таким чином, «ТД ІРБІС» змагається за клієнтів із кількома десятками аналогічних дистриб'юторів в Україні, проте утримує свою нішу завдяки широті товарної лінійки і міжнародним контрактам.

2.2. Аналіз економіко-господарського стану підприємства ТОВ «ТД Ірбіс»

Аналіз економіко-господарського стану підприємства є надзвичайно важливим інструментом управління, який дозволяє виявити рівень ефективності функціонування суб'єкта господарювання, своєчасно виявити проблемні аспекти та сформувати обґрунтовані управлінські рішення. Такий

аналіз надає можливість оцінити фінансову стійкість, платоспроможність, рентабельність, динаміку розвитку підприємства та ефективність використання ресурсів. Він слугує основою для планування діяльності, прогнозування майбутніх результатів і розробки стратегічних напрямів розвитку. Зокрема, за допомогою аналізу можна виявити резерви зростання прибутковості, оптимізувати структуру витрат, оцінити ефективність капіталовкладень і якість управлінських рішень. Для зовнішніх користувачів — таких як інвестори, кредитори, партнери — результати аналізу є ключовим джерелом інформації при оцінюванні надійності підприємства. Отже, доцільність аналізу економіко-господарського стану полягає в його здатності забезпечити об’єктивну оцінку поточного становища підприємства та визначити напрямки його подальшого сталого розвитку.

Таблиця 2.1 – Динаміка показників продуктивності праці на підприємстві ТОВ «ТД Ірбіс»

Показники	2021	2022	2023	2024	Зміна 2021 р до 2015р.		Зміна 2022 р. до 2021 р.		Зміна 2023 р. до 2022 р.	
					грн.	%	грн.	%	грн.	%
Чиста виручка від РП, тис. грн.	1588834	1235062	1713266	2067621	-353772	-22,3	478204	38,7	354355	20,7
Середньооблікова чисельність робітників, чол.	476	474	462	461	-2,00	-0,42	-12,00	-2,53	-1,00	-0,22
Середньорічна ПП 1 робітника, тис. грн.	3337,9	2605,6	3708,4	4485,1	-732,27	-21,94	1102,75	42,32	776,71	20,94
Середньогодинна ПП 1 робітника, грн	1919,02	1594,47	2172,38	2420,35	-324,56	-16,91	577,91	36,24	247,97	11,41
Середня тривалість 1 роб. дню, год.	6,93	6,59	6,83	7,07	-0,34	-4,91	0,24	3,62	0,24	3,58

Розпочнемо аналіз економіко-господарського стану підприємства з аналізу трудових ресурсів. Аналіз ефективності використання трудових ресурсів є необхідним для виявлення рівня продуктивності праці, завантаження персоналу та відповідності кадрової структури потребам

підприємства. Він дозволяє своєчасно виявити втрати робочого часу, дисбаланс навантаження, а також оцінити вплив трудового потенціалу на фінансові результати. Такий аналіз є основою для прийняття обґрунтованих рішень щодо оптимізації чисельності, підвищення мотивації та раціонального розподілу праці.

За аналізований період чиста виручка підприємства зростала (з 462 040 тис. грн у 2021 р. до 729 357 тис. грн у 2024 р.), тоді як чисельність працівників незначно зменшувалася (з 900 до 849 осіб). Одночасно відбулося помітне підвищення продуктивності праці: річний обсяг продукції, який припадає на одного працівника, зріс із 513,38 до 859,08 тис. грн.

У 2022 р. порівняно з 2021 р. виручка зросла на 19,5%, незважаючи на зменшення чисельності працівників на 3,1%. Ключовим фактором такого зростання стала висока динаміка продуктивності праці (+23,3%). Менше працівників виробляють більше продукції на кожного, отже сумарний випуск зростає. Позитивний ефект означає, що підприємство значно підвищило віддачу від персоналу: менше людей дали більше виручки. Подібна ситуація спостерігалася і в 2024 р. (порівняно з 2022 р.): виручка зросла на 48,4% при одночасному зменшенні штату ще на 2,6%. Продуктивність праці за цей період додала +35,6%, що відіграло вирішальну роль. Такі результати свідчать про підвищення ефективності використання праці – більше продукції отримано з меншого обсягу трудових ресурсів.

Факторний аналіз продуктивності праці дозволяє не лише виявити ключові резерви зростання продуктивності, зокрема за рахунок оптимізації чисельності персоналу, покращення організації праці чи підвищення технічної оснащеності, а й визначити економічну ефективність управлінських рішень у сфері персоналу. Доцільність такого на підприємстві ТОВ «ТД Ірбіс» зумовлена потребою в об’єктивній оцінці впливу різних внутрішніх чинників на рівень віддачі трудових ресурсів. Це створює підґрунтя для обґрунтованого планування витрат, підвищення конкурентоспроможності та стійкості підприємства в умовах ринку.

Таблиця 2.2 – Факторний аналіз продуктивності праці на підприємстві ТОВ «ТД Ірбіс»

Показники	2022	2024	Абсолютна зміна		
			Всього	у тому числі за рахунок	
				чиста виручка	відпрацьовано годин
Чиста виручка від РП, тис. грн.	1235062	2067621	832559	1005,6	124,4
Відпрацьовано годин, всього	827938	788660	-39278,4		
Середньогодинна ПП 1 робітника, грн	1491,7	2621,7	1130,0		

Аналіз наведених даних свідчить про суттєве зростання ефективності використання трудових ресурсів на підприємстві у 2022–2024 роках. Чиста виручка від реалізації продукції зросла на 832,56 тис. грн (або на 67,4%), що свідчить про розширення господарської діяльності. При цьому загальна кількість відпрацьованих годин зменшилася на 39,28 тис. годин, тобто на 4,7%, що є позитивною тенденцією з точки зору економії трудових витрат. У результаті цього середньогодинна продуктивність праці одного працівника зросла на 1130 грн (або на 75,8%), що зумовлено, як видно з факторного аналізу, насамперед приростом обсягів виручки (+1005,6 грн) та лише частково — економією відпрацьованого часу (+124,4 грн). Це свідчить про значне підвищення ефективності використання кожної відпрацьованої години та раціональніше завантаження персоналу, що може бути результатом технологічного оновлення, кращої організації праці або оптимізації чисельності.

Аналіз динаміки оплати праці на підприємстві дозволяє оцінити не лише рівень мотивації працівників, а й фінансову стабільність та конкурентоспроможність підприємства на ринку праці. Вивчення змін у фонді оплати праці, середній заробітній платі та темпах їх зростання дає змогу виявити, наскільки ефективно підприємство реагує на інфляційні та ринкові тенденції, а також забезпечує справедливу компенсацію праці, що прямо впливає на плинність кадрів, продуктивність і лояльність персоналу.

Таблиця 2.3 – Динаміка оплати праці на підприємстві ТОВ «ТД Ірбіс»

Показники	Значення				Відносне відхилення, %			
	2021	2022	2023	2024	2022 до 2021	2023 до 2022	2024 до 2023	2024 до 2021
Фонд оплати праці, грн.	114924	172030	219022	272042	49,7	27,3	24,2	136,7
Середньооблікова численність, ос..	476	474	462	461	-0,4	-2,5	-0,2	-3,2
Середньомісячна з/платня, грн.	20120	30244	39506	49176	50,3	30,6	24,5	144,4
Середня заробітна плата по Одеської області, грн.	12500	15000	16500	19750	20,0	10,0	19,7	58,0

Упродовж 2021–2024 років на підприємстві спостерігається стійке зростання фонду оплати праці, який збільшився з 114,9 тис. грн у 2021 році до 272,0 тис. грн у 2024 році, тобто на 136,7%. Така динаміка відбувалась переважно за рахунок суттєвого підвищення середньомісячної заробітної плати, яка зросла на 144,4% — з 20 120 грн до 49 176 грн, що значно випереджає середньообласний рівень по Одещині (який зріс на 58%). Водночас середньооблікова чисельність працівників не зазнала істотних змін і скоротилася лише на 3,2% за аналізований період, що вказує на збереження основного кадрового складу за умов активного підвищення оплати праці. Отже, зростання фонду заробітної плати відбулося не через збільшення штату, а саме за рахунок зростання оплати праці одного працівника, що свідчить про посилення мотивації персоналу, фінансову стійкість підприємства та його конкурентоспроможність на ринку праці.

Аналіз динаміки показників придатності основних фондів на підприємстві ТОВ «ТД Ірбіс» дозволяє оцінити технічний стан матеріально-технічної бази, ступінь її зношеності та ефективність оновлення. Ці показники безпосередньо впливають на якість продукції, виробничу рентабельність і здатність підприємства до інноваційного розвитку. Систематичне відстеження змін у рівні придатності основних засобів забезпечує своєчасне виявлення

критичних збоїв у фондоозброєнні й обґрунтування рішень щодо модернізації чи капіталовкладень.

Таблиця 2.4 – Динаміка показників придатності основних фондів підприємства ТОВ «ТД Ірбіс»

Показники	2022 рік				2023 рік				2024 рік			
	на поч. року	на кін. року	Відхилення		на поч. року	на кін. року	Відхилення		на поч. року	на кін. року	Відхилення	
			грн.	%			грн.	%			грн.	%
Початкова вартість ОЗ, тис. грн.	70480	94345	23865	33,9	94 345	120289	25944	27,5	120289	156725	36436	120,3
Знос, тис. грн.	37308	45361	8053	21,6	45361	57255	11894	26,2	57255	69666	12411	111,7
Залишкова вартість ОЗ, тис. грн.	33172	48984	15812	47,7	48984	63034	14050	28,7	63034	87059	24025	128,1
Коефіцієнт придатності	0,47	0,52	0,05	10,31	0,52	0,52	0,00	0,93	0,52	0,56	0,03	96,01
Коефіцієнт зносу	0,53	0,48	-0,05	-9,17	0,48	0,48	0,00	-1,00	0,48	0,44	-0,03	83,39

У період 2022–2024 років підприємство демонструє стійку позитивну динаміку у формуванні й оновленні основних засобів. Початкова вартість основних фондів зросла з 70480 тис. грн на початок 2022 року до 156725 тис. грн на кінець 2024 року, що свідчить про активну інвестиційну діяльність підприємства, зокрема приріст у 2024 році становив 120,3%, що є найвищим за весь період. Паралельно з цим зростали й обсяги зносу: з 37308 тис. грн у 2022 році до 69666 тис. грн у 2024 році, хоча приріст зносу дещо уповільнювався. Незважаючи на зростання зносу, залишкова вартість основних засобів також суттєво зросла — майже втричі за три роки, що свідчить про посилення продуктивного потенціалу підприємства. Коефіцієнт придатності у 2022–2024 роках підвищився з 0,47 до 0,56, що вказує на збільшення частки ефективно функціонуючих активів у загальній структурі. Одночасно коефіцієнт зносу знизився з 0,53 до 0,44, що підтверджує зниження питомої ваги зношених засобів у складі фондів. Отже, аналіз свідчить про

ефективне оновлення основних засобів підприємства, що сприяє поліпшенню технічного рівня виробництва й підвищенню його конкурентоспроможності.

Аналіз динаміки показників ефективності використання основних засобів ТОВ «ТД Ірбіс» є необхідним для виявлення тенденцій у зміні фондовіддачі, фондоємності та ступеня використання виробничого потенціалу підприємства, що дозволяє обґрунтовано приймати управлінські рішення щодо модернізації активів. Такий аналіз сприяє оцінці віддачі капіталовкладень в основні фонди та формуванню стратегії підвищення їх ефективності.

Таблиця 2.5 – Динаміка показників ефективності використання основних засобів підприємства ТОВ «ТД Ірбіс»

Показники	2022	2023	2024	Відхилення 2024 р. до 2022 р.	
				Абс.	Відн.
Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн.	41078,0	56009,0	75046,5	33968,5	82,7
Доходи від реалізації (товарів, робіт, послуг), тис. грн	1235062	1713266	2067621	832559,0	67,4
Фондовіддача, грн.	30,066	30,589	27,551	-2,5	-8,4
Фондомісткість, грн.	0,033	0,033	0,036	0,00	9,1

Упродовж 2022–2024 років на підприємстві спостерігалося суттєве зростання середньорічної вартості основних засобів: з 41 078,0 тис. грн у 2022 році до 75 046,5 тис. грн у 2024 році (+82,7%), що свідчить про активні інвестиції в оновлення та розширення виробничих потужностей. Паралельно доходи від реалізації також зросли на 67,4%, однак темпи приросту виручки виявилися нижчими за темпи зростання основних фондів. Це призвело до зниження фондовіддачі з 30,066 грн/грн у 2022 році до 27,551 грн/грн у 2024 році (на 8,4%), що свідчить про зменшення ефективності використання основних засобів. Аналогічно, зросла фондомісткість з 0,033 до 0,036 грн/грн, що свідчить про збільшення витрат на основні засоби в розрахунку на

одиницю доходу. Така динаміка вказує на потребу оптимізації використання нових активів, покращення їх окупності та перегляду виробничої стратегії підприємства.

Аналіз динаміки показників ефективності використання оборотних коштів ТОВ «ТД Ірбіс» є доцільним, оскільки дозволяє оцінити здатність підприємства оперативно обслуговувати виробничо-збутовий цикл, забезпечувати безперервність діяльності та виявляти резерви для підвищення ліквідності й зниження витрат на обіг капіталу. Такий аналіз сприяє ухваленню обґрунтованих управлінських рішень щодо оптимізації структури оборотних активів і прискорення їх оборотності.

Таблиця 2.6 – Динаміка показників ефективності оборотних коштів підприємства ТОВ «ТД Ірбіс»

Показники	2022	2023	2024	Темп приросту. %		
				2023/ 2022	2024/ 2023	2024/ 2022
Чиста виручка від РП, тис. грн.	1235062	1713266	2067621	38,7	20,7	67,4
Середньорічна вартість обігових коштів, тис. грн	810994	872352	981719	7,6	12,5	21,1
Коефіцієнт оборотності обігових коштів	1,52	1,96	2,11	29,0	7,2	38,3
Тривалість одного обороту, дн.	236,39	183,30	170,93	-22,5	-6,7	-27,7
Коефіцієнт закріплення, грн./грн.	0,66	0,51	0,47	-22,5	-6,7	-27,7

Упродовж 2022–2024 років ТОВ «ТД Ірбіс» демонструє істотне зростання ефективності використання оборотного капіталу, що є свідченням активізації господарської діяльності та вдосконалення внутрішніх фінансових процесів. Обсяг чистої виручки від реалізації продукції зріс на 67,4%, тоді як середньорічна вартість оборотних коштів зросла лише на 21,1%, що вказує на підвищення віддачі від кожної вкладеної гривні обігового капіталу. Показник оборотності оборотних коштів зріс із 1,52 до 2,11 обертів, або на 38,3%, що є свідченням прискорення обігу ресурсів та ефективнішого використання

поточних активів. При цьому тривалість одного обороту скоротилась з 236,4 до 170,9 днів (на 27,7%), що означає зменшення циклу перетворення оборотних активів у грошові надходження.

Додатковим підтвердженням поліпшення фінансової гнучкості є зниження коефіцієнта закріплення з 0,66 до 0,47 грн/грн, що демонструє зменшення обсягу оборотних коштів, необхідних для отримання 1 гривні реалізованої продукції. Така тенденція позитивно впливає на загальну платоспроможність підприємства, дозволяючи звільнити частину капіталу для інвестиційних чи операційних потреб. Позитивна динаміка ключових показників ефективності оборотних коштів свідчить про раціональне управління ресурсами, зниження фінансових ризиків, зменшення потреби в зовнішньому фінансуванні та підвищення конкурентоспроможності підприємства у коротко- і середньостроковій перспективі.

Аналіз структури витрат у собівартості продукції та у чистому доході підприємства ТОВ «ТД Ірбіс» є важливим інструментом для оцінки ефективності формування витратної частини та визначення внутрішніх резервів зниження собівартості. Такий аналіз дозволяє виявити, які саме елементи витрат (матеріальні, трудові, енергетичні тощо) мають найбільшу вагу в собівартості, як вони змінюються у динаміці, та наскільки раціонально підприємство формує цінову політику. Крім того, співвідношення витрат до чистого доходу дає змогу оцінити рівень витратомісткості діяльності, виявити неефективні витрати й обґрунтувати управлінські рішення щодо їх оптимізації, що в результаті сприяє підвищенню прибутковості та конкурентоспроможності підприємства. Крім того аналіз дозволяє обґрунтовано приймати управлінські рішення щодо оптимізації витратної частини бюджету та підвищення прибутковості діяльності.

Таблиця 2.7 - Структура витрат у собівартості продукції та у чистому доході підприємства ТОВ «ТД Ірбіс»

Показники	2021	2022	2023	2024	Структура витрат, %

					2021	2022	2023	2024
Собівартість РП, тис. грн.	1182531	834462	1172987	1492616	86,5	77,2	79,0	79,2
Адміністративні витрати, тис. грн.	94290	100956	123589	155882	6,9	9,3	8,3	8,3
Витрати на збут, тис. грн.	89952	145874	189140	235659	6,6	13,5	12,7	12,5
Повна собівартість продукції, тис. грн.	1366773	1081292	1485716	1884157	100,0	100,0	100,0	100,0
Чиста виручка від РП, тис. грн.	1588834	1235062	1713266	2067621	86,0	87,5	86,7	91,1
Фінансовий результат від основної діяльності, тис. грн.	222061	153770	227550	183464	14,0	12,5	13,3	8,9

Упродовж 2021–2024 років структура витрат ТОВ «ТД Ірбіс» зазнала певних змін, що свідчить про коригування політики управління витратами та адаптацію до умов ринку. Основною складовою залишається собівартість реалізованої продукції, яка хоч і знизилась у структурі з 86,5% у 2021 році до 79,2% у 2024 році, проте в абсолютному вираженні продемонструвала значне зростання — з 1 182 531 тис. грн до 1 492 616 тис. грн, що свідчить про розширення масштабів виробництва. Водночас частка адміністративних витрат стабілізувалась на рівні 8,3–9,3%, відображаючи відносну сталість управлінських витрат. Найбільше зростання показали витрати на збут — з 6,6% до 12,5%, що вказує на посилення маркетингової активності та логістичних зусиль підприємства для утримання ринку. Попри збільшення загальної суми витрат, чиста виручка від реалізації продукції зростала випереджальними темпами, що дозволяло утримувати позитивний фінансовий результат від основної діяльності. Проте його питома вага в чистій виручці знизилась з 14,0% у 2021 році до 8,9% у 2024 році, що сигналізує про необхідність перегляду витратної політики для підвищення рентабельності та довгострокової стійкості прибутків.

Аналіз динаміки статей балансу підприємства ТОВ «ТД Ірбіс» є важливим інструментом оцінки змін у структурі активів, капіталу та

зобов’язань, що дозволяє виявити фінансові тенденції та можливі ризики. Такий аналіз забезпечує розуміння стабільності фінансової позиції підприємства, ефективності використання ресурсів та здатності адаптуватися до змін ринкового середовища. Це, у свою чергу, є основою для прийняття обґрунтованих управлінських рішень щодо інвестицій, кредитування чи реструктуризації.

Таблиця 2.8 – Динаміка статей балансу підприємства ТОВ «ТД Ірбіс»

Актив	Значення, тис. грн.				Відносне відхилення, %		
	2021	2022	2023	2024	2022/ 2021	2023/ 2022	2024/ 2023
Необоротні активи, тис. грн.	35716	56117	73020	94315	57,1	30,1	29,2
Оборотні активи, тис. грн.	772736	849252	895451	1067987	9,9	5,4	19,3
Баланс	808452	905369	968471	1162302	12,0	7,0	20,0
Пасив							
Власний капітал, тис. грн.	613738	688569	786790	819973	12,2	14,3	4,2
Довгострокові зобов’язання, тис. грн.	0,0	1463,0	12 937	2287	-	784,3	-82,3
Поточні зобов'язання, тис. грн.	194714	215337	168744	340042	10,6	-21,6	101,5
Баланс	808452	905369	968471	1162302	12,0	7,0	20,0

У період 2021–2024 років підприємство ТОВ «ТД Ірбіс» демонструє стабільне зростання активів, що свідчить про нарощування виробничо-господарського потенціалу. Загальна сума балансу збільшилася з 808452 тис. грн у 2021 році до 1162302 тис. грн у 2024 році, тобто на 20% лише за останній рік, що є позитивним показником динамічного розвитку. Зокрема, приріст необоротних активів був значним — із 35716 тис. грн у 2021 році до 94315 тис. грн у 2024 році, що становить загальне зростання на 164% за аналізований період. Це свідчить про активні інвестиції в основні засоби та оновлення матеріально-технічної бази, що, ймовірно, пов’язане з модернізацією виробництва.

Оборотні активи також зростали, однак більш поміркованими темпами — з 772736 тис. грн у 2021 році до 1067987 тис. грн у 2024 році (приріст на 38,2%), що може бути наслідком поступового розширення обсягів обігових коштів і збільшення запасів та дебіторської заборгованості. Такий баланс у структурі активів — активне зростання необоротних активів у поєднанні зі стабільним приростом оборотних — вказує на послідовну інвестиційну політику підприємства та прагнення до зміцнення фінансової стійкості.

У пасиві балансу найбільш позитивним є динамічне зростання власного капіталу: з 613738 тис. грн у 2021 році до 819973 тис. грн у 2024 році, що відповідає приросту на 33,5% за період, зокрема на 4,2% за останній рік. Це свідчить про прибуткову діяльність підприємства та низький рівень залежності від зовнішнього фінансування. Проте цікавою є динаміка зобов’язань: довгострокові зобов’язання виникли лише у 2022 році, різко зросли у 2023-му, а вже у 2024 році зменшилися на 82,3%, що може свідчити про зміну підходів до фінансування капітальних проєктів або дострокове погашення кредитів.

Водночас значно зросли поточні зобов’язання — із 168744 тис. грн у 2023 році до 340042 тис. грн у 2024 році (приріст на 101,5%), що свідчить про можливе активне використання короткострокових позик або зростання кредиторської заборгованості. Така ситуація потребує уваги, оскільки збільшення короткострокових зобов’язань може послабити ліквідність, якщо воно не супроводжується відповідним приростом оборотних активів.

Отже, аналіз динаміки статей балансу свідчить про загалом позитивну тенденцію розвитку підприємства — зростання активів, нарощення власного капіталу та інвестицій у виробничі ресурси. Водночас збільшення короткострокової заборгованості вимагає контролю за платоспроможністю та ефективністю управління обіговими коштами.

Таблиця 2.9 – Структура статей балансу підприємства ТОВ «ТД Ірбіс»

Актив	Значення, тис. грн.	Структура, %

	2021	2022	2023	2024	2021	2022	2023	2024
Необоротні активи, тис. грн.	35716	56117	73020	94 315	4,42	6,20	7,54	8,11
Оборотні активи, тис. грн.	772736	849252	895451	1067987	95,58	93,80	92,46	91,89
Баланс	808452	905369	968471	1162302	100	100	100	100
Пасив								
Власний капітал, тис. грн.	613738	688569	786790	819973	75,92	76,05	81,24	70,55
Довгострокові зобов’язання, тис. грн.	0,0	1463,0	12937	2287	0	0,16	1,34	0,20
Поточні зобов'язання, тис. грн.	194714,0	215337,0	168744	340042	24,08	23,78	17,42	29,26
Баланс	808452	905369	968471	1162302	100	100	100	100

Аналіз динаміки та структури активів і пасивів балансу підприємства ТОВ «ТД Ірбіс» за 2021–2024 роки свідчить про поступове нарощування масштабів діяльності, зміни у фінансовій структурі та трансформацію джерел фінансування. Збільшення загальної суми балансу з 808452 тис. грн у 2021 році до 1162302 тис. грн у 2024 році (приріст на 43,8%) підтверджує розширення активів підприємства, що є позитивним індикатором економічного розвитку. Основним джерелом такого зростання виступили як оборотні, так і необоротні активи, однак структурні зміни між ними мають особливе значення.

Необоротні активи зросли за аналізований період майже втричі — з 35716 тис. грн до 94315 тис. грн, а їх частка в загальних активах зросла з 4,42% у 2021 році до 8,11% у 2024 році. Це свідчить про активну інвестиційну політику, спрямовану на оновлення або розширення основних засобів, модернізацію виробництва, впровадження нових технологій. Поступове зростання частки необоротних активів також означає покращення довгострокового потенціалу підприємства, зміцнення його виробничої бази та можливостей для сталого функціонування в майбутньому.

Оборотні активи зберігають домінуючу роль у структурі активів, хоч їх частка зменшилась із 95,58% у 2021 році до 91,89% у 2024 році. Абсолютне зростання оборотних активів — з 772736 тис. грн до 1067987 тис. грн —

підтверджує зростання обсягів обігових коштів, необхідних для забезпечення збільшених масштабів господарської діяльності. Незначне зниження частки оборотних активів у структурі балансу, водночас, свідчить про поступову диверсифікацію активної частини балансу.

У структурі пасивів найважливішим аспектом є динаміка власного капіталу. Його обсяг збільшився з 613738 тис. грн до 819973 тис. грн, однак частка у загальній структурі балансу коливалась: вона зросла до 81,24% у 2023 році, але знизилась до 70,55% у 2024 році. Це зниження частки власного капіталу в останній рік пов'язане зі стрімким зростанням поточних зобов’язань. Така динаміка потребує уваги, оскільки може свідчити про зростання фінансових ризиків, особливо у разі, якщо зобов’язання не підкріплені ліквідними активами.

Довгострокові зобов’язання залишаються незначними в загальній структурі пасивів (не більше 1,34% у 2023 році) і не мають вирішального впливу на фінансову стійкість підприємства. Проте різка зміна їх обсягів у 2023 році, а потім скорочення у 2024 році, може свідчити про реалізацію короткострокових інвестиційних проєктів, які швидко погашаються або рефінансуються.

Поточні зобов’язання зросли з 194714 тис. грн у 2021 році до 340042 тис. грн у 2024 році, а їхня частка в балансі знову наблизилась до чверті (29,26% у 2024 році). Після спаду у 2023 році (до 17,42%), такий різкий приріст може вказувати на посилення короткострокового зовнішнього фінансування, що потребує контролю з точки зору платоспроможності й управління ліквідністю.

У підсумку, динаміка структури активів і пасивів балансу свідчить про розширення масштабів діяльності підприємства та підвищення його інвестиційної активності. Зростання необоротних активів зміцнює матеріальну базу, а підвищення рівня поточних зобов’язань потребує посиленого контролю фінансової стійкості. Загалом, підприємство демонструє ознаки зростання, однак для збереження фінансової рівноваги необхідна збалансована політика управління як власними, так і залученими ресурсами.

Аналіз динаміки показників фінансової стійкості є доцільним, оскільки дозволяє оцінити здатність підприємства забезпечувати рівновагу між власними та залученими ресурсами, витримувати зовнішні фінансові навантаження та функціонувати в умовах ринкової нестабільності. Такий аналіз дає змогу виявити тенденції зміни структури капіталу, ступінь залежності від кредиторів, а також наявність резервів для самофінансування, що критично важливо для обґрунтованого управлінського планування, інвесторів та кредиторів.

Таблиця 2.10 – Динаміка показників фінансової стійкості та незалежності на підприємстві ТОВ «ТД Ірбіс»

Показники	2021	2022	2023	2024	Абсолютне відхилення		
					2022 до 2021	2023 до 2022	2024 до 2023
Коефіцієнт автономії (незалежності)	0,76	0,76	0,81	0,71	0,00	0,05	-0,11
Коефіцієнт фінансової залежності	1,32	1,31	1,23	1,42	0,00	-0,08	0,19
Коефіцієнт концентрації власного капіталу	0,76	0,76	0,81	0,71	0,00	0,05	-0,11
Коефіцієнт співвідношення коштів позикових та власних	0,32	0,31	0,23	0,42	0,00	-0,08	0,19
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,96	0,94	0,92	0,92	-0,02	-0,01	0,00
Рентабельність власного капіталу	34,18	26,90	20,06	19,25	-7,28	-6,84	-0,81

Упродовж 2021–2024 років показники фінансової стійкості ТОВ «ТД Ірбіс» демонструють як позитивні зрушення, так і певні тривожні тенденції, що потребують уваги з боку управлінського персоналу. Коефіцієнт автономії у 2021–2022 роках залишався стабільним на рівні 0,76, що свідчить про достатню незалежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування. У 2023 році він зріс до 0,81, що є позитивним сигналом посилення фінансової

стійкості, однак у 2024 році різко знизився до 0,71, вказуючи на зменшення частки власного капіталу в загальній структурі джерел фінансування. Аналогічну динаміку спостерігаємо й за коефіцієнтом фінансової залежності, який у 2023 році сягнув найнижчого значення (1,23), але в 2024 році зріс до 1,42, що вказує на підвищення залежності від позикових коштів. Така ситуація підтверджується зростанням коефіцієнта співвідношення позикових і власних коштів — з 0,23 у 2023 році до 0,42 у 2024 році.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу поступово знижується (з 0,96 до 0,92), що може свідчити про зменшення частки оборотних активів у складі власного капіталу й, відповідно, про скорочення можливостей для оперативного реагування на фінансові виклики. Рентабельність власного капіталу також демонструє стійке зниження — з 34,18% у 2021 році до 19,25% у 2024 році. Це вказує на зменшення фінансової віддачі від інвестованих власних коштів і потребує перегляду політики щодо ефективності використання капіталу.

У цілому, динаміка показників свідчить про те, що попри певне зміцнення фінансової незалежності у 2022–2023 роках, у 2024 році підприємство стикнулося з послабленням фінансової стійкості, підвищенням кредитного навантаження та зниженням рентабельності. Це створює загрозу для стабільності в довгостроковій перспективі та обумовлює необхідність посилення контролю за структурою джерел фінансування, ефективністю капіталовкладень і прибутковістю діяльності.

Аналіз динаміки техніко-економічних показників підприємства є надзвичайно важливим, оскільки дозволяє виявити ключові тенденції у зміні обсягів виробництва, рівня використання ресурсів, ефективності праці, прибутковості та інших параметрів, які визначають загальну конкурентоспроможність і фінансову стійкість суб’єкта господарювання.

Таблиця 2.11 – Динаміка техніко-економічних показників підприємства ТОВ «ТД Ірбіс»

Показники	2021	2022	2023	2024	Відхилення 2022р. до 2021р.		Відхилення 2023р. до 2022р.		Відхилення 2024р. до 2023р.		Відхилення 2024р. до 2021р.	
					грн.	%	грн.	%	грн.	%	грн.	%
Чиста виручка від РП, тис. грн.	1588834	1235062	1713266	2067621	-353772	-22,3	478204	38,7	354355	20,7	478787	30,13
Собівартість РП, тис. грн.	1182531	834462	1172987	1492616	-348069	-29,4	338525	40,6	319629	27,2	310085	26,22
Валовий прибуток, тис. грн.	406303	400600	540 279	575 005	-5703	-1,4	139679	34,9	34726	6,4	168702	41,52
Чистий прибуток/збиток, тис. грн.	209775	95965	185234	157847	-113810	-54,3	89269	93,0	-27387	-14,8	-51928	-24,75
Середньорічна вартість ОВФ, тис. грн.	25551	41078	56009	75046,5	15527	60,8	14931	36,3	19 038	34,0	49495,5	193,71
Середньооблікова чисельність робітників,ос.	476	474	462	461	-2	-0,4	-12	-2,5	-1	-0,2	-15,0	-3,15
Середньорічна вартість обігових коштів, тис. грн	697656,5	810994	872351,5	981719	113338	16,2	61358	7,6	109368	12,5	284062,5	40,72
Продуктивність праці, тис. грн/чол.	3337,89	2605,62	3708,37	4485,08	-732	-21,9	1103	42,3	777	20,9	1147,2	34,37
Фондовіддача, грн./грн.	62,18	30,07	30,59	27,55	-32	-51,6	0,52	1,7	-3,04	-9,9	-34,6	-55,69
Коефіцієнт оборотності обігових коштів	2,28	1,52	1,96	2,11	-1	-33,1	0,44	29,0	0,14	7,2	-0,2	-7,52
Рентабельність продажу, %	13,2	7,8	10,8	7,6	-5	-41,1	3,0	39,1	-3,2	-29,4	-5,6	-42,18

Аналіз динаміки основних техніко-економічних показників підприємства ТОВ «ТД Ірбіс» за період 2021–2024 років демонструє загалом позитивну тенденцію розвитку, хоча вона супроводжується окремими суперечливими змінами. Обсяги чистої виручки від реалізації продукції у 2022 році суттєво скоротилися на 22,3% порівняно з 2021 роком, що свідчить про вплив зовнішніх економічних факторів або тимчасове зменшення обсягів продажів. Однак у наступні роки підприємству вдалося відновити темпи зростання: у 2023 році виручка збільшилася на 38,7%, а в 2024 році — ще на 20,7%. У підсумку приріст за чотири роки склав 30,13%, що засвідчує здатність підприємства адаптуватися до ринкових умов і збільшити обсяги реалізації.

Собівартість реалізованої продукції динамічно змінювалась аналогічно виручці: у 2022 році вона знизилася на 29,4%, у 2023 зросла на 40,6%, а в 2024 — ще на 27,2%. За весь період спостерігається збільшення цього показника на 26,22%, що трохи нижче темпів зростання доходів, але вказує на потребу більш жорсткого контролю за витратами. Валовий прибуток зазнав коливань: у 2022 році практично не змінився (зниження лише на 1,4%), у 2023 році зріс на 34,9%, а в 2024 — помірно на 6,4%. Загалом зростання валового прибутку становило 41,52%, що є позитивним результатом і свідчить про стабілізацію прибутковості основної діяльності.

Чистий прибуток зазнав суттєвіших коливань: у 2022 році він скоротився більш ніж удвічі (-54,3%), що могло бути наслідком підвищення адміністративних витрат, курсових коливань чи нестабільності в операційній діяльності. У 2023 році прибуток зріс на 93%, однак у 2024 році знову знизився на 14,8%. У підсумку чистий прибуток у 2024 році залишився на 24,75% нижчим, ніж у 2021, що сигналізує про потребу в підвищенні ефективності витратної структури.

Середньорічна вартість основних виробничих фондів зросла на значні 193,71%, що свідчить про масштабне оновлення матеріально-технічної бази. Проте це не супроводжувалося відповідним зростанням фондовіддачі —

навпаки, вона зменшилася з 62,18 грн/грн у 2021 році до 27,55 грн/грн у 2024 році, тобто на 55,69%. Така ситуація вказує на те, що підприємство ще не досягло повного освоєння нововведених потужностей або зіткнулося з їх неефективною експлуатацією. Аналогічну проблему ілюструє коефіцієнт оборотності обігових коштів, який знизився з 2,28 до 2,11, що також свідчить про уповільнення циклу перетворення обігових активів у виручку.

Попри це, продуктивність праці демонструє сталу позитивну динаміку: за чотири роки вона зросла на 34,37%, що свідчить про раціональніше використання персоналу, впровадження нових технологій і оптимізацію виробничих процесів. Зниження середньооблікової чисельності працівників на 3,15% у поєднанні зі зростанням обсягів виручки свідчить про підвищення трудової віддачі. Водночас рентабельність продажу знизилася з 13,2% до 7,6%, що підтверджує тиск на прибутковість унаслідок зростання витрат або цінової конкуренції.

У підсумку можна зазначити, що підприємство демонструє впевнене зростання обсягів реалізації, оновлює фонди та підвищує продуктивність праці, однак стикається з проблемами ефективності використання основного капіталу, управління обіговими коштами та прибутковістю. Це вимагає цілеспрямованих заходів з оптимізації витрат, підвищення економічної віддачі від інвестицій та зміцнення фінансової стійкості підприємства.

2.3. Аналіз прибутковості на підприємстві ТОВ «ТД Ірбіс»

Доцільність аналізу показників прибутку за рівнем їх формування полягає у можливості детально виявити джерела створення та втрати фінансового результату на кожному етапі господарської діяльності підприємства. Такий аналіз є основою для розробки ефективної фінансової стратегії підприємства.

Таблиця 2.12 – Динаміка показників прибутку підприємства ТОВ «ТД Ірбіс» за рівнем формування

Показники	2019	2020	2021	2022	2023	2024	Відносне відхилення, %				
							2020	2021	2022	2023	2024
Валовий прибуток, тис. грн.	283926	334947	406303	400600	540279	575005	17,97	21,30	-1,40	34,87	6,43
Фінансовий результат від операційної діяльності, тис грн.	135248	154533	255713	121366	227532	204084	14,26	65,47	-52,54	87,48	-10,31
Чистий фінансовий результат, тис. грн.	110303	121303	209775	95965	226214	192585	9,97	72,93	-54,25	135,73	-14,87

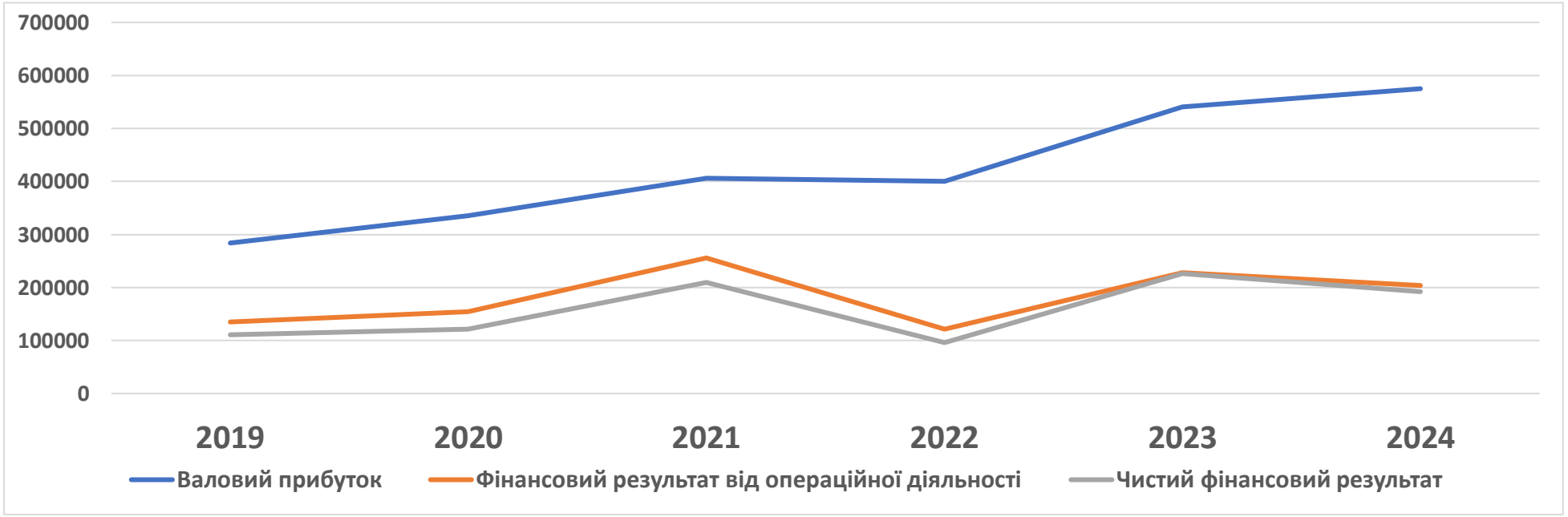


Рис. 2.1 – Динаміка показників прибутку підприємства ТОВ «ТД Ірбіс»

Аналіз динаміки прибуткових показників підприємства за 2019–2024 роки свідчить про нестабільність фінансових результатів, що зумовлена як внутрішніми чинниками ефективності управління, так і впливом зовнішнього середовища. Валовий прибуток демонстрував стійке зростання у 2019–2021 роках — з 283926 тис. грн до 406303 тис. грн, що відповідає приросту на 43,1% за два роки, однак у 2022 році спостерігається незначне зниження на 1,4% до 400600 тис. грн. Це може бути пов'язано з підвищенням собівартості продукції або нестабільністю ринкової кон'юнктури. Водночас уже в 2023 році показник відновив позитивну динаміку, підвищившись на 34,87% до 540279 тис. грн, а у 2024 році темп зростання сповільнився, склавши 6,43%, що свідчить про поступове насичення ринку або інтенсивне зростання витрат.

Фінансовий результат від операційної діяльності зазнав значних коливань. Після зростання на 65,47% у 2021 році до 255713 тис. грн, у 2022 році він знизився більш ніж удвічі — до 121366 тис. грн (на 52,54%). Це може бути ознакою підвищення адміністративних або збутових витрат, зниження ефективності комерційної діяльності або впливу кризових явищ. У 2023 році ситуація покращилась — результат виріс до 227532 тис. грн (приріст 87,48%), але у 2024 році знову спостерігалося зниження на 10,31%, що потребує подальшого аналізу ефективності операційної стратегії підприємства.

Щодо чистого фінансового результату (прибутку), то його динаміка також є вкрай нестійкою. У 2021 році підприємство досягло пікового значення — 209775 тис. грн, однак вже у 2022 році зафіксоване різке падіння на 54,25% — до 95965 тис. грн. У 2023 році цей показник відновився з рекордним приростом у 135,73% до 226214 тис. грн, що свідчить про одноразові вигоди або ефективні антикризові заходи. Проте в 2024 році чистий прибуток знову зменшився до 192585 тис. грн (на 14,87%), що може бути наслідком збільшення податкового навантаження, зростання фінансових витрат або недоліків у стратегічному плануванні.

Слід зазначити, що прибутковість підприємства має позитивну загальну тенденцію, але характеризується високими коливаннями.

Таблиця 2.13 – Структура прибутку підприємства ТОВ «ТД Ірбіс» по джерелах формування

Показники	Абсолютне значення, тис. грн.						Структура, %					
	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Прибуток (збиток) від основної діяльності	98571	175805	222161	153770	227553	183464	0,733	1,177	0,868	1,312	1,006	0,953
Прибуток (збиток) від іншої операційної діяльності	36677	-21272	33552	-32404	-21	20620	0,273	-0,142	0,131	-0,277	0,000	0,107
Прибуток (збиток) від фінансових операцій	-728	-5218	178	-4195	-1318	-11499	-0,005	-0,035	0,001	-0,036	-0,006	-0,060
Фінансовий результат до оподаткування	134520	149315	255891	117171	226214	192585	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0

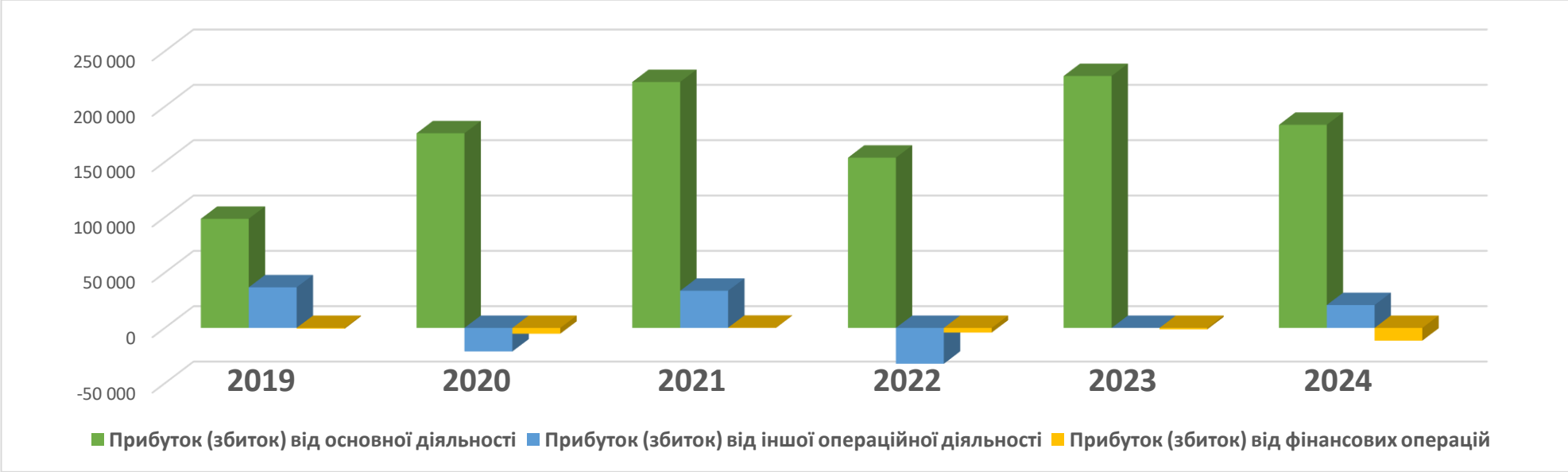


Рис. 2.2 - Структура прибутку підприємства ТОВ «ТД Ірбіс» по джерелах формування

Аналіз структури фінансового результату підприємства за 2019–2024 роки свідчить про ключову роль прибутку від основної діяльності у формуванні загального фінансового результату до оподаткування. Упродовж аналізованого періоду цей вид прибутку залишався основним джерелом формування фінансових результатів, що підтверджується його часткою, яка варіювалася від 73,3% у 2019 році до 95,3% у 2024 році. Це вказує на стабільну операційну базу підприємства, яка формує основну масу прибутку, і свідчить про ефективність основної діяльності як фундаменту фінансової стійкості.

У той же час прибуток (збиток) від іншої операційної діяльності характеризувався значними коливаннями, зокрема у 2020 та 2022 роках спостерігалися від'ємні значення –21272 тис. грн та –32404 тис. грн відповідно. Це мало негативний вплив на загальний прибуток підприємства в окремі роки та зумовило падіння загальної рентабельності. Частка іншої операційної діяльності в структурі прибутку зазнала суттєвих змін – від 27,3% у 2019 році до негативних значень у 2020–2022 роках і незначного зростання до 10,7% у 2024 році, що свідчить про нестабільність доходів з позаосновних джерел і потребує підвищеної уваги до управління такими видами операцій.

Щодо прибутку (збитку) від фінансових операцій, то упродовж усього періоду він залишався несуттєвим і переважно мав від'ємне значення (крім 2021 року), що свідчить про неефективне управління фінансовими інструментами або відсутність системної прибуткової фінансової політики. Найгіршим роком виявився 2024-й, коли збиток за цією статтею досяг –11499 тис. грн, або –6,0% у структурі загального прибутку. Це свідчить про можливі втрати на відсотках, курсових різницях або інших фінансових операціях і вимагає перегляду політики управління фінансами.

Фінансовий результат до оподаткування залишався загалом позитивним і стабільним за абсолютними значеннями, хоч і зазнавав значних коливань – від піку у 2021 році (255891 тис. грн) до найнижчого значення у 2022 році (117171 тис. грн). У 2024 році спостерігалося деяке зниження в порівнянні з

2023 роком (з 226214 тис. грн до 192585 тис. грн), що пояснюється зниженням ефективності як основної, так і фінансової діяльності.

Узагальнюючи, можна зробити висновок, що прибуток підприємства критично залежить від ефективності основної діяльності, тоді як вплив іншої операційної та фінансової діяльності є менш стабільним і часто негативним. Така структура прибутку свідчить про необхідність посилення контролю за непрямими джерелами доходів, диверсифікації операцій та більш зваженого фінансового планування з метою забезпечення стійкості фінансових результатів у довгостроковій перспективі.

Таблиця 2.14 – Структура прибутку підприємства по номенклатурних групах продукції на ТОВ «ТД Ірбіс»

	Прибуток, тис. грн.						Структура, %					
	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Підшипникова продукція	17654	32067	40367	28294	41119	33262	0,179	0,182	0,182	0,184	0,181	0,181
Привідні елементи	5264	9159	11908	7673	11400	10292	0,053	0,052	0,054	0,050	0,050	0,056
Гідравлічне та пневматичне обладнання	9906	18090	22772	15239	23461	18475	0,101	0,103	0,103	0,099	0,103	0,101
Мастильні матеріали та обладнання	8290	14715	18528	12625	18910	14934	0,084	0,084	0,083	0,082	0,083	0,081
Ущільнювальні елементи	10853	19497	24549	17268	25736	21080	0,110	0,111	0,111	0,112	0,113	0,115
Транспортерне обладнання	12824	22696	28748	20467	30378	24584	0,130	0,129	0,129	0,133	0,134	0,134
Електромеханічне обладнання	12233	21571	28414	19283	29104	24419	0,124	0,123	0,128	0,125	0,128	0,133
Інструменти та допоміжне обладнання	10389	17827	20350	14485	20844	14035	0,105	0,101	0,092	0,094	0,092	0,077
Фільтраційне обладнання	9975	17897	23194	16130	22960	19264	0,101	0,102	0,104	0,105	0,101	0,105
Технічна хімія	1183	2285	3332	2307	3641	3119	0,012	0,013	0,015	0,015	0,016	0,017
Разом	98571	175805	222161	153770	227553	183464	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0

Аналіз структури прибутку підприємства за 2019–2024 роки свідчить про стабільність основних джерел формування прибутковості та одночасно демонструє певні зміни у питомій вазі окремих товарних груп. Упродовж

усього періоду зберігається домінуюча роль підшипникової продукції, яка формує найбільшу частку прибутку – близько 18–19% щороку. Така стабільність свідчить про високий і стійкий попит на дану продукцію та ефективність її реалізації. Водночас її частка залишається практично незмінною, що може свідчити про обмежений потенціал подальшого зростання цього сегмента без додаткових інвестицій або інновацій.

Відносно стабільну частку в структурі прибутку займає гідравлічне та пневматичне обладнання (близько 10%), а також ущільнювальні елементи (11–11,5%) та транспортерне обладнання (13–13,4%). Зокрема, ущільнювальні елементи демонструють поступове зростання частки у структурі прибутку – з 11% у 2019 році до 11,5% у 2024 році, що свідчить про зростання попиту або ефективнішу політику ціноутворення. Аналогічну динаміку демонструє електромеханічне обладнання, частка якого зросла з 12,4% у 2019 році до 13,3% у 2024 році, вказуючи на позитивну динаміку прибутковості цього сегмента.

Натомість інструменти та допоміжне обладнання поступово втрачають позиції: їх частка в структурі прибутку зменшилася з 10,5% у 2019 році до 7,7% у 2024 році. Це може бути наслідком зниження рентабельності, зменшення обсягів продажів або посилення конкуренції на ринку. Аналогічну тенденцію демонструють мастильні матеріали, питома вага яких знизилася з 8,4% до 8,1%, попри зростання абсолютних значень прибутку.

Технічна хімія, хоча й має найменшу питому вагу, демонструє поступове зростання – з 1,2% у 2019 році до 1,7% у 2024 році. Це може свідчити про перспективність даного напряму та можливість його розвитку в майбутньому як додаткового джерела прибутку.

Загалом структура прибутку підприємства за аналізований період демонструє відносну стабільність з незначними перерозподілами часток між основними сегментами. Це свідчить про диверсифікованість товарного портфеля та збалансовану модель прибутковості. Проте, для подальшого зростання прибутку доцільно зосередитися на тих товарних групах, які

демонструють позитивну динаміку – електромеханічне, ущільнювальне та фільтраційне обладнання, а також технічна хімія. Одночасно слід здійснити аналіз причин скорочення прибутковості допоміжного обладнання та розглянути шляхи оптимізації цього сегмента.

Таблиця 2.15 – Динаміка показників рентабельності підприємства

Показники	2022	2023	2024	Темпи приросту, %		
				2023/ 2022	2024/ 2023	2024/ 2022
Чиста виручка від РП, тис. грн.	1235062	1713266	2067621	38,72	20,68	67,41
Собівартість РП, тис. грн.	834462	1172987	1492616	40,57	27,25	78,87
Середньорічна вартість ОВФ, тис. грн.	41078	56009	75046,5	36,35	33,99	82,69
Середньорічна вартість обігових коштів, тис. грн	810994	872352	981719	7,57	12,54	21,05
Фінансовий результат до оподаткування, тис. грн.	400600	540279	575005	34,87	6,43	43,54
Чистий прибуток, тис. грн.	95965	185234	157847	93,02	-14,79	64,48
Рентабельність продукції, %	11,5	15,8	10,6	37,32	-33,03	-8,04
Рентабельність продажу, %	7,8	10,8	7,6	39,15	-29,39	-1,75
Рентабельність оборотних коштів, %	11,8	21,2	16,1	79,45	-24,28	35,88
Рентабельність основних засобів, %	233,6	330,7	210,3	41,57	-36,40	-9,97
Рентабельність підприємства, %	11,3	20,0	14,9	77,16	-25,14	32,62

Аналіз динаміки основних фінансових показників підприємства за 2022–2024 роки свідчить про суттєві зміни в економічних результатах діяльності, що мають як позитивні, так і суперечливі риси. Протягом аналізованого періоду чиста виручка від реалізації продукції зросла на 67,4%, що свідчить про зростання обсягів реалізації, підвищення попиту або вдосконалення збутової політики. Проте зростання собівартості реалізованої продукції вищими темпами — на 78,9% — вказує на значне підвищення витрат, що негативно позначається на ефективності господарювання та підриває потенціал прибутковості.

Фінансовий результат до оподаткування зріс на 43,5% за два роки, з чого видно покращення прибутковості основної діяльності. Але чистий прибуток,

попри зростання в 2023 році на 93%, у 2024 році знизився на 14,8% порівняно з попереднім роком, що може бути зумовлено зростанням податкового навантаження, інших непродуктивних витрат або кон'юнктурними коливаннями. Зниження рентабельності продукції з 15,8% у 2023 році до 10,6% у 2024 році, а також зменшення рентабельності продажу і рентабельності підприємства підтверджують послаблення фінансової стійкості.

Водночас ефективність використання оборотного капіталу демонструє позитивну тенденцію: рентабельність оборотних коштів за два роки зросла на 35,9%, що свідчить про зростаючу здатність підприємства генерувати прибуток з кожної гривні вкладених оборотних ресурсів. Утім, рентабельність основних засобів, навпаки, знизилася на 9,97% у 2024 році порівняно з 2022 роком, що свідчить про недостатнє завантаження виробничих потужностей або потребу в оновленні основних фондів.

Крім того, зростання середньорічної вартості основних виробничих фондів (на 82,7%) та обігових коштів (на 21%) свідчить про розширення матеріально-фінансової бази, однак подальше ефективне управління цими ресурсами є критично необхідним для утримання та покращення рентабельності. Значне зростання витрат при менш вираженому зростанні прибутку вказує на необхідність впровадження антикризових заходів, спрямованих на зниження собівартості, підвищення продуктивності та перегляд цінової політики.

Таким чином, хоча підприємство демонструє позитивну динаміку доходів та окремих показників ефективності, загальна тенденція вказує на зростання витратного навантаження, що потребує підвищеної уваги до внутрішніх резервів підвищення рентабельності, у тому числі за рахунок оптимізації витрат, покращення логістики, цифровізації обліку та виробництва.

РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «ТД ІРБІС»

3.1. Підвищення обсягу прибутку за рахунок оптимізації сайту підприємства ТОВ «ТД ІРБІС»

У сучасних умовах вебресурс виступає першим інструментом взаємодії з клієнтами та основною платформою, через яку потенційні покупці знайомляться з асортиментом, цінами, умовами співпраці. Від його ефективності безпосередньо залежить рівень продажів, вартість залучення клієнтів та рентабельність реалізованої продукції. Доцільність оптимізації сайту https://www.irbis.ua/production компанії ТОВ «ТД Ірбіс» випливає з його ролі як основного цифрового інструменту комунікації з клієнтами, презентації продукції та стимулювання продажів. У сучасному B2B-середовищі, особливо для постачальника електромеханічного обладнання, сайт має бути не лише вітриною товарів, а й ефективним інструментом залучення та утримання клієнтів. Проведений аналіз поточної версії сайту дозволяє визначити ключові напрями оптимізації, які підвищать його функціональність, юзабіліті та комерційну результативність.

Аналіз сучасного стану сайту виявив наступні проблемні зони:

1. Низька деталізація товарної інформації. Каталог містить перелік продукції, проте в окремих випадках відсутній докладний опис характеристик, технічних параметрів, інструкцій чи схем підключення. Це знижує ймовірність прийняття рішення про покупку без звернення до менеджера.
2. Відсутність інструментів взаємодії в реальному часі. На сайті немає онлайн-чату або інтегрованих месенджерів, що зменшує оперативність зворотного зв’язку, особливо для нових потенційних клієнтів.
3. Обмежена пошукова оптимізація (SEO). Структура сайту та контент не повністю адаптовані під пошукові системи. Відсутність оптимізованих

заголовків (H1–H3), метаописів і ключових слів обмежує видимість у Google для цільових запитів (наприклад, «купити електродвигун 7.5 кВт»).

4. Недостатня локалізація та мультимовність. Враховуючи, що «ІРБІС» працює з міжнародними партнерами, наявність лише української/російської версії знижує привабливість для закордонних клієнтів.
5. Адаптація під мобільні пристрої. Сайт частково адаптований до мобільних екранів, однак інтерфейс ускладнює перегляд каталогу на смартфонах, що є критичним для сучасних користувачів.

За даними компанії Netpeak [27] можливими напрямами оптимізації можуть стати:

1. Поглиблення товарного контенту. Наразі клієнт не має змоги зручно порівнювати товари, знаходити супутню продукцію чи бачити вигідні комплекти.
2. Впровадження інтерактивних інструментів. Сайт повинен не просто інформувати, а продавати. Зараз конверсійний потенціал сторінки низький через обмежену кількість тригерів дії (CTA).
3. Оптимізація під SEO. Вартість ліда через рекламу збільшують витрати. При цьому сайт слабо оптимізований під пошукові запити.
4. Мультимовна підтримка. Впровадження англомовної версії сайту для залучення іноземних партнерів, особливо в умовах експорту або участі в міжнародних тендерах.
5. Поліпшення UX/UI. Значна частина бізнес-користувачів переглядає сайти зі смартфонів (логісти, менеджери закупівель у поїздках тощо):
6. Інтеграція CRM та аналітики. Сайт без систем аналітики — як магазин без відеоспостереження. Не видно, хто заходить, де губляться ліди.

Отже, оптимізація сайту з фокусом на підвищення прибутковості є стратегічно доцільним напрямом розвитку ТОВ «ТД Ірбіс». Завдяки впровадженню сучасних цифрових рішень підприємство зможе не лише

зменшити витрати на залучення клієнтів, а й суттєво підвищити ефективність продажів через збільшення конверсії, зростання середнього чека та покращення валового прибутку. У результаті це забезпечить стабільне зростання чистого прибутку навіть без розширення виробничих потужностей. Сайт із пасивного інформаційного ресурсу перетвориться на активний комерційний інструмент, що сприятиме довгостроковому фінансовому зміцненню компанії та підвищенню її конкурентоспроможності на ринку.

Таблиця 3.1 – Зміст, характеристика та вартість робіт щодо оптимізації роботи сайту ТОВ «ТД Ірбіс»

№	Напрям оптимізації сайту	Зміст робіт	Вартість, грн.
1	Поглиблення товарного контенту	• Розширення описів продукції з додаванням технічних характеристик, креслень, відеооглядів, сертифікатів та інструкцій PDF. • Впровадження фільтрів за параметрами (потужність, напруга, тип редуктора тощо).	10000–20000
2	Впровадження інтерактивних інструментів	• Додавання онлайн-чату з оператором або чат-бота для консультацій. • Інтеграція форм замовлення/запиту ціни з можливістю прикріпити технічне завдання.	30000–80000
3	Оптимізація під SEO	• Удосконалення структури сайту з використанням ключових слів у заголовках, URL, метаописах. • Створення блогу або розділу новин із публікацією статей на теми промислової автоматизації, сервісного обслуговування, оглядів обладнання.	8000–20000
4	Поліпшення UX/UI	• Адаптація дизайну для мобільних пристроїв (responsive design), спрощення навігації та структури меню. • Оптимізація швидкості завантаження сторінок (PageSpeed Insights), що впливає на ранжування в Google.	25000–60000
5	Інтеграція CRM та аналітики	• Зв’язок з CRM-системою для автоматичного збору лідів. • Встановлення Google Analytics та Pixel Meta для аналізу поведінки відвідувачів і ремаркетингу.	10000–30000
6	Разом	-	62000-210000

За досвідом компаній, що проводили процедури оптимізації сайту, підприємство може очікувати наступні результати:

- Зменшення маркетингових витрат на залучення лідів на 50-70%;
- Збільшення коефіцієнту конверсії в продажі, що збільшить обсяги реалізації у межах 10-20%;
- Підвищити середній чек.

Витрати на інтернет просування у 2024 році становили 14376,4 тис. грн. за умов, що оптимізація скоротить їх на 50% економія витрат на маркетинг буде становитиме 7188,2 тис. грн. Ця сума відображує пряме зростання прибутку.

Зростання обсягів реалізації за умов заходу прогнозовано у розмірі 10-20%. За умов, що у короткому періоді зростання становитиме мінімальне значення, для подальшого розрахунку візьмемо 2%.

Чиста виручка від реалізації у 2024 році становила 2067621 тис. грн., таким чином зростання виручки становитиме 4134,4 тис.грн.:

$$\Delta ЧД = 206721 \times 0{,}02 = 4134{,}4 \text{ тис. грн.}$$

Рентабельність продажу становила 7,6%, виходячи з цього можемо визначити додатковий приріст прибутку:

$$\Delta П = 4134{,}4 \times 0{,}076 = 314{,}2 \text{ тис. грн.}$$

Результати заходу наведено у таблиці 3.2.

Таблиця 3.2 – Результати заходу щодо оптимізації сайту

Показники	2024	За умов заходу	Абсолютне відхилення
Чиста виручка від РП, тис. грн.	2067621	2071755,4	4134,4
Собівартість РП, тис. грн.	1492616	1485427,8	-7188,2
Фінансовий результат до оподаткування, тис. грн.	575005	582507,4	7502,4
Чистий прибуток, тис. грн.	157847	164026,6	6179,6
Рентабельність продукції, %	10,6	11,0	0,5
Рентабельність продажу, %	7,6	7,9	0,3
Рентабельність підприємства, %	14,9	15,5	0,6
Додаткові капітальні вкладення, тис. грн.	-	210,0	210,0
Термін окупності, роки	-	0,028	0,028

На підставі аналізу наведеної таблиці можна зробити обґрунтовані висновки щодо впливу впровадженого заходу на фінансово-господарські результати діяльності підприємства у 2024 році. Зокрема, за рахунок реалізації заходу очікується збільшення чистої виручки від реалізації продукції на 4134,4 тис. грн (до рівня 2071755,4 тис. грн), що свідчить про зростання обсягів реалізації або підвищення ефективності збутової діяльності. Одночасно зі збільшенням доходу спостерігається зниження собівартості продукції на 7188,2 тис. грн, що вказує на покращення витратної політики підприємства та раціональніше використання ресурсів. Унаслідок цього фінансовий результат до оподаткування збільшується на 7502,4 тис. грн, а чистий прибуток — на 6179,6 тис. грн, що є значним покращенням у межах одного операційного року. Відповідно, підвищуються й ключові показники рентабельності: рентабельність продукції зростає з 10,6% до 11,0%, рентабельність продажу — з 7,6% до 7,9%, а рентабельність підприємства — з 14,9% до 15,5%. Ці позитивні зрушення досягнуто за умови реалізації заходу з додатковими капітальними вкладеннями у розмірі 210 тис. грн. Особливо важливим є те, що термін окупності інвестицій становить лише 0,3 року (близько 3,5 місяців), що є надзвичайно швидким та свідчить про високу ефективність і доцільність впровадженого заходу. Таким чином, запропоноване рішення забезпечує покращення фінансових результатів, підвищення прибутковості та швидку віддачу інвестицій, що робить його економічно обґрунтованим і доцільним для реалізації.

3.2. Підвищення обсягів прибутку підприємства за рахунок відкриття філіалу у Івано-Франківську

Відкриття філіалу ТОВ «ТД Ірбіс» у місті Івано-Франківськ з метою підвищення обсягів прибутку є економічно обґрунтованим стратегічним кроком, який відповідає логіці регіональної експансії та диверсифікації ринків збуту. З огляду на спеціалізацію підприємства — виробництво, реалізація та

сервісне обслуговування електромеханічного обладнання (електродвигуни, редуктори, насосне обладнання, трансформатори тощо), — географічне розширення діяльності у Західному регіоні відкриває нові можливості для стабільного зростання доходів, розширення клієнтської бази та оптимізації логістичних процесів.

Івано-Франківськ є одним із найбільш динамічних регіональних центрів України з високими темпами розвитку промисловості, будівництва, енергетики та малого бізнесу. За даними Держстату, в області стабільно зростає обсяг капітальних інвестицій та промислового виробництва, особливо в секторах, які є безпосередніми споживачами продукції ІРБІС — деревообробка, харчова промисловість, металообробка, комунальні підприємства. Таким чином, локальна присутність у цьому регіоні дозволяє оперативніше реагувати на попит, зменшити витрати на транспортування та зберігання продукції, а також надавати якісніші сервісні послуги за рахунок скорочення логістичного плеча.

Додатковим фактором доцільності є перспективна близькість до ринку ЄС. Західна Україна традиційно має сильні зовнішньоекономічні зв’язки з Польщею, Словаччиною та Румунією. Наявність філіалу в Івано-Франківську відкриває можливості для експорту окремих позицій продукції на ринки Європейського Союзу через посередників або напряму — що підвищує маржинальність продажів та забезпечує додаткову валютну виручку. В умовах поступової євроінтеграції та модернізації виробництв в Україні, високотехнологічна продукція ТОВ «ТД Ірбіс» може бути привабливою альтернативою дорогим європейським аналогам.

Важливим аргументом є й конкурентне середовище: на ринку Західної України помітна нестача компаній, які поєднують комплексне забезпечення обладнанням і його сервісне обслуговування. Це дає можливість ТОВ «ТД Ірбіс» зайняти позицію лідера в ніші «постачальник–сервіс–консалтинг», запропонувавши клієнтам повний цикл: від підбору та продажу обладнання — до монтажу, пуско-налагоджувальних робіт та технічного супроводу. Крім

того, локальний сервісний центр значно підвищує довіру клієнтів і сприяє повторним зверненням, що формує довгострокову дохідну базу.

З фінансової точки зору, відкриття філії потребує інвестицій у площу, персонал, обладнання, логістику та маркетинг. Однак окупність таких витрат можна прогнозувати на рівні 18–24 місяців, за умов щомісячного приросту реалізації на 10–15% у регіоні. Підприємство вже має сформований бренд та репутацію на ринку, що значно знижує вартість залучення нових клієнтів. Крім того, наявність сайту з можливістю формування індивідуального запиту дозволяє генерувати ліди з регіону ще до відкриття повноцінної філії, що дає змогу м’яко вийти на ринок через попередні угоди, угоди з дистриб’юторами або віддалене обслуговування.

Із соціально-економічної точки зору, розширення діяльності ТОВ «ТД Ірбіс» сприятиме створенню нових робочих місць у регіоні, підвищенню ділової активності, а також розвитку локального ринку сервісного обслуговування техніки. У довгостроковій перспективі, філія може стати базою для формування регіонального логістичного вузла, а також центру ремонту та складання обладнання, що відкриває нові горизонти для технологічного розвитку підприємства.

Отже, відкриття філіалу у місті Івано-Франківськ є стратегічно та економічно обґрунтованим кроком для ТОВ «ТД Ірбіс». Цей захід дозволить зміцнити ринкові позиції, розширити прибуткову базу, знизити витрати на доставку, підвищити якість обслуговування клієнтів та забезпечити сталий ріст фінансових результатів. У поєднанні з маркетинговою підтримкою та оптимізацією сайту, регіональна експансія має всі шанси стати джерелом стабільного прибутку та капіталізації підприємства у середньостроковій перспективі.

Відкриття філіалу ТОВ «ТД Ірбіс» у місті Івано-Франківськ потребує ретельного фінансового планування, зокрема оцінки капітальних витрат на облаштування складу, офісу та забезпечення достатнього обсягу обігових коштів для безперебійної операційної діяльності.

Для ефективної роботи філіалу необхідно орендувати складське приміщення площею близько 300–500 м². Середня вартість оренди складу в Івано-Франківську становить приблизно 100–150 грн/м² на місяць, що в річному вимірі дорівнює 360–900 тис. грн.

Оснащення складу включає стелажі, навантажувальну техніку (рокли, візки), системи безпеки (відеоспостереження, сигналізація) та освітлення. Орієнтовна вартість такого обладнання становить 300–500 тис. грн. Разом витрати на склад: 660–1 400 тис. грн.

Оренда офісного приміщення площею 50–100 м² обійдеться в 15–25 тис. грн на місяць, або 180–300 тис. грн на рік.

Облаштування офісу передбачає придбання меблів, комп'ютерної техніки, офісної техніки (принтери, сканери), телефонного та інтернет-зв'язку. Орієнтовна вартість — 200–400 тис. грн. Разом витрати на офіс: 380–700 тис. грн.

Для забезпечення безперебійної діяльності філіалу необхідно мати обігові кошти для закупівлі товарів, оплати поточних витрат та заробітної плати персоналу. З урахуванням специфіки діяльності ТОВ «ТД Ірбіс» та обсягів реалізації, орієнтовна потреба в обігових коштах становить 20000–25000 тис. грн.

Таблиця 3.3 - Загальна оцінка капітальних витрат

Стаття витрат	Орієнтовна сума (тис. грн)
Облаштування складу	660–1400
Облаштування офісу	380–700
Поповнення обігових коштів	20000–25000
Разом	21040–27100

Загальні капітальні витрати на відкриття філіалу ТОВ «ТД Ірбіс» в Івано-Франківську оцінюються в межах 20,0–30,0 млн грн. Ці інвестиції є обґрунтованими, враховуючи потенціал регіону, зростаючий попит на електромеханічне обладнання та стратегічну важливість розширення присутності компанії на західному ринку України.

Зростання виручки за рахунок нових клієнтів планується у розмірі 10%. Зростання собівартості буде відбуватися більш повільними темпами за рахунок економії на умовно-постійних витратах – 9%.

Таблиця 3.4 – Результати заходу щодо відкриття філіалу у Івано-Франуівську

Показники	2024	За умов заходу	Абсолютне відхилення
Чиста виручка від РП, тис. грн.	2067621	2212354,5	144733,5
Собівартість РП, тис. грн.	1492616	1626951,4	134335,4
Фінансовий результат до оподаткування, тис. грн.	575005	585403,0	10398,0
Чистий прибуток, тис. грн.	157847	166411,8	8564,8
Рентабельність продукції, %	10,6	10,2	-0,3
Рентабельність продажу, %	7,6	7,5	-0,1
Рентабельність підприємства, %	14,9	15,7	0,8
Додаткові капітальні вкладення, тис. грн.	-	24500	24500,0
Термін окупності, роки	-	0,147	0,147

Аналіз результатів фінансово-господарської діяльності підприємства за 2024 рік у порівнянні з прогнозними даними за умов реалізації визначених заходів свідчить про позитивну динаміку за більшістю показників, попри деякі незначні зниження рентабельності продукції та продажів.

Насамперед слід відзначити зростання чистої виручки від реалізації продукції на 144 733,5 тис. грн, або приблизно на 7%, що демонструє ефективність впровадженого заходу (ймовірно, розширення ринку збуту, оновлення асортименту або вдосконалення каналів дистрибуції). Паралельно із цим спостерігається пропорційне зростання собівартості реалізованої продукції на 134 335,4 тис. грн, що є закономірним наслідком збільшення обсягів виробництва або використання більш дорогих ресурсів. Попри зростання витрат, підприємству вдалося покращити фінансовий результат до оподаткування на 10 398,0 тис. грн, що свідчить про збереження достатнього рівня маржинальності.

Позитивна тенденція зберігається і щодо чистого прибутку, який зріс на 8 564,8 тис. грн, досягнувши 166 411,8 тис. грн. Це вказує на підвищення

фінансової результативності заходу та ефективну роботу після врахування податкового навантаження.

Разом із тим, рентабельність продукції та рентабельність продажу продемонстрували незначне зниження — на 0,3 і 0,1 відсоткові пункти відповідно. Така ситуація пояснюється тим, що темпи приросту витрат дещо випередили темпи приросту виручки, або внаслідок реалізації товарів за меншою відносною націнкою. Проте рентабельність підприємства загалом підвищилася на 0,8 в.п. і склала 15,7%, що може свідчити про оптимізацію структури доходів і витрат, зокрема в частині непрямих витрат або підвищення ефективності використання активів.

Особливу увагу слід звернути на додаткові капітальні вкладення, які становили 24 500 тис. грн. Зважаючи на те, що термін окупності цих інвестицій склав лише 0,147 року (приблизно 1,8 місяця), можна вважати захід надзвичайно ефективним з точки зору швидкої віддачі інвестованих ресурсів. Це дозволяє зробити висновок, що реалізоване рішення не лише посприяло зростанню доходів і прибутків, але й було економічно обґрунтованим з погляду інвестиційної доцільності.

Загалом, здійснені заходи позитивно вплинули на фінансові результати підприємства, підвищивши абсолютні показники прибутку й ефективності, скоротивши строк окупності вкладень та зберігши загальну фінансову стійкість. Незначне зниження часткових показників рентабельності продажу і продукції слід розглядати як технічний ефект масштабування виробництва, що може бути компенсований подальшою оптимізацією витратної бази.

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.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 «Звіт про фінансові результати», затв. наказом Мінфіну України №87 від 31.03.1999 (втратив чинність з 2013 р.)
2. Податковий кодекс України №2755-VI від 02.12.2010 (зі змінами станом на 2025 р.), ст.134
3. Окренець В. Трактування прибутку в обліково-інформаційному забезпеченні підприємств // Вісник економіки, 2022, №3, с.65–77
4. Дяченко, Н. М., & Марченко, Н. М. (2011). Визначення фінансового результату діяльності підприємства за податковим кодексом. Облік і фінанси АПК, (1), 54-59.
5. Фінансова діяльність підприємств: Підручник / О. М. Бандурка та ін. К.:Либідь, 2002.
6. Кузенко Т. Б., Сабліна Н. В. Фінанси підприємств [Електронний ресурс] : навчальний посібник. Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2018. 219 с.
7. Дейнека, Л. П., Кулинич, М. Б., Сафарова, А. Т. Бухгалтерський облік. Загальна теорія. 2017.
8. Господарський кодекс України №436-IV від 16.01.2003, ст.142 – положення щодо прибутку підприємства (розподіл прибутку, використання на потреби власників і держави).
9. Садовська Л.П. Облік, контролінг і аналіз господарських операцій / за ред. Н.Ф.Жевлакова. Львів : ЛНУ ім. І. Франка, 2015. (Навч. посібник)
10. Садовська Л.П., Головей Л.Є. Облік та звітність: формування і розподіл прибутку (тема навчального курсу). Електронне видання: Львівський нац. ун-т ім. І.Франка. (табл. 2.13.2, рис. 2.13.1)
11. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 «Звіт про фінансові результати». Мінфін України. (визначення прибутку)
12. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 17 «Податок на прибуток». Мінфін України. (обліковий прибуток)

13. План рахунків бухгалтерського обліку для підприємств (р.79 «Фінансові результати»), затв. Наказом МФУ від 31.10.99 № 291 (із змінами). Підрозділи: 791, 792, 793, 794
14. IAS 1 Presentation of Financial Statements. IFRS Foundation, 2022. (п. 88–87, визначення прибутку/надзвичайних статей)
15. IFRS 18 Presentation and Disclosure in Financial Statements. IFRS Foundation, 2024. (нові підсумки операційного прибутку)
16. International Accounting Standards Board, Conceptual Framework for Financial Reporting, 2018. (визначення «прибуток або збиток», «сукупний дохід»).
17. Офіційні джерела з МСФЗ і НП(С)БО (IFRS Foundation, офіційні переклади).
18. Багацька, К. В., Говорушко, Т. А., Шеремет, О. О. Фінансовий аналіз. 2014.
19. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» №283-ВР від 22.05.1997 р
20. Кононенко Ж. А., Вранчан К. С. Аналіз джерел формування прибутку підприємства. Економічний простір, № 174, 2021, с. 81–85.
21. Соловйов О. В. Особливості формування витрат (доходів) з податку на прибуток. Журнал «Облік і фінанси АПК», 2019.
22. FinAcademy. Прибутки та збитки за МСФЗ (IFRS): основні види та способи розрахунку. – finacademy.net (2018).
23. Державна податкова служба України. Що є об’єктом оподаткування податком на прибуток підприємств? – Офіційний портал ГУ ДПС у Дніпропетровській області, 2022.
24. П(С)БО 15 «Дохід». – Наказ Мінфіну № 290 від 29.11.1999 р.
25. П(С)БО 16 «Витрати». – Наказ Мінфіну № 318 від 31.12.1999 р.
26. Іваненко П. Фактори та джерела формування прибутку підприємства. Молодий вчений, 2020.

27. https://netpeak.ua/ua/services/seo/?utm_source=google&utm_medium=cpc&utm_campaign=NP%20|%20SER%20|%20SEO%20|%20UA&utm_term=%D0%BF%D0%BE%D0%B8%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%8F%20%D0%BE%D0%BF%D1%82%D0%B8%D0%BC%D0%B8%D0%B7%D0%B0%D1%86%D0%B8%D1%8F%20%D0%B8%20%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B4%D0%B2%D0%B8%D0%B6%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B5%20%D1%81%D0%B0%D0%B9%D1%82%D0%BE%D0%B2&gad_source=1&gad_campaignid=22588875577&gbraid=0AAAADoHx8T8Op7D0XnqqcqA886EGN_Dc&gclid=CjwKCAjwl_XBBhAUEiwAWK2hzkaTUgDUjg4xNwsPGKwNjg0QrjUrsKFAqzTW9mzxN62NBvcvsyJS_xoCpdUQAvD_BwE