МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
MINISTRY FOR EDUCATION AND SCIENCE OF UKRAINE
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ZAPORIZHZHYA NATIONAL UNIVERSITY

ФАКУЛЬТЕТ МЕНЕДЖМЕНТУ
FACULTY OF MANAGEMENT

КАФЕДРА ПІДПРИЄМНИЦТВА, МЕНЕДЖМЕНТУ ОРГАНІЗАЦІЙ ТА ЛОГІСТИКИ
CHAIR OF ENTREPRENEURSHIP, MANAGEMENT OF ORGANIZATIONS AND LOGISTICS

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
БАКАЛАВРА

на тему Аналітичне обґрунтування та удосконалення механізмів управління витратами на підприємстві ТОВ «ЗАПОРІЖЕНЕРГОКОМПЛЕКТ»

THESIS FOR THE BACHELOR'S DEGREE

Analytical Justification and Improvement of Cost Management Mechanisms at the Enterprise "Zaporizhenergokomplekt" LLC

Виконав: здобувач ступеня вищої освіти бакалавра,
групи 6.0732-моа
спеціальності 073 Менеджмент
освітньої програми Менеджмент організацій і адміністрування
Р.Р. Міняйло
Керівник доц. каф. П, МО та Л, к.е.н. О.В. Гудима
Рецензент доц. каф. П,МОтаЛ, доц. к.е.н. Ю.І. Полусмяк

Запоріжжя
2026

ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет менеджменту
Кафедра підприємництва, менеджменту організацій та логістики
Рівень вищої освіти бакалавр
Спеціальність 073 Менеджмент,
освітня програма Менеджмент організацій і адміністрування

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувач кафедри
_____
«____» _____20___ року

ЗАВДАННЯ
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ ЗДОБУВАЧУ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Міняйло Роману Романовичу

1. Тема роботи Аналітичне обґрунтування та удосконалення механізмів управління витратами на підприємстві ТОВ «Запоріженергокомплект»
керівник роботи Гудима Ольга Вікторовна, к.е.н., доцент,
затверджені наказом ЗНУ від «___»_____20__ року №___
2. Строк подання здобувачем роботи «___»_____ 20__ р.
3. Вихідні дані до роботи документи фінансової та статистичної звітності досліджуваного підприємства за останні роки, наукові праці, спеціальна економічна література, матеріали періодичного друку в яких висвітлюється аналітичне обґрунтування та удосконалення механізмів управління витратами на підприємстві.
4. Перелік питань, які потрібно розробити:

Кваліфікаційна робота бакалавра складається з основної частини і додаткової. Основна частина містить такі структурні елементи: вступ, сутність (3 розділи – теоретичний, аналітико-дослідницький, проектно-рекомендаційний), висновки та рекомендації, список використаних джерел. 1 Розділ – Теоретичні основи управління витратами підприємства – складається з 3 підрозділів: 1.1 Економічна сутність витрат підприємства; 1.2 Класифікація витрат та методи їх управління; 1.3 Методичні підходи до оцінки впливу витрат на фінансові результати; 2 Розділ – Аналіз системи управління витратами ТОВ «Запоріженергокомплект» – складається з 3 підрозділів: 2.1 Організацайно-економічна характеристика ТОВ «Запоріженергокомплект»; 2.2 Комплексна оцінка чинників зовнішнього і внутрішнього середовища ТОВ «Запоріженергокомплект»; 2.3 Аналіз витрат

підприємства та оцінка їх впливу на формування фінансових результатів; 3 Розділ – Удосконалення механізмів управління витратами ТОВ «Запоріженергокомплект» – складається з 3 підрозділів: 3.1 Стратегічні резерви мінімізації витрат підприємства на основі впровадження цифрових інструментів контролінгу; 3.2 Впровадження сучасних методів управління витратами; 3.3 Оцінка ефективності та прогноз результатів впровадження.

5. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
1	Гудима О.В. доцент кафедри підприємництва, менеджменту організацій та логістики факультету менеджменту ЗНУ	22.01.2026 р.	22.01.2026 р.
2	Гудима О.В. доцент кафедри підприємництва, менеджменту організацій та логістики факультету менеджменту ЗНУ	06.03.2026 р.	06.03.2026 р.
3	Гудима О.В. доцент кафедри підприємництва, менеджменту організацій та логістики факультету менеджменту ЗНУ	03.04.2026 р.	03.04.2026 р.

6. Дата видачі завдання 22.01.2026 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1	Узгодження теми, складання змісту	січень	виконано
2	Вивчення літературних джерел	січень	виконано
3	Збирання матеріалу на підприємстві	лютий	виконано
4	Обробка матеріалу	лютий	виконано
5	Виконання розділу 1	лютий	виконано
6	Виконання розділу 2	березень	виконано
7	Виконання розділу 3	квітень	виконано
8	Формулювання висновків	травень	виконано
9	Оформлення роботи, одержання відгуку та рецензії	травень	виконано
10	Подання роботи на кафедру	травень	виконано

Здобувач вищої освіти _____ Р.Р Міняйло
(підпис)

Керівник роботи _____ О.В Гудима
(підпис)

Нормоконтроль пройдено

Нормоконтролер _____ _____
(підпис) (ініціали та прізвище)

РЕФЕРАТ

Кваліфікаційна робота: «Аналітичне обґрунтування та удосконалення механізмів управління витратами на підприємстві ТОВ «Запоріженергокомплект»: 83 сторінок, 7 рисунків, 13 таблиць, 3 додатки. Перелік посилань нараховує 30 найменування.

Об'єктом дослідження є процес управління витратами підприємства ТОВ «Запоріженергокомплект».

Метою кваліфікаційної роботи є дослідження теоретичних і практичних аспектів управління витратами підприємства та розробка рекомендацій щодо вдосконалення механізмів управління витратами на прикладі ТОВ «Запоріженергокомплект».

Методи дослідження – аналіз і синтез, порівняльний аналіз, економіко-статистичні методи, графічний метод, метод узагальнення.

Актуальність теми зумовлена потребою вдосконалення управління витратами підприємств в умовах цифровізації, зростання вартості ресурсів та конкуренції. Впровадження сучасних методів і цифрових технологій підвищує ефективність діяльності підприємств, допомагаючи їм адаптуватися до швидких змін ринкового середовища.

Під час виконання роботи було досліджено теоретичні основи управління витратами підприємства, їх класифікацію та методи управління. На основі теоретичного матеріалу було проаналізовано діяльність ТОВ «Запоріженергокомплект», здійснено оцінку структури та динаміки витрат, а також запропоновано заходи щодо вдосконалення механізмів управління витратами досліджуваного підприємства.

Отримані в кваліфікаційній роботі результати можуть бути використані керівництвом ТОВ «Запоріженергокомплект» в практичній діяльності і сприятимуть підвищенню ефективності управління витратами та зміцненню конкурентних позицій підприємства на ринку.

УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ, СОБІВАРТІСТЬ ПРОДУКЦІЇ, КОНТРОЛІНГ, ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ, ЦИФРОВІЗАЦІЯ, ДИРЕКТ-КОСТИНГ, ТОЧКА БЕЗЗБИТКОВОСТІ, МАРЖИНАЛЬНИЙ ДОХІД

ABSTRACT

Qualification paper: Analytical Justification and Improvement of Cost Management Mechanisms at the Enterprise «Zaporizhenergokomplekt» LLC: 83 pages, 7 figures, 13 tables, 3 appendices. The list of references includes 30 items.

The object of research is the cost management process of LLC «Zaporizhenergokomplekt».

The purpose of the qualification paper is to study the theoretical and practical aspects of enterprise cost management and to develop recommendations for improving cost management mechanisms using the example of LLC «Zaporizhenergokomplekt».

Research methods: analysis and synthesis, comparative analysis, economic-statistical methods, graphical method, generalization method.

The topic is relevant due to the need to improve enterprise cost management amid digitalization, rising resource costs, and intense competition. Implementing modern management methods and digital technologies enhances operational efficiency, helping enterprises adapt to rapid market changes.

In the course of the work, the theoretical foundations of enterprise cost management, their classification and management methods were studied. Based on the theoretical material, the activities of LLC «Zaporizhenergokomplekt» were analyzed, the structure and dynamics of costs were assessed, and measures to improve the cost management mechanisms of the studied enterprise were proposed.

The results obtained in the qualification paper can be used by the management of LLC «Zaporizhenergokomplekt» in practical activities and will contribute to improving the efficiency of cost management and strengthening the competitive position of the enterprise in the market.

COST MANAGEMENT, COST OF GOODS SOLD, CONTROLLING, FINANCIAL RESULTS, DIGITALIZATION, DIRECT COSTING, ABC-METHOD, BREAK-EVEN POINT, MARGINAL INCOME

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ, СИМВОЛІВ, ОДИНИЦЬ, СКОРОЧЕНЬ І ТЕРМІНІВ

ТОВ – товариство з обмеженою відповідальністю;

LLC – Limited Liability Company – товариство з обмеженою відповідальністю;

CVP – Cost-Volume-Profit – аналіз «витрати-обсяг-прибуток»;

ABC – Activity-Based Costing – метод калькулювання витрат за видами діяльності;

ERP – Enterprise Resource Planning – система планування ресурсів підприємства;

BI – Business Intelligence – система бізнес-аналітики;

KPI – Key Performance Indicators – ключові показники ефективності;

PEST – Political, Economic, Social, Technological – метод аналізу макросередовища;

SWOT – Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats – метод стратегічного аналізу;

EVA – Economic Value Added – економічна додана вартість;

VCC – Value Chain Costing – розрахунок собівартості з ланцюжка формування споживчої вартості;

ЄДРПОУ – Єдиний державний реєстр підприємств та організацій України;

КВЕД – Класифікатор видів економічної діяльності.

ЗМІСТ

ВСТУП……8

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА……..11

1.1. Економічна сутність витрат підприємства……..……...……11

1.2. Класифікація витрат та методи їх управління……....……..16

1.3. Методичні підходи до оцінки впливу витрат на фінансові результати……..…….……23

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ТОВ «ЗАПОРІЖЕНЕРГОКОМПЛЕКТ»……..29

2.1. Організаційно-економічна характеристика ТОВ «Запоріженергокомплект».....29

2.2. Комплексна оцінка чинників зовнішнього і внутрішнього середовища ТОВ «Запоріженергокомплект»…….…….……....34

2.3. Аналіз витрат підприємства та оцінка їх впливу на формування фінансових результатів……..39

РОЗДІЛ 3. УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМІВ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ТОВ «ЗАПОРІЖЕНЕРГОКОМПЛЕКТ»……..……..47

3.1. Стратегічні резерви мінімізації витрат підприємства на основі впровадження цифрових інструментів контролінгу……...47

3.2. Впровадження сучасних методів управління витратами…….….51

3.3. Оцінка ефективності та прогноз результатів впровадження…..…..59

ВИСНОВКИ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ……...…….……...67

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ……...….……...71

ДОДАТКИ……..……..……...……74

ВСТУП

Актуальність теми. У сучасних умовах функціонування економіки України та високого рівня ринкової конкуренції особливого значення набуває ефективне управління витратами підприємства, що характеризуються високим рівнем конкуренції. Витрати є одним із ключових факторів формування фінансових результатів діяльності суб'єктів господарювання, оскільки вони безпосередньо визначають рівень їхньої прибутковості, фінансової стійкості та конкурентоспроможності. Раціональне управління витратами дозволяє підприємствам забезпечувати стабільний розвиток, підвищувати ефективність виробництва та оптимізувати використання ресурсів у довгостроковій перспективі.

Необхідність удосконалення системи управління витратами вітчизняних підприємств суттєво посилюється в умовах цифровізації економіки, зростання вартості ресурсів та нестабільності зовнішнього середовища. Впровадження сучасних методів менеджменту та використання інноваційних цифрових технологій відкривають нові можливості для оптимізації витрат та підвищення ефективності господарської діяльності. Це особливо актуально для підприємств, які функціонують у складних економічних умовах і потребують швидкої адаптації до змін ринкового середовища.

Питання управління витратами підприємств знайшли широке відображення у працях вітчизняних та зарубіжних учених. Значний внесок у розвиток теорії витрат та методології управління ними здійснили такі науковці, як М. Туган-Барановський, О. Білик, С. Покропивний, Г. Савицька, а також зарубіжні дослідники – М. Портер, Р. Каплан, Е. Аткінсон та інші. У своїх роботах вони розглянули економічну сутність витрат, їх класифікацію, методи управління та вплив на фінансові результати. Проте динамічність сучасних умов господарювання та стрімка цифровізація бізнес-процесів

вимагають постійного вдосконалення та адаптації методичних підходів до управління витратами.

Об’єкт дослідження – процес управління витратами підприємства.

Предмет дослідження – теоретичні, методичні та практичні аспекти формування, й удосконалення системи управління витратами підприємства.

Мета і завдання дослідження. Метою роботи є дослідження теоретичних засад і практичних аспектів управління витратами підприємства та розробка рекомендацій щодо вдосконалення механізмів їх оптимізації на прикладі ТОВ «Запоріженергокомплект».

Для досягнення поставленої мети у роботі передбачено вирішення таких завдань:

- розкрити економічну сутність витрат підприємства як об’єкта управління;
- дослідити класифікацію витрат та сучасні методи управління ними;
- визначити методичні підходи до оцінки впливу витрат на фінансові результати діяльності;
- проаналізувати фінансово-господарську діяльність ТОВ «Запоріженергокомплект»;
- здійснити детальний аналіз структури та динаміки витрат досліджуваного підприємства;
- оцінити взаємозв’язок між витратами підприємства та його прибутком;
- виявити резерви скорочення витрат та дослідити можливості використання цифрових технологій у процесі контролю за ними;
- обґрунтувати впровадження сучасних методів управління витратами на підприємстві та оцінити економічну ефективність запропонованих заходів.

Методи дослідження. Методологічною основою дослідження є загальнонаукові та спеціальні методи. У процесі роботи використано: методи аналізу та синтезу, індукції та дедукції (для узагальнення теоретичних положень та формування понятійного апарату); порівняльний та трендовий

аналіз (для оцінки динаміки фінансово-економічних показників); економіко-статистичні методи (для дослідження структури витрат та фінансових результатів); графічний метод (для наочного представлення результатів аналізу); метод узагальнення (для формування висновків та практичних рекомендацій).

РОЗДІЛ 1
ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Економічна сутність витрат підприємства

В умовах ринкової економіки ефективне функціонування підприємства безпосередньо залежить від якості управління його витратами. Витрати є однією з найважливіших економічних категорій, що характеризують процес функціонування підприємства та безпосередньо впливають на результати його господарської діяльності. Рівень і структура витрат визначають ефективність використання ресурсів, формування собівартості продукції, прибутковість діяльності та конкурентоспроможність суб’єкта господарювання незалежно від масштабів його діяльності та галузевої належності.

Господарська діяльність будь-якого підприємства супроводжується виникненням витрат, обсяг і структура яких залежать від особливостей його функціонування, галузевої належності та характеру здійснюваних операцій. Структура витрат відрізняються у суб’єктів роздрібної торгівлі та постачальників послуг, тому витрати, що відображаються у фінансовій звітності, залежать від об'єктів витрат, таких як продукт, послуга, проєкт, клієнт або діяльність. Навіть у межах одного підприємства структура витрат може відрізнятися між продуктовими лінійками, підрозділами або бізнес-одиницями (зокрема збутовими підрозділами) через різні види діяльності, які ними здійснюються. Витрати виникають не самостійно, а навпаки – спричинені навмисними управлінськими діями, що здійснюються підприємством у відповідь на поточні та очікувані зміни в бізнес-середовищі.

Витрати – це грошовий вираз вартості ресурсів, використаних для досягнення поставлених цілей підприємства, зокрема виробництва продукції, виконання робіт або надання послуг. У діяльності виробничих підприємств

до складу витрат належать витрати на сировину й матеріали, оплату праці, утримання та експлуатацію основних засобів, енергетичні ресурси, збут продукції, утримання персоналу, комунікаційні та інші операційні потреби. Склад і величина витрат визначаються специфікою діяльності підприємства, масштабами його функціонування та умовами господарювання.

Відповідно до національних стандартів бухгалтерського обліку, зокрема НП(С)БО 16 «Витрати», діяльність будь-якого підприємства може характеризуватися різними понесеними витратами. Економічна сутність витрат у системі обліку полягає в тому, що вони являють собою зменшення економічних вигід у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, що призводить до скорочення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілу між власниками) [6]. Облік витрат у складі собівартості продукції забезпечує інформаційну основу для ціноутворення, планування діяльності підприємства, формування бухгалтерської звітності та прийняття управлінських рішень.

Варто розмежовувати бухгалтерський та податковий підходи до визначення витрат підприємства. Якщо у бухгалтерському обліку витрати орієнтовані на відображення реального фінансового стану та капіталу підприємства, то податковий підхід спрямований на визначення об'єкта оподаткування й передбачає обов’язкове документальне підтвердження, економічну обґрунтованість та відповідність вимогам Податкового кодексу України. Таким чином, одна й та сама господарська операція може мати різні особливості відображення в бухгалтерському та податковому обліку.

Для глибшого розуміння категорії доцільно розглянути основні підходи до визначення економічної суті витрат, які сформувалися в сучасній економічній науці (рис. 1.1).

На основі аналізу нормативно-правових документів та наукових публікацій можна зробити висновок, що однозначного тлумачення витрат наразі не існує. Найчастіше це поняття розглядається з економічної,

бухгалтерської та нормативної точок зору за допомогою таких основних підходів:

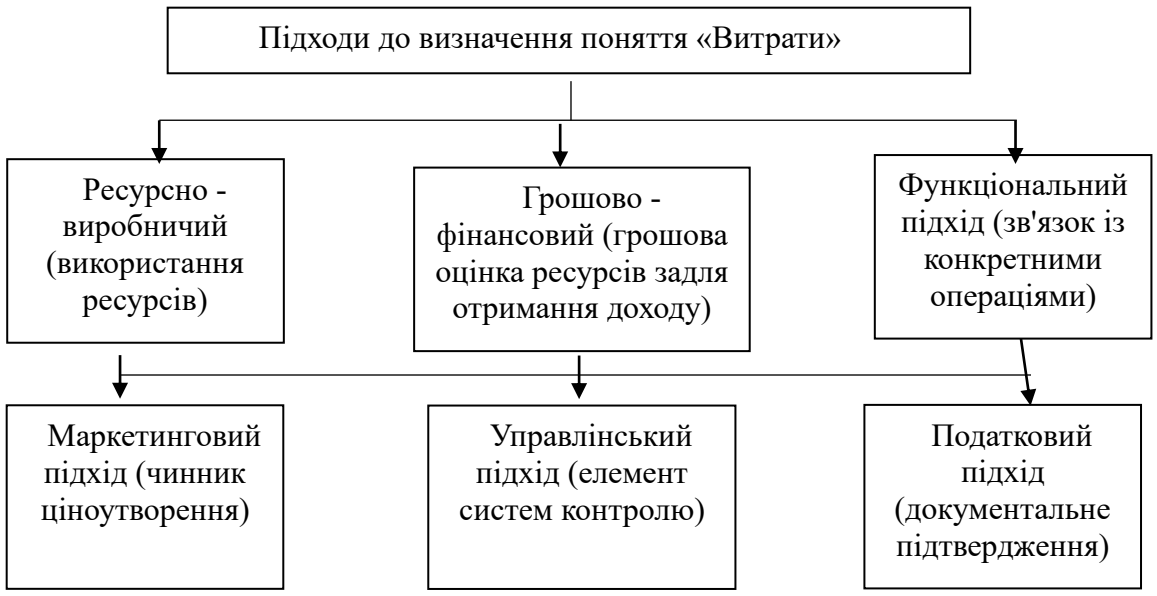


Рис. 1.1 – Визначення поняття «витрати» за різними підходами

Джерело: складено за [12]

1. Ресурсно-виробничий підхід пояснює витрати як вартість ресурсів, придбаних або використаних безпосередньо у процесі виробництва.

2. Грошово-фінансовий підхід визначає витрати як ресурси, матеріали, товари та послуги, вартість яких виражена у грошовій формі та спрямована на досягнення цілей підприємства або отримання прибутку в процесі господарської діяльності. У фінансовому контексті — це витрати ресурсів, необхідні для здійснення певних операцій або інвестицій, які спрямовані на отримання доходу.

3. Функціональний підхід вивчає зв’язок витрат із конкретними операціями (такими як виробництво, логістика чи маркетинг), що дозволяє оцінити їхню економічну доцільність.

4. Маркетинговий підхід розглядає витрати як внутрішній фактор, що безпосередньо впливає на процеси ціноутворення та формування конкурентної позиції на ринку.

5. Управлінський підхід трактує витрати як ключовий елемент системи управління підприємством, де в межах управлінського обліку вони виступають об'єктом контролю, планування та мінімізації для забезпечення ефективності операцій.

Сьогодні різноманіття підходів до розуміння категорії «витрати» пов’язане, за твердженням О.В. Павелка, з тим, що вони розглядаються з двох основних позицій: як придбання засобів виробництва та як їх безпосереднє використання в процесі виробництва [15].

З погляду податкового законодавства витрати підприємства – це обґрунтовані та документально підтверджені витрати, понесені платником податків. Для визнання витрат з метою оподаткування вони мають відповідати чітко визначеним критеріям (рис. 1.2).



Рисунок 1.2 – Умови визнання витрат в податковому законодавстві

Джерело: складено за [2]

Узагальнюючи вищезазначене, «витрати» можна визначити як сукупність ресурсів і факторів виробництва, що підлягають обліку, мають грошове вираження, використовуються в процесі господарської діяльності для досягнення фінансових результатів, є основою для їх аналізу, прийняття управлінських рішень і слугують внутрішнім чинником формування ціни.

Витрати – це складна й важлива економічна категорія, яка відіграє ключову роль у функціонуванні підприємства. Її значущість зумовлена тим,

що витрати впливають на фінансові показники, формування цінової політики, оцінку рівня технологій та організації виробничого процесу, а також є основою для оцінки ефективності шляхом співставлення витрат і результатів діяльності [17].

Витрати на підприємстві мають різну структуру і функціональне призначення. Вони визначаються низкою чинників, основними з яких є: тип і характер діяльності, вид понесених витрат та особливості їх врахування в собівартості продукції [16]. З точки зору бухгалтерського обліку діяльність підприємства можна розділити на основну і допоміжну. Основним видом діяльності є діяльність, заради здійснення якої створене підприємство та в межах якої воно отримує основну частину доходу. Ефективне управління витратами в межах основної діяльності сприяє підтриманню фінансової стійкості підприємства та забезпечує умови для його подальшого розвитку.

Таким чином, витрати підприємства є комплексною економічною категорією, що характеризує використання ресурсів у процесі господарської діяльності. У процесі виробництва та реалізації продукції підприємство несе витрати на придбання сировини й матеріалів, оплату праці персоналу, використання енергетичних ресурсів, експлуатацію обладнання, сплату податків та здійснення збутової діяльності.

Сукупність цих витрат формує собівартість продукції (робіт, послуг), яка являє собою вартісну оцінку ресурсів, використаних у процесі виробництва та реалізації. Однією з головних форм прояву витрат є саме собівартість, яка відображає сукупність витрат, безпосередньо пов'язаних із операційним циклом. Собівартість є базовим показником діяльності підприємства, оскільки характеризує рівень ефективності використання ресурсів, прямо впливає на формування ціни та кінцеві фінансові результати підприємства. Вона дає змогу оцінити ефективність використання ресурсів, рівень витрат і результативність господарської діяльності підприємства загалом.

1.2 Класифікація витрат та методи їх управління

Витрати підприємства класифікуються залежно від їх характеру, умов здійснення та напрямів діяльності. За сукупністю цих ознак витрати підприємства поділяються на такі основні групи:

1) витрати операційної діяльності;

2) витрати інвестиційної діяльності;

3) витрати фінансової діяльності.

Витрати операційної діяльності – це витрати підприємства, пов'язані з виробництвом та реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), що забезпечують отримання доходів у звітному періоді та формують основний фінансовий результат.

Витрати інвестиційної діяльності охоплюють витрати підприємства, пов'язані з придбанням, реалізацією та іншим вибуттям основних засобів, нематеріальних активів, а також здійсненням довгострокових фінансових інвестицій.

Витрати фінансової діяльності включають витрати, пов'язані із залученням капіталу, які призводять до зміни величини та складу власного капіталу й зобов'язань підприємства (зокрема, витрати на сплату відсотків за кредитами та позиками).

Витрати операційної діяльності займають найбільшу питому вагу в загальній структурі субєкта господарювання. Згідно з національними стандартами обліку вони поділяються на:

- собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг);
- адміністративні витрати;
- витрати на збут;
- інші витрати поточної діяльності.

Від ефективності формування цієї групи витрат безпосередньо залежить сума операційного прибутку (збитку), а також загальний фінансовий результат діяльності підприємства.

Собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг) складається з виробничої собівартості продукції, яка була реалізована протягом звітного періоду, нерозподілених постійних загальновиробничих витрат та наднормативних виробничих витрат. Виробнича собівартість включає:

- прямі матеріальні витрати;

- прямі витрати на оплату праці;

- інші прямі витрати;

- змінні загальновиробничі та постійні розподілені загальновиробничі витрати.

Адміністративні витрати є умовно постійними загальногосподарськими витратами, пов'язаними з управлінням та обслуговуванням підприємства загалом.

Витрати на збут відображають витрати підприємства, пов'язані з реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), а саме: витрати на пакування, доставку продукції споживачам, утримання торговельних приміщень, рекламу, маркетинг тощо [8].

До складу інших операційних витрат включаються:

- витрати обслуговуючих виробництв та господарств;

- матеріальна допомога працівникам та винагороди за підсумками роботи за рік;

- визнані штрафи, пені, неустойки за порушення умов договорів або за платежами до бюджету та соціального страхування;

- витрати, пов'язані з врегулюванням спорів у судових органах;

- балансова вартість безоплатно переданих запасів, коштів та виконаних робіт;

- витрати, пов'язані з реалізацією та іншим вибуттям виробничих запасів;

- суми створених резервів сумнівних боргів;

- інші витрати операційної діяльності [1].

Для цілей ефективного управління, планування та аналізу витрати на

виробництво та реалізацію продукції, які утворюють її собівартість, класифікують за різними ознаками. Зокрема, базовим є їх групування за економічними елементами (рис. 1.3) та за статтями калькуляції (рис. 1.4).

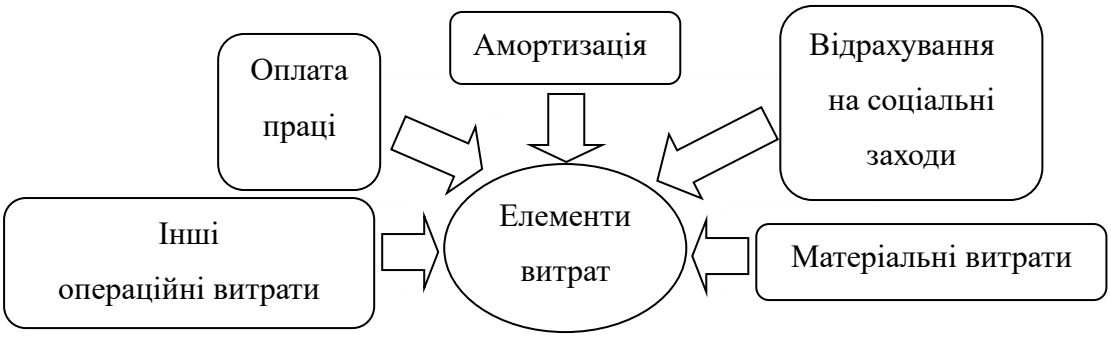


Рисунок 1.3 – Елементи витрат

Джерело: складено за [18]

Групування витрат за калькуляційними статтями використовується для визначення собівартості окремих видів продукції (робіт і послуг), оцінки ступеня впливу окремих чинників на її формування, а також для розроблення плану організаційно-технічних заходів щодо її зниження.



Рисунок 1.4 – Статті калькуляції

Джерело: складено за [18]

Узагальнену характеристику основних напрямів класифікації витрат

підприємства за різними критеріями систематизовано в таблиці 1.1.

Таблиця 1.1 – Основні напрямки класифікації витрат

Напрямок класифікації	Критерій/Мета класифікації	Опис та ключові характеристики	Приклади витрат
1	2	3	4
За характером зв'язку з об'єктом витрат	Можливість прямого віднесення до об'єкта	Прямі: можуть бути віднесені безпосередньо до певного об'єкта витрат. Непрямі: не можуть бути віднесені безпосередньо, підлягають розподілу	Прямі: сировина, зарплата робітників, що виготовляють цей виріб. Непрямі: заробітна плата, витрати на опалення виробничого приміщення
За місцем виникнення та призначенням	Участь у виробничому процесі та управлінні	Основні: понесені підприємством витрати, які становлять основу майбутньої продукції та пов'язані з виробництвом. Накладні: пов'язані з обслуговуванням і управлінням господарською діяльністю	Основні: вартість деревини для меблів, зарплата столяра Накладні: загальновиробничі витрати, адміністративні витрати (оплата послуг зв'язку для офісу), витрати на збут
За порядком віднесення до собівартості реалізованої продукції	Момент визнання витрат	Витрати на продукцію: пов'язані з виробництвом товарів для реалізації, включаються в собівартість. Витрати періоду: не відносяться до собівартості запасів, розглядаються як витрати періоду, в якому здійснені	На продукцію: вартість матеріалів для виготовлення, зарплата виробничого персоналу. Витрати періоду: адміністративні витрати, витрати на маркетинг, наукові дослідження тощо
За моментом принесення доходу/вигоди	Період отримання вигоди від витрат	Минулі (вичерпані): принесли дохід підприємству, є собівартістю продукції. Вхідні (невичерпані): пов'язані з придбанням активів, що принесуть дохід у майбутньому	Вичерпані: собівартість проданих товарів. Невичерпані: вартість сировини на складі, незавершене виробництво
Для планування та прийняття рішень	Залежність від обсягу діяльності та релевантність	Постійні: не змінюються зі зміною обсягу діяльності. Змінні: збільшуються/зменшуються прямо пропорційно зміні обсягу діяльності	Постійні: оренда офісу, зарплата адміністрації. Змінні: Вартість сировини, витрати на електроенергію для виробництва
Для здійснення процесу контролю та регулювання	Характер впливу на ефективність	Продуктивні та непродуктивні витрати.	Продуктивні: витрати на якісну сировину. Непродуктивні: брак, простій, штрафи

Продовження таблиці 1.1

За економічним змістом	Економічна однорідність та призначення	Витрати групуються за економічними елементами: матеріальні витрати, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, амортизація та інші операційні витрат.	Приклади наведено на рис. 1.3

Джерело: складено за [3, 6]

У сучасній практиці менеджменту застосовується широкий спектр методів управління витратами, які відрізняються за принципами функціонування, сферою застосування та інформаційними можливостями. Вибір конкретного інструментарію залежить від галузевих особливостей, організаційної структури та стратегічних цілей підприємства.

Сучасні методи управління витратами виконують різні функції. Одні з них спрямовані на стратегічне планування та прогнозування, інші забезпечують оперативний контроль, аналіз причин відхилень і пошук внутрішніх резервів економії. Ефективність системи управління витратами залежить від інтеграції облікових даних із сучасними інструментами оптимізації бізнес-процесів.

До методів управління витратами, які найактивніше застосовуються вітчизняними та зарубіжними підприємствами належать:

1. Облік витрат за видами діяльності (Activity-Based Costing, ABC або функціонально-вартісний аналіз) – сучасний метод, що передбачає розподіл витрат спочатку на виконання конкретних операцій (функцій), а потім – на об'єкти витрат пропорційно до обсягу спожитих ними функцій. Це дозволяє точно калькулювати собівартість та відмовлятися від непродуктивних процесів [14].

2. Аналіз видів та наслідків відмов (FMEA) – метод, що дозволяє прогнозувати потенційні дефекти продукції або збої у процесах та оцінювати їхній вплив на систему. Застосування FMEA орієнтоване на запобігання витратам на брак та повернення неякісних товарів, що вкрай важливо для

наукомістких і складних виробництв.

3. Концепція «точно в строк» (Just-in-Time, JIT) – логістична система, спрямована на мінімізацію витрат шляхом оптимізації виробничих і складських запасів. Вперше успішно реалізована корпорацією Toyota, концепція передбачає відмову від виробництва великих партій на користь безперервного потоку дрібних партій. Матеріали постачаються безпосередньо у виробничий процес, оминаючи тривале складське зберігання, що нівелює витрати на утримання запасів. Впровадження JIT вимагає стабільності процесів, високої якості роботи устаткування та надійних довгострокових зв'язків із постачальниками [23].

4. Система «стандарт-кост» (Standard Costing) – метод оперативної оцінки та контролю витрат за допомогою розроблення детальних нормативних (стандартних) калькуляцій. Головною метою методу є виявлення та аналіз відхилень фактичних витрат від нормативних для оперативного прийняття рішень.

5. Система «директ-костинг» (Direct Costing) – метод управлінського обліку, який передбачає включення до собівартості продукції лише змінних витрат. Постійні (накладні) витрати не розподіляються між виробами, а в повній сумі списуються на фінансові результати того періоду, в якому вони виникли. Це забезпечує гнучкість ціноутворення та інформаційну базу для аналізу «витрати–обсяг–прибуток» [23].

6. Контролінг – комплексна система управління підприємством, яка інтегрує планування, управлінський облік, контроль та аналіз відхилень для забезпечення досягнення стратегічних і оперативних цілей. Контролінг забезпечує збір та обробку економічної інформації за центрами відповідальності, координуючи взаємозв'язані бізнес-процеси.

До основного інструментарію контролінгу належать:

- стратегічні інструменти: аналіз життєвого циклу продукції, функціонально-вартісний аналіз (АВС-метод), бенчмаркінг, бюджетування та аналіз накладних витрат;

- оперативні інструменти: системи «директ-костинг» та «стандарт-кост»;

- методи аналізу й оцінки: структурно-динамічний, коефіцієнтний, порівняльний та трендовий аналіз.

7. Аутсорсинг – метод оптимізації витрат шляхом передачі другорядних або спеціалізованих функцій підприємства (наприклад, бухгалтерського обліку, юридичного супроводу, логістики, IT-забезпечення) зовнішнім висококваліфікованим виконавцям. Це дозволяє знизити адміністративні витрати, заощадити на організації робочих місць, кадровому підборі та обов'язкових соціальних нарахуваннях, забезпечуючи при цьому високу якість виконання делегованих процесів [10].

8. Тотальне управління витратами (Total Cost Management, TCM) – системний підхід до оперативного та стратегічного контролю витрат упродовж усього життєвого циклу підприємства, що базується на калькулюванні за процесами та філософії постійного заощадження ресурсів.

9. Управління витратами в ланцюгу створення вартості (Value Chain Costing, VCC) – метод, орієнтований на аналіз витрат на всіх етапах трансформації продукту – від постачання сировини до післяпродажного сервісу. Дозволяє ідентифікувати ланки, які генерують надмірні витрати. Недоліком методу є висока складність моніторингу інформації про всіх учасників ланцюга.

10. Економічна додана вартість (Economic Value Added, EVA) – фінансово-орієнтований метод управління, що оцінює реальний приріст вартості бізнесу після вирахування витрат на залучення капіталу. Він демонструє релевантність витрат стратегічним цілям власників. Обмеженням методу є висока складність розрахунків показників вартості капіталу.

11. Теорія обмежень (Theory of Constraints, TOC) – метод, заснований на виявленні та управлінні «вузькими місцями» (критичними обмеженнями) виробничої системи. Його застосування дозволяє фокусувати ресурси на усуненні бар'єрів, що лімітують загальну ефективність діяльності

підприємства та призводять до додаткових перевитрат.

Таким чином, науково обґрунтована класифікація витрат відповідно до НП(С)БО 16 є фундаментальною основою для точного калькулювання собівартості та формування фінансових результатів підприємства. У сучасних умовах ефективність бізнесу залежить від відмови від суто констатуючого обліку на користь прогресивних методів управління витратами – таких як «директ-костинг», «стандарт-кост», АВС-метод та концепція «точно в строк». Інтеграційним ядром для цих інструментів виступає система контролінгу, яка дозволяє комплексно поєднати оперативне планування, облік та аналіз відхилень, забезпечуючи керівництво релевантною інформацією для оптимізації витрат і підвищення конкурентоспроможності підприємства.

1.3 Методичні підходи до оцінки впливу витрат на фінансові результати

В умовах ринкової конкуренції фінансовий результат підприємства є головним індикатором ефективності його діяльності. Оцінка впливу витрат на формування прибутку потребує застосування комплексу сучасних методичних підходів, які дозволяють дослідити взаємозв'язок між витратами, обсягами діяльності та результативними фінансовими показниками.

У сучасній практиці фінансово-економічного аналізу базовим інструментом є CVP-аналіз (аналіз «витрати–обсяг–прибуток» (Cost-Volume-Profit, CVP). Цей підхід спрямований на дослідження динаміки прибутку під впливом змін ціни реалізації, обсягів виробництва, а також трансформації структури постійних та змінних витрат. CVP-аналіз дозволяє визначити критичні параметри функціонування підприємства, зокрема точку беззбитковості та запас фінансової міцності [26].

Для забезпечення високої точності аналітичних розрахунків у межах CVP-підходу дедалі частіше застосовується метод ABC (Activity-Based Costing). На відміну від традиційних систем обліку, метод ABC забезпечує

точніший розподіл накладних та непрямих витрат за видами діяльності (операціями), які безпосередньо зумовлюють ці витрати, а не пропорційно абстрактним базам розподілу (наприклад, годинам праці чи обсягу продукції). Це дозволяє визначити реальну собівартість окремих видів продукції та оцінити їхній фактичний внесок у загальний фінансовий результат підприємства [27].

Важливим елементом контролю та оцінки впливу витрат на прибуток є аналіз відхилень (variance analysis). Цей метод передбачає порівняння фактично понесених витрат із їхніми плановими (бюджетними) значеннями. Аналіз відхилень дозволяє деталізувати відхилення за окремими елементами (матеріали, оплата праці, загальновиробничі витрати), ідентифікувати причини їхнього виникнення (зміна цін на ресурси, перевитрата матеріалів тощо) та оцінити їхній підсумковий вплив на фінансовий результат. В англомовній науковій літературі, зокрема у фундаментальних працях К. Друрі (Management and Cost Accounting), аналіз відхилень розглядається як ключовий інструмент контролю ефективності використання обмежених ресурсів підприємства [24].

Центральне місце в оцінці короткострокових управлінських рішень та їхнього впливу на прибуток належить аналізу маржинального доходу [25]. На відміну від системи калькулювання з повним розподілом витрат (Absorption Costing), де величина прибутку залежить як від обсягів реалізації, так і від обсягів виробництва, маржинальний аналіз базується на моделі неповного (змінного) калькулювання собівартості (Variable Costing). За такого підходу прибуток підприємства (за умови незмінності цін та структури витрат) є функцією виключно обсягу реалізації.

Маржинальний дохід розраховується як різниця між виручкою від реалізації та сукупними змінними витратами підприємства за формулою (1.1):

$$МД = В - ЗВ \quad (1.1)$$

де МД – маржинальний дохід, грн;

В – виручка від реалізації продукції, грн;

ЗВ – сукупні змінні витрати, грн.

Економічний зміст маржинального доходу полягає у визначенні фінансового ресурсу, спрямованого на покриття постійних витрат підприємства та формування його операційного прибутку. У межах маржинального аналізу ключовим аналітичним етапом є визначення точки беззбитковості (порогу рентабельності), яка в натуральному вираженні розраховується за формулою (1.2):

$$Q\text{беззб} = \frac{\text{ПВ}}{(\text{Ц} - \text{ЗВод})} \quad (1.2)$$

де $Q_{\text{беззб}}$ – обсяг реалізації у точці беззбитковості, од.;

ПВ – сукупні постійні витрати підприємства, грн;

Ц – ціна одиниці продукції, грн;

$ЗВ_{од}$ – змінні витрати на одиницю продукції, грн.

Точка беззбитковості відображає мінімальний критичний обсяг продажів, за якого маржинальний дохід повністю покриває постійні витрати. У цій точці фінансовий результат підприємства дорівнює нулю (підприємство не має збитків, але й не отримує прибутку). Узагальнену послідовність етапів та ключові індикатори маржинального аналізу систематизовано на рисунку 1.5.

Представлений алгоритм відображає трирівневу логіку оцінки: від розрахунку маржинального доходу (перший етап) та визначення межі виживання підприємства через точку беззбитковості (другий етап) до оцінки чутливості прибутку за допомогою операційного левериджу (третій етап).

Коефіцієнт операційного левериджу показує, у скільки разів зміниться операційний прибуток у разі зміни виручки на 1%. Високе значення левериджу свідчить про значну частку постійних витрат у структурі, що

підвищує потенціал зростання прибутку за умов збільшення продажів, але водночас суттєво посилює ризик збитковості в разі їхнього скорочення.

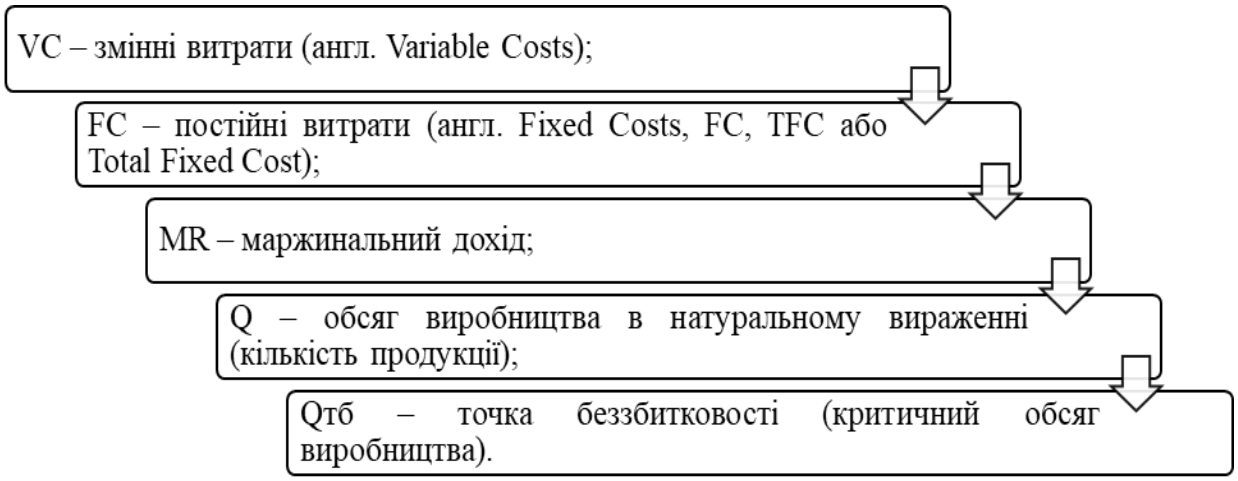


Рис. 1.5 – Ключові показники маржинального аналізу

Джерело: складено за [19]

Рівень операційного левериджу визначається за формулою (1.3):

$$ОЛ = \frac{МД}{П} \quad (1.3)$$

де ОЛ – коефіцієнт операційного левериджу;

МД – маржинальний дохід, грн;

П – операційний прибуток підприємства, грн.

Поряд із маржинальним аналізом, самостійним та ефективним методичним підходом є факторний аналіз фінансових результатів. Його сутність полягає в комплексному, системному дослідженні та кількісному вимірюванні впливу окремих чинників (факторів) на зміну результуючого показника прибутку.

Основні фактори, що підлягають оцінці в межах цього підходу, наведено на рисунку 1.6.

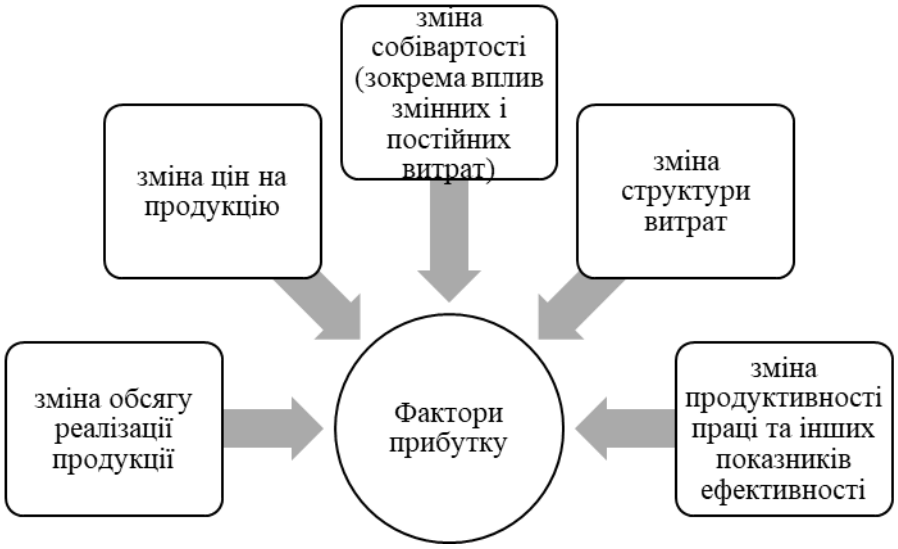


Рис. 1.6 – Основні фактори, що аналізуються при факторному аналізі

Джерело: складено за [7, 4, 5]

Залежно від мети дослідження та специфіки наявної інформаційної бази, методичні підходи до факторної оцінки впливу витрат на фінансові результати класифікують на такі групи:

- абсолютний, відносний та інтегральний факторний аналіз;
- метод ланцюгових підстановок та метод абсолютної різниці;
- індексний метод аналізу структурних зрушень.

Для глибшого моделювання поведінки витрат та прогнозування їхнього впливу на прибуток застосовуються статистичні (стохастичні) методи, зокрема регресійний аналіз. Зазначений інструментарій дозволяє дослідити асиметричну поведінку витрат (феномен «липкості» витрат – cost stickiness), коли витрати зростають швидше за умови збільшення обсягів діяльності, ніж знижуються за аналогічного скорочення продажів. Урахування цього ефекту дає змогу суттєво підвищити точність прогнозування фінансових результатів [7, 4, 5].

Таким чином, кожен із розглянутих підходів дозволяє комплексно оцінити характер та ступінь впливу динаміки витрат на кінцеві фінансові результати підприємства, а вибір конкретного інструментарію визначається

завданнями аналізу та стратегічними цілями менеджменту.

Резюмуючи дослідження методичних підходів, встановлено, що об'єктивна оцінка впливу витрат на фінансові результати підприємства потребує інтеграції детермінованих, маржинальних та стохастичних методів аналізу. Системне поєднання інструментів CVP-аналізу, методу ABC та аналізу відхилень дозволяє не лише точно розрахувати критичні параметри стабільності бізнесу (поріг рентабельності, операційний левериджж), а й оптимізувати асортиментну політику підприємства. Своєчасне виявлення асиметричності витрат (ефекту «липкості») за допомогою статистичного моделювання забезпечує високу точність прогнозування прибутку та формує надійну аналітичну базу для прийняття стратегічних управлінських рішень.

РОЗДІЛ 2
АНАЛІЗ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ТОВ «ЗАПОРІЖЕНЕРГОКОМПЛЕКТ»

2.1 Організаційно-економічна характеристика ТОВ «Запоріженергокомплект»

ТОВ «Запоріженергокомплект» є українським підприємством енергетично-промислового профілю, що функціонує у сфері постачання, монтажу та технічного обслуговування електротехнічного обладнання. За даними відкритих державних та аналітичних реєстрів, підприємство зареєстроване 12.09.1995 року, має код ЄДРПОУ 23290472, статус юридичної особи – зареєстровано, а його місцезнаходження: м. Запоріжжя, вул. Дніпровські зорі, 1. Керівником підприємства є Данильченко Сергій Віталійович [21].

Основним видом економічної діяльності підприємства є 46.69 «Оптова торгівля іншими машинами й устаткуванням», що свідчить про спеціалізацію товариства на забезпеченні промислових, енергетичних та інфраструктурних об’єктів обладнанням і технічними засобами. Крім основного КВЕД, підприємство здійснює також виробництво електророзподільчої та контрольної апаратури (27.12), ремонт і технічне обслуговування електричного устаткування (33.14), монтаж машин і устаткування (33.20), посередницьку діяльність у сфері торгівлі та операції з нерухомістю [20]. Така диверсифікація напрямів діяльності формує для підприємства додаткові джерела доходу та підвищує його стійкість до ринкових коливань.

Тривалий досвід роботи на ринку (30 років станом на кінець досліджуваного періоду) є важливою характеристикою підприємства. Наявність сталих зв’язків із контрагентами та здатність адаптуватися до змін зовнішнього середовища (зокрема до викликів воєнного стану, порушення

логістичних ланцюгів та зміни у попиті на енергетичне обладнання) свідчить про сформовану високу ділову репутацію. Завдяки тривалому періоду функціонування, товариство можна розглядати як підприємство, що має відпрацьовані бізнес-процеси, сформовану клієнтську базу та зрілу систему управління.

З організаційно-економічної точки зору ТОВ «Запоріженергокомплект» доцільно характеризувати як середнє спеціалізоване торговельно-виробниче підприємство, діяльність якого поєднує елементи оптової торгівлі, інжинірингового супроводу, монтажу та сервісного обслуговування електротехнічного обладнання. Такий формат роботи є конкурентною перевагою, оскільки дозволяє підприємству пропонувати клієнтам комплексні рішення (від поставки обладнання до його введення в експлуатацію та подальшого сервісу).

ТОВ «Запоріженергокомплект» демонструє стабільне зростання доходів, прибутків та активів, є фінансово стійким і диверсифікованим субєктом господарювання в енергетичного сектору. На багаторічному досвіді, технічній спеціалізації, розвиненому сервісному напрямі та ефективному використанні ресурсів базується його ринкова позиція, що створює належне підґрунтя для подальшого стратегічного розвитку та підвищення конкурентоспроможності.

Проведемо аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ «Запоріженергокомплект» за 2023-2025 рр. на основі даних фінансової звітності підприємства (баланс та звіт про фінансові результати) (табл. 2.1).

Таблиця 2.1 – Основні показники діяльності ТОВ «Запоріженергокомплект» за 2023-2025 рр.

Показники	2023	2024	2025	Відхилення, +;– (2025 р. до 2023 р.)	Темп приросту, % (2025 р. до 2023 р.)
1	2	3	4	5	6
Середньооблікова чисельність працівників, осіб	39	39	37	-2	-5,13

Продовження таблиці 2.1

1	2	3	4	5	6
Основні засоби (первісна вартість), тис. грн	9 523,1	9 554,1	9 807,5	+284,4	+2,99
Залишкова вартість основних засобів, тис. грн	886,5	691,7	778,4	-108,1	-12,19
Нарахований знос основних засобів, тис. грн	8 636,6	8 862,4	9 029,1	+392,5	+4,54
Запаси, тис. грн	20 466,1	32 716,0	23 829,1	+3 363,0	+16,43
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги, тис. грн	111,0	15 110,2	7851,4	+7 740,4	+6 973,33
Грошові кошти та їх еквіваленти, тис. грн	75 350,3	89 303,7	104 306,3	+28 956,0	+38,43
Вартість оборотних активів на кінець року, тис. грн	98 895,9	145 136,6	139 541,7	+40 645,8	+41,10
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн	83 614,3	118 791,2	218 217,9	+134 603,6	+161,0
Власний капітал, тис. грн	73 210,6	80 412,6	128 957,9	+55 747,3	+76,15
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги, тис. грн	25 747,0	60 270,8	11 757,2	-13 989,8	-54,3
Чистий прибуток, тис. грн	4 590,3	11 202,0	48 753,8	+44 163,5	+962,1
Валюта балансу, тис. грн	100 177,4	146 223,3	140 715,1	+40 537,7	+40,47

Джерело: складено за матеріалами підприємства

Насамперед слід відзначити, що масштаби діяльності підприємства суттєво зросли. Чистий дохід від реалізації за 2023-2025 рр. збільшився з 83 614,3 тис. грн до 218 217,9 тис. грн, тобто на 134 603,6 тис. грн, або на 161,0%. Це свідчить про активне розширення обсягів оптової торгівлі машинами та устаткуванням, зміцнення ринкових позицій і підвищення попиту на продукцію підприємства.

Протягом 2023-2024 рр. середня кількість працівників залишилася стабільною на рівні 39 осіб, а у 2025 році вона зменшилася на 2 особи (або на 5,13%), тобто до 37 осіб. Водночас підприємство значно наростило обсяги реалізації попри скорочення чисельності персоналу. Це вказує на зростання продуктивності праці та інтенсифікацію використання трудових ресурсів.

Залишкова вартість основних засобів у 2023-2025 рр. мала загальну

тенденцію до скорочення. Якщо у 2023 році її величина становила 886,5 тис. грн, то у 2025 році – 778,4 тис. грн. Загальне зменшення показника склало 108,1 тис. грн, або 12,19%. Водночас у 2025 році порівняно з 2024 роком спостерігалося певне зростання залишкової вартості основних засобів з 691,7 тис. грн до 778,4 тис. грн, що може свідчити про часткове оновлення матеріально-технічної бази підприємства.

Динаміка запасів є показовою: з 20 466,1 тис. грн у 2023 році вони зросли до 32 716,0 тис. грн у 2024 році, однак у 2025 році зменшилися до 23 829,1 тис. грн. Приріст за період 2023-2025 рр. у підсумку склав 16,43%, або 3 363,0 тис. грн. Це свідчить про прискорення оборотності складських запасів та їх оптимізацію, що для торговельного підприємства є позитивною тенденцією.

Про суттєву трансформацію кредитної політики свідчить аналіз розрахункових операцій. Активне розширення клієнтської бази та використання відстрочок платежів призвели до того, що у 2025 році порівняно з 2023 роком дебіторська заборгованість за товари, роботи та послуги зросла на 6 973,33% (або на 7 740,4 тис. грн). Слід зазначити, що настільки високий темп приросту значною мірою зумовлений ефектом низької бази порівняння, оскільки у 2023 році обсяг дебіторської заборгованості становив лише 111,0 тис. грн. Тому відносний показник приросту є надзвичайно високим, хоча абсолютне збільшення дебіторської заборгованості склало 7 740,4 тис. грн. Проте, порівняно з піковим 2024 роком, у 2025 році спостерігається позитивна тенденція до її скорочення з 15 110,2 тис. грн до 7 851,4 тис. грн. Це свідчить про роботу менеджменту над прискоренням оборотності коштів та посилення контролю за платіжною дисципліною контрагентів, завдяки чому мінімізуються ризики їх відволікання з обороту.

Суттєво зросли грошові кошти та їх еквіваленти: з 75 350,3 тис. грн у 2023 році до 104 306,3 тис. грн у 2025 році, тобто на 28 956,0 тис. грн, або 38,43%. Таке зростання ліквідних активів свідчить про посилення

платоспроможності та фінансової гнучкості підприємства.

Загальна вартість активів (валюта балансу) зросла з 100 177,4 тис. грн у 2023 році до 140 715,1 тис. грн у 2025 році, тобто на 40 537,7 тис. грн, або 40,47%. Це свідчить про розширення господарського потенціалу підприємства.

Динаміка власного капіталу є позитивною та свідчить про зміцнення фінансової стійкості підприємства. У 2023 році його величина становила 73 210,6 тис. грн, у 2024 році зросла до 80 412,6 тис. грн, а у 2025 році досягла 128 957,9 тис. грн. Основним чинником такого зростання стало накопичення нерозподіленого прибутку, що підтверджується збільшенням чистого прибутку підприємства з 4 590,3 тис. грн у 2023 році до 48 753,8 тис. грн у 2025 році.

Водночас кредиторська заборгованість за товари, роботи та послуги за досліджуваний період скоротилася з 25 747,0 тис. грн у 2023 році до 11 757,2 тис. грн у 2025 році, тобто на 13 989,8 тис. грн, або на 54,3%. Незважаючи на її суттєве зростання у 2024 році до 60 270,8 тис. грн, у 2025 році підприємство значно зменшило обсяг заборгованості перед постачальниками, що свідчить про покращення платіжної дисципліни та підвищення фінансової незалежності підприємства.

Фінансово-господарська діяльність ТОВ «Запоріженергокомплект» у 2023-2025 рр. характеризувалася позитивною динамікою, що проявилося у суттєвому нарощенні доходу, чистого прибутку, обсягу грошових коштів та активів підприємства. Разом із цим покращилося управління запасами й дебіторською заборгованістю. Зростання загальної ефективності використання ресурсів, яке відбулося попри певне скорочення залишкової вартості основних засобів, підтверджує зміцнення фінансової стійкості, ліквідності, а також ділової активності підприємства.

2.2 Комплексна оцінка чинників зовнішнього і внутрішнього середовища ТОВ «Запоріженергокомплект»

Оцінку внутрішнього середовища ТОВ «Запоріженергокомплект» здійснено у підрозділі 2.1 на основі аналізу його організаційно-економічних характеристик, ресурсного потенціалу та фінансово-господарських показників діяльності. У цьому підрозділі основну увагу зосереджено на дослідженні факторів зовнішнього середовища, а результати комплексного аналізу внутрішніх і зовнішніх чинників узагальнено в матриці SWOT-аналізу.

У зв'язку з тим, що ТОВ «Запоріженергокомплект» функціонує в енергетичному секторі, зовнішні макроекономічні фактори справляють критичний вплив на формування собівартості продукції та послуг. Для комплексного дослідження застосовано метод PEST (табл. 2.2), який передбачає оцінку чотирьох ключових груп факторів зовнішнього середовища.

Політико-правові фактори. Визначальним чинником є воєнний стан у Запорізькій області, що істотно ускладнює операційну діяльність підприємства, спричиняючи підвищення витрат на безпеку персоналу, страхування вантажів та логістичне забезпечення. Водночас держава активізувала програми відновлення критичної інфраструктури, що відкриває нові можливості для участі в державних тендерах через платформу Prozorro. Зміни в енергетичному законодавстві та регуляторна реформа ринку електроенергії зумовлюють виникнення нових вимог до технічних стандартів продукції, що потребує адаптації виробничих процесів і відповідно додаткових витрат.

Економічні фактори. Інфляційні процеси призводять до постійного зростання вартості матеріальних ресурсів – металів, кабельно-провідникової продукції, трансформаторного обладнання. Коливання валютного курсу гривні до долара США та євро відчутно впливають на вартість імпортних

комплектувальних виробів і електротехнічного обладнання, що закуповується за кордоном. Підвищення облікової ставки НБУ збільшує вартість кредитних ресурсів, обмежуючи можливості фінансування оборотних коштів. Усі ці фактори чинять безпосередній вплив на собівартість продукції підприємства.

Соціальні фактори. Міграційні процеси, що посилилися внаслідок воєнних дій, зумовили значний відтік кваліфікованих інженерів, електромонтажників та технічних фахівців із регіону. Це призвело до дефіциту профільних кадрів на ринку праці та вимушеного підвищення рівня заробітних плат для утримання наявного персоналу й залучення нових працівників. Як наслідок, зростання витрат на оплату праці стає одним із ключових чинників збільшення операційних витрат підприємства.

Технологічні фактори. Глобальна тенденція до розвитку «зеленої» енергетики та відновлюваних джерел енергії формує попит на нові типи обладнання й комплектувальних виробів. Цифровізація енергетичних мереж (Smart Grid) вимагає відповідності новим технічним стандартам. Впровадження сучасних ERP-систем відкриває можливості для автоматизації обліку витрат та підвищення ефективності бізнес-процесів. Зазначені технологічні трансформації вимагають від підприємства постійних інвестицій у розвиток компетенцій та оновлення продуктового портфеля.

Таблиця 2.2 – PEST-аналіз факторів зовнішнього середовища, що впливають на витрати підприємства

Група	Ключові фактори	Вплив на витрати підприємства
Політико-правові	Воєнний стан; зміни законодавства; тендери Prozorro	Зростання витрат на безпеку; нові вимоги до стандартів
Економічні	Інфляція; коливання курсу валют; облікова ставка НБУ	Зростання вартості матеріалів та кредитних ресурсів
Соціальні	Міграція; дефіцит кваліфікованих кадрів	Зростання витрат на оплату праці
Технологічні	«Зелена» енергетика; Smart Grid; ERP-системи	Необхідність інвестицій у технологічний розвиток

Для дослідження галузевого середовища та конкурентної позиції підприємства застосовано модель п'яти конкурентних сил М. Портера, яка дає змогу оцінити інтенсивність конкуренції та її вплив на управління витратами

ТОВ «Запоріженергокомплект» (табл. 2.3).

Таблиця 2.3 – Аналіз впливу чинників конкурентного середовища за моделлю М. Портера на рівень витрат підприємства

Сила	Характеристика	Вплив на витрати
Постачальники	Залежність від обмеженого кола заводів-виробників трансформаторів та кабельно-провідникової продукції. Обмежена можливість швидкої заміни контрагентів.	Середній–Високий. Монопольне ціноутворення постачальників безпосередньо збільшує собівартість продукції.
Покупці	Основними замовниками є промислові підприємства та оператори систем розподілу (обленерго). Великі клієнти (зокрема ПАТ «Запоріжсталь») мають значну переговорну силу.	Середній. Тиск на ціну реалізації знижує рентабельність та посилює необхідність жорсткого контролю витрат.
Нові конкуренти	Бар'єри входу є відносно високими (капіталомісткість, ліцензування, досвід). Проте активізація іноземних постачальників після відкриття ринку посилює ризики.	Низький-Середній. Конкуренція з боку нових учасників ринку вимагає підтримання цінової конкурентоспроможності.
Товари-замінники	У сегменті електротехнічного обладнання замінники обмежені стандартами, що знижує цей ризик.	Низький.
Внутрішня конкуренція	Регіональний ринок Запорізької та суміжних областей. Диференціація – 30-річний досвід, сервіс, власне виробництво.	Середній. Необхідність утримання конкурентоспроможних цін стимулює постійну оптимізацію витрат.

ТОВ «Запоріженергокомплект» значною мірою залежить від обмеженого кола вітчизняних та імпортних виробників ключових комплектувальних виробів – трансформаторів, кабельно-провідникової продукції, силового обладнання. Висока концентрація постачальників у певних категоріях товарів обмежує можливості підприємства під час ведення цінових переговорів і підвищує ризик монопольного ціноутворення постачальників. Це безпосередньо впливає на рівень закупівельних витрат і, відповідно, на собівартість продукції.

Основними замовниками підприємства є промислові підприємства Запорізького регіону (зокрема, провідні компанії металургійної та машинобудівної галузей), а також оператори систем розподілу (обленерго) та комунальні підприємства паливно-енергетичного комплексу. Великі інституційні клієнти мають значну переговорну силу і можуть чинити тиск на умови поставок та цінову політику, що знижує рентабельність підприємства та посилює необхідність жорсткого контролю витрат.

Бар'єри входу на ринок електротехнічного обладнання є відносно значними: висока капіталомісткість, необхідність ліцензування окремих видів діяльності, технічна складність та вимоги до сертифікації продукції. Проте глобалізація та відкриття вітчизняного ринку для іноземних постачальників внаслідок інтеграції до Світової організації торгівлі (СОТ) та активізації євроінтеграційних процесів посилюють конкуренцію в середньостроковій перспективі.

У сегменті стандартного електротехнічного обладнання загроза товарів-замінників є відносно низькою, оскільки продукція жорстко регламентується технічними стандартами та нормами безпеки. Можлива частка заміни існує у сегменті нестандартного обладнання, де клієнти мають змогу обирати альтернативні технічні рішення.

На регіональному ринку Запорізької та суміжних областей діє декілька конкуруючих постачальників електротехнічного обладнання. Конкурентними перевагами ТОВ «Запоріженергокомплект» є: понад 30-річний досвід, власна виробнича база, широкий асортимент та здатність виконувати комплексні проєкти повного циклу. Зазначені чинники дають змогу утримувати конкурентоспроможні ціни без критичного зниження рентабельності.

На основі проведеного аналізу макросередовища (PEST) та мікросередовища (5 сил Портера), а також результатів дослідження внутрішнього стану підприємства (підрозділ 2.1), побудовано матрицю SWOT-аналізу ТОВ «Запоріженергокомплект» (табл. 2.4) з прив'язкою до тематики управління витратами.

Таблиця 2.4 – SWOT-аналіз діяльності підприємства ТОВ «Запоріженергокомплект»

Сильні сторони (Strengths)	Слабкі сторони (Weaknesses)
1. Власна виробнича база та виробничі потужності. 2. Висока ліквідність та наявність власного обігового капіталу. 3. Понад 30-річний досвід роботи в галузі 4. Широка номенклатура електротехнічної продукції	1. Високий рівень зносу основних засобів (зростання витрат на ремонти). 2. Залежність від обмеженого кола ключових постачальників. 3. Плинність персоналу. 4. Недостатня автоматизація управлінського обліку.
Можливості (Opportunities)	**Загрози (Threats)**
1. Участь у проєктах відновлення енергетичної інфраструктури України. 2. Впровадження ERP/CRM-систем для оптимізації витрат. 3. Вихід на ринок «зеленої» енергетики та нові сегменти. 4. Розширення участі в державних тендерах.	1. Ракетні обстріли та пошкодження логістичних маршрутів. 2. Різке зростання цін на мідь, сталь та електроенергію. 3. Валютні коливання та інфляційний тиск. 4. Зростання конкуренції з боку іноземних постачальників. 5. Дефіцит кваліфікованих фахівців.

Аналіз матриці, наведеної в таблиці 2.4 уможливлює визначення ключових стратегічних позицій підприємства. Наявність власної виробничої бази у поєднанні з можливістю участі в програмах відновлення енергетичної інфраструктури є найперспективнішим напрямом нарощування доходу за контрольованого рівня витрат (стратегія розширення). Висока ліквідність підприємства дає змогу реалізовувати стратегію випереджаючих оптових закупівель сировини зі знижками, що безпосередньо знижує собівартість готової продукції та нівелює загрозу інфляції.

Водночас критичними є слабкі сторони: знос основних засобів зумовлює зростання витрат на їх обслуговування, а залежність від обмеженого кола постачальників посилює ризик цінового тиску на підприємство. Оптимізація витрат у поєднанні з автоматизацією обліку (впровадження ERP) має стати основою для подолання внутрішніх деструктивних чинників та захисту від зовнішніх загроз.

2.3 Аналіз витрат підприємства та оцінка їх впливу на формування фінансових результатів

У системі оцінювання ефективності діяльності підприємства важливе місце посідає аналіз витрат, оскільки саме вони формують собівартість продукції, безпосередньо впливають на фінансовий результат та визначають рівень прибутковості господарської діяльності.

Оцінити ефективність управління ресурсами, встановити, які саме елементи займають найбільшу питому вагу у загальному обсязі витрат та виявити тенденції змін у часі уможливлює дослідження структури витрат.

Аналіз динаміки витрат, у свою чергу, дозволяє простежити зміни їх абсолютних обсягів за кілька звітних періодів, визначити темпи зростання окремих видів витрат і виявити чинники, що вплинули на такі зміни.

Особливої актуальності такий аналіз набуває в умовах нестабільного ринкового середовища, зростання вартості ресурсів та необхідності підвищення конкурентоспроможності підприємства.

З огляду на це, доцільним є проведення детального аналізу структури та динаміки витрат ТОВ «Запоріженергокомплект» за 2023-2025 роки, результати якого наведено в таблиці 2.5.

Вагомим елементом оцінки ефективності управління витратами на ТОВ «Запоріженергокомплект» є характеристика діючої системи їх обліку та контролю.

На підприємстві переважно застосовується система повного розподілу витрат (absorption costing), за якої до собівартості реалізованої продукції включаються як прямі змінні, так і відповідна частка постійних виробничих та загальногосподарських витрат.

Такий підхід забезпечує повне відображення витрат у фінансовій звітності та відповідає вимогам національних стандартів бухгалтерського обліку, однак водночас обмежує можливості оперативного управлінського аналізу у розрізі поведінки витрат.

Таблиця 2.5 – Аналіз структури та динаміки витрат ТОВ «Запоріженергокомплект» за 2023-2025 рр., тис. грн

Вид витрат	2023	%	2024	%	2025	%	Абс. відх. (2025 до 2023)	Темп приросту (2025 до 2023), %	Зміна частки (2025 до 2023), в.п.
Собівартість реалізованої продукції	72 083,5	85,6	99 801,9	88,2	148 736,4	89,0	+76 652,9	+106,3	+3,4
Інші операційні витрати	12 092,3	14,4	13 268,3	11,7	17 972,0	10,8	+5 879,7	+48,6	-3,6
Інші витрати	66,2	0,1	70,6	0,1	373,0	0,22	+306,8	+463,4	+0,1
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Усього витрат	84 242,0	100,0	113 140,8	100,0	167 081,40	100,0	+82 839,4	+98,3	0,0

Джерело: складено за матеріалами підприємства

Облік витрат ведеться за основними напрямами діяльності підприємства – постачання, виробництво, монтаж та сервісне обслуговування обладнання, що фактично формує елементи центрів фінансової відповідальності, хоча формалізована система бюджетування за центрами витрат і прибутку наразі перебуває на початковому етапі розвитку. Відповідальність за контроль витрат покладена на керівників функціональних підрозділів, які здійснюють погодження закупівель, логістичних витрат, витрат на виробничі роботи та сервісні операції. Така організація обліку створює належну інформаційну базу для подальшого удосконалення механізмів управління витратами через впровадження елементів директ-костингу, автоматизованого бюджетування та системи центрів відповідальності, що дозволить підвищити точність планування, посилити контроль відхилень і забезпечити зростання рентабельності діяльності.

Загальна сума витрат діяльності ТОВ «Запоріженергокомплект» упродовж 2023-2025 років характеризулася стійкою висхідною динамікою, збільшившись з 84 242,0 тис. грн у 2023 році до 167 081,4 тис. грн у 2025 році, тобто на 82 839,4 тис. грн, або 98,34%. Така тенденція свідчить про активне нарощення масштабів господарської діяльності підприємства, розширення обсягів реалізації продукції та збільшення операційного навантаження на ресурсну базу.

Найбільшу частку у структурі витрат протягом усього досліджуваного періоду займала собівартість реалізованої продукції, що є типовим для підприємств виробничо-збутового спрямування. У 2023 році її частка становила 85,57%, у 2024 році – 88,21%, а у 2025 році зросла до 89,02%. В абсолютному вимірі цей вид витрат збільшився на 76 652,9 тис. грн, або на 106,34%. Таке зростання прямо пов’язане зі збільшенням обсягів чистого доходу від реалізації, який за цей самий період також суттєво зріс. Підвищення питомої ваги собівартості на 3,45 в.п. вказує на посилення матеріаломісткості або ресурсозалежності основної діяльності, що може бути наслідком зростання закупівельних цін, логістичних витрат, вартості енергоносіїв чи виробничих послуг.

Хоча інші операційні витрати також демонстрували зростання порівняно із собівартістю їхні темпи були значно нижчими. За 2023-2025 роки вони збільшилися з 12 092,3 тис. грн до 17 972,0 тис. грн, тобто на 5 879,7 тис. грн, або 48,62%. Водночас їхня частка у структурі загальних витрат зменшилася з 14,35% до 10,76%, тобто на 3,59 в.п. Це свідчить про те, що, попри абсолютне зростання, операційні витрати зростали повільніше за основні виробничі витрати, що можна розцінювати як позитивну тенденцію підвищення відносної ефективності управління непрямими витратами.

Найменшу частку у структурі мають інші витрати, хоча характеризуються найвищим темпом приросту. Їх обсяг збільшився з 66,2 тис. грн у 2023 році до 373,0 тис. грн у 2025 році, тобто на 306,8 тис. грн, або 463,44%. Незважаючи на настільки високий темп приросту, їхня частка у

загальних витратах залишається незначною – лише 0,22% у 2025 році. Це означає, що їхній вплив на загальну структуру витрат є мінімальним, хоча саме різке зростання може свідчити про появу разових або позапланових витрат, пов’язаних із штрафами, курсовими різницями, списанням активів чи іншими неопераційними чинниками.

У цілому проведений аналіз дає підстави стверджувати, що структура витрат ТОВ «Запоріженергокомплект» є раціональною та типовою для підприємства, орієнтованого на активну реалізацію продукції, оскільки домінуючу частку займає саме собівартість.

Позитивним є те, що зростання інших операційних витрат відбувається повільніше за зростання основної діяльності, що свідчить про ефект масштабу та відносну оптимізацію управлінських процесів. Водночас підвищення питомої ваги собівартості потребує додаткового контролю за цінами закупівель, витратами на логістику, енергоресурси та виробничу ефективність, оскільки саме цей елемент найбільше впливає на фінансовий результат підприємства.

Проведений аналіз дозволяє зробити висновок, що суттєве нарощення обсягів діяльності підприємства у 2023-2025 роках відбулося з одночасним збереженням контрольованої структури витрат, і це позитивно позначилося на зростанні прибутковості.

На основі вихідних даних Звіту про фінансові результати ТОВ «Запоріженергокомплект» проведемо факторний аналіз зміни фінансових результатів діяльності підприємства за 2023-2025 роки. Такий аналіз дає змогу визначити, які саме фактори найбільше вплинули на зміну чистого прибутку, а також оцінити якість формування прибутку в динаміці.

Оскільки найсуттєвіші зміни відбулися у 2025 році, доцільно порівнювати 2025 рік із 2023 роком як базисним. Складемо аналітичну таблицю 2.6, розрахуємо абсолютне та відносне відхилення і величину впливу на чистий прибуток.

Сумарний чинниковий вплив на зміну чистого прибутку становить:

+134 603,6 – 76 652,9 + 2 555,0 – 5 879,7 – 475,8 – 306,8 – 9 679,9 = +44 163,5 тис. грн. Отриманий результат повністю збігається зі зміною чистого прибутку, що свідчить про коректність проведених розрахунків.

Наведений у таблиці 2.6 факторний аналіз показує, що у 2025 році чистий прибуток ТОВ «Запоріженергокомплект» порівняно з 2023 роком збільшився на 44 163,5 тис. грн, або на 962,1 %, засвідчуючи суттєве покращення фінансових результатів підприємства.

Таблиця 2.6 – Факторний аналіз зміни фінансових результатів діяльності ТОВ «Запоріженергокомплект» за 2023, 2025 рр., тис. грн

Показник	2023	2025	Абсолютне відхилення	Темп приросту, %	Вплив на чистий прибуток
Чистий дохід від реалізації	83 614,3	218 217,9	+134 603,6	+161,0	+134 603,6
Собівартість реалізованої продукції	72 083,5	148 736,4	+76 652,9	+106,3	-76 652,9
Валовий прибуток	11 530,8	69 481,5	+57 950,7	+502,6	+57 950,7
Інші операційні доходи	1 753,6	4 308,6	+2 555,0	+145,7	+2 555,0
Інші операційні витрати	12 092,3	17 972,0	+5 879,7	+48,6	-5 879,7
Фінансовий результат від операційної діяльності	1 192,1	55 818,1	+54 626,0	+4 582,3	+54 626,0
Інші доходи	4 486,6	4 010,8	-475,8	-10,6	-475,8
Інші витрати	66,2	373,0	+306,8	+463,4	-306,8
Фінансовий результат до оподаткування	5 612,5	59 455,9	+53 843,4	+959,3	+53 843,4
Податок на прибуток	1 022,2	10 702,1	+9 679,9	+946,9	-9 679,9
Чистий прибуток	4 590,3	48 753,8	+44 163,5	+962,1	+44 163,5

Джерело: складено за матеріалами підприємства

Водночас, пояснюючи такий приріст, рекомендується зробити ключовий акцент саме на ефективності управління витратами та їхній динаміці.

Найбільший позитивний вплив на формування прибутку мало зростання чистого доходу від реалізації на 134 603,6 тис. грн, однак не менш важливо, що підприємство змогло утримати темпи зростання витрат на нижчому рівні, ніж темпи приросту доходу. Зокрема, собівартість реалізованої продукції зросла на 76 652,9 тис. грн (106,3%), що є значним абсолютним приростом, проте цей показник зростав повільніше, ніж виручка (161,0%). Саме така тенденція свідчить про підвищення витратної ефективності основної діяльності, адже на кожну додаткову гривню доходу підприємство витрачало відносно менше ресурсів, ніж у базисному році.

Особливо пріоритетним є те, що при зростанні обсягів діяльності підприємство не допустило пропорційного збільшення операційного навантаження. Інші операційні витрати зросли лише на 5 879,7 тис. грн (48,6%), тобто значно нижчими темпами, ніж чистий дохід. Це вказує на контрольоване управління накладними та супровідними витратами, що позитивно вплинуло на фінансовий результат від операційної діяльності.

Негативний вплив на приріст чистого прибутку мало також скорочення інших доходів на 475,8 тис. грн. Крім того, негативно вплинуло збільшення інших витрат на 306,8 тис. грн та податку на прибуток на 9 679,9 тис. грн.

Отже, головним джерелом зростання прибутку стало не лише розширення обсягів реалізації, а також раціональне управління витратами, насамперед собівартістю та іншими операційними витратами. Це свідчить про підвищення ефективності використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, а також про покращення системи контролю витрат на підприємстві. У підсумку можна стверджувати, що зростання прибутку має якісний характер, оскільки забезпечене випереджаючим зростанням доходів над витратами та покращенням структури витрат діяльності підприємства.

Розрахуємо показники маржинального аналізу (табл. 2.7).

Слід зазначити, що на ТОВ «Запоріженергокомплект» застосовується система повного розподілу витрат (absorption costing), відповідно до якої до складу собівартості реалізованої продукції включаються як змінні, так і

постійні виробничі витрати. Водночас для цілей проведення маржинального аналізу, з огляду на відсутність у відкритому доступі деталізованої внутрішньої управлінської звітності щодо поділу витрат за характером їх поведінки, було використано умовний підхід до їх класифікації. Зокрема, собівартість реалізованої продукції прийнято як умовно-змінні витрати, а інші операційні та інші витрати – як умовно-постійні. Отримані результати мають аналітичний характер і можуть бути використані для оцінки загальних тенденцій формування фінансових результатів підприємства.

Маржинальний дохід підприємства у 2025 році становив 69 481,5 тис. грн, що означає: з кожної гривні доходу 31,84 коп. спрямовується на покриття постійних витрат і формування прибутку.

Точка беззбитковості становить 57 616,8 тис. грн, що значно нижче фактичного доходу. Це підтверджує стійкий прибутковий стан підприємства.

Запас фінансової міцності на рівні 73,6% свідчить про дуже високий рівень стійкості: підприємство може допустити суттєве скорочення реалізації без переходу у збиткову зону.

Результати маржинального аналізу ТОВ «Запоріженергокомплект» за 2025 рік наведено в таблиці 2.7.

Таблиця 2.7 – Показники маржинального аналізу ТОВ «Запоріженергокомплект» за 2025 рік

Показник	Розрахунок	Значення
Чистий дохід (Д)		218 217,9
Змінні витрати (ЗВ)		148 736,4
Постійні витрати (ПВ)		18 345,0
Маржинальний дохід (МД)	Д – ЗВ	69 481,5
Коефіцієнт маржинального доходу	МД / Д	31,84%
Операційний прибуток	МД – ПВ	51 136,5
Точка беззбитковості	ПВ / КМД	57 616,8
Запас фінансової міцності	Д – ТБ	160 601,1
Запас фінансової міцності, %	ЗФМ / Д ×100	73,60%

Джерело: складено за матеріалами підприємства

Водночас слід враховувати, що показник операційного прибутку, визначений у межах маржинального аналізу (51 136,5 тис. грн), не є тотожним фінансовому результату від операційної діяльності, наведеному у

таблиці 2.6 (55 818,1 тис. грн). Це пояснюється особливостями методики маржинального аналізу, у межах якої розрахунок здійснюється на основі чистого доходу від реалізації, умовно-змінних та умовно-постійних витрат. При цьому інші операційні доходи та інші доходи підприємства не включаються до розрахунку маржинального доходу та операційного прибутку. Тому отриманий показник характеризує результат основної діяльності підприємства з позиції покриття витрат і формування прибутку, тоді як фінансовий результат від операційної діяльності у фінансовій звітності враховує також інші операційні доходи. Відтак розбіжність між зазначеними показниками має методичний характер і зумовлена різним складом доходів та витрат, що включаються до їх розрахунку.

Проведений аналіз показав, що у 2023-2025 роках ТОВ «Запоріженергокомплект» суттєво посилило прибутковість, підвищило запас фінансової стійкості та покращило співвідношення між витратами і доходами. Основним драйвером зростання прибутку стало збільшення обсягів реалізації при контрольованому зростанні витрат, що свідчить про ефективну фінансову політику підприємства.

РОЗДІЛ 3
УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМІВ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ТОВ «ЗАПОРІЖЕНЕРГОКОМПЛЕКТ»

3.1 Стратегічні резерви мінімізації витрат підприємства на основі впровадження цифрових інструментів контролінгу

В умовах зростання масштабів господарювання та посилення ресурсної залежності скорочення витрат ТОВ «Запоріженергокомплект» є ключовим напрямом підвищення ефективності його діяльності, що було виявлено в ході проведеного аналізу. Зокрема, за 2023-2025 роки зафіксовано суттєве зростання загального обсягу витрат майже у два рази, а також збільшення питомої ваги собівартості реалізованої продукції до понад 89% у загальній структурі витрат. Це свідчить про необхідність системного вдосконалення управління витратами, насамперед у частині виробничих процесів, закупівель, логістики та організації управлінського обліку.

Одним із пріоритетних напрямів скорочення витрат ТОВ «Запоріженергокомплект» є підвищення ефективності управління матеріальними ресурсами. Оскільки собівартість реалізованої продукції займає найбільшу частку у структурі витрат підприємства та демонструє стійку тенденцію до зростання як в абсолютному, так і у відносному вимірі, така динаміка вказує на підвищення матеріаломісткості діяльності. Це зумовлює необхідність перегляду підходів до використання ресурсів і організації закупівельної діяльності. У цьому контексті доцільним є впровадження системи стратегічного управління постачанням, яка передбачає вибір надійних контрагентів, укладання довгострокових контрактів, диверсифікацію джерел постачання та використання механізмів цінового хеджування. Зазначені заходи дозволять знизити витрати на сировину і комплектуючі, а також мінімізувати залежність підприємства від

коливань ринкових цін.

Підвищення рівня автоматизації та оптимізація виробничих процесів є перспективним напрямом зниження собівартості. Використання ресурсозберігаючих технологій, модернізація обладнання та вдосконалення організації виробництва дають змогу зменшити витрати матеріалів, енергії та трудових ресурсів на одиницю продукції. Цей напрям є критично значущим для підтримки життєздатності підприємства в умовах воєнного стану та нестабільності енергоринку, що супроводжується стрімким зростанням вартості ресурсів. Доцільним є впровадження принципів бережливого виробництва (Lean management), спрямованих на зростання продуктивності праці, усунення втрат та оптимізацію виробничих потоків. Реалізація зазначених принципів значно спрощується завдяки використанню цифрових рішень, зокрема ERP- та MES-систем, які забезпечують моніторинг виробничих процесів у режимі реального часу, контроль використання ресурсів та оперативне виявлення втрат.

Вдосконалення системи калькулювання собівартості продукції є ще одним дієвим інструментом скорочення витрат. Метод повного розподілу витрат, який наразі застосовується на підприємстві, хоч і відповідає вимогам фінансової звітності, проте суттєво обмежує можливості управлінського аналізу. У зв’язку з цим доцільним є впровадження елементів системи «директ-костинг». Ефективна реалізація цього підходу можлива завдяки використанню відповідних модулів ERP-систем, які забезпечують автоматичний розподіл витрат на змінні та постійні, розрахунок маржинального доходу та формування аналітичної звітності для прийняття управлінських рішень. Це сприятиме більш ефективному управлінню асортиментною політикою, дозволить чітко розмежувати витрати та визначати поріг рентабельності для окремих видів продукції чи послуг.

Розвиток системи бюджетування та контролю витрат є значним резервом покращення результативності. Як засвідчили дані аналізу, на підприємстві лише формується система центрів фінансової відповідальності

(ЦФВ), що обмежує можливості оперативного управління. Впровадження повноцінної системи бюджетування дозволить підвищити прозорість витрат і забезпечити їх цільове використання. Автоматизація процесів бюджетування та аналізу відхилень може бути реалізована за допомогою ERP- та BI-систем, які забезпечують оперативний контроль виконання бюджетів і формування управлінської звітності. Пріоритетним інструментом управлінського контролю має стати регулярний аналіз відхилень фактичних витрат від планових та оперативне виявлення причин таких відхилень.

Оптимізація непрямих витрат, зокрема інших операційних витрат, є одним із ключових етапів загальної програми мінімізації витрат. Про необхідність посилення контролю свідчить їх абсолютне зростання, хоча їхня частка у структурі витрат дещо зменшується. У цьому контексті доцільним є впровадження системи нормування витрат, оптимізація чисельності управлінського персоналу, перегляд витрат на утримання офісу та використання аутсорсингу для виконання окремих допоміжних функцій. Додатковим резервом є підвищення ефективності маркетингових витрат шляхом використання сучасних цифрових інструментів просування.

На загальну собівартість продукції вагомо впливає зниження логістичних витрат. Необхідність удосконалення систем управління запасами, зниження витрат на зберігання продукції та оптимізації транспортних маршрутів обумовлена зростанням обсягів діяльності підприємства. Використання сучасних логістичних інформаційних систем дозволить підвищити ефективність управління матеріальними потоками та зменшити втрати, пов’язані з надлишковими запасами або простоєм ресурсів.

Підвищення ефективності управління персоналом є також важливим аспектом оптимізації витрат. Зростання обсягів діяльності ТОВ «Запоріженергокомплект» супроводжується збільшенням витрат на оплату праці, що потребує впровадження системи мотивації, орієнтованої на результат. Використання ключових показників ефективності (KPI) дозволить пов’язати рівень оплати праці працівників із досягнутими результатами

їхньої діяльності. Водночас цифрові HRM- та ERP-системи дають змогу автоматизувати розрахунок показників KPI, здійснювати моніторинг результативності персоналу та підвищувати обґрунтованість управлінських рішень, що стимулюватиме зростання продуктивності праці.

З огляду на виявлені під час аналізу проблеми, для ТОВ «Запоріженергокомплект» стратегічно пріоритетним є впровадження сучасних цифрових інструментів управління, зокрема ERP- та BI-систем. Впровадження ERP-системи в єдиному інформаційному середовищі дозволить автоматизувати облік витрат, контроль закупівель, управління запасами, бюджетування та формування управлінської звітності. ERP-технології забезпечують точне прогнозування витрат, підвищення швидкості отримання інформації та покращення контролю за відхиленнями фактичних показників від планових у режимі реального часу [28]. Це сприятиме оперативному виявленню перевищення кошторисів та неефективного використання ресурсів.

Водночас використання BI-систем на підприємстві забезпечить формування інтерактивної звітності та підвищить якість аналітичної обробки даних. Як зазначають І.І. Петренко та О.О. Іваненко, інтеграція ERP- та BI-систем формує data-driven модель управління, у межах якої підприємство отримує можливість здійснювати аналітику витрат, прогнозування попиту та оптимізацію запасів у реальному часі [13].

Застосування цифрових технологій дає змогу підприємствам отримати низку важливих переваг у сфері контролю витрат, а саме:

- автоматизацію облікових процесів і скорочення ручної праці;
- зменшення ризику помилок при формуванні облікової інформації;
- оперативний контроль перевищення лімітів витрат;
- підвищення точності бюджетування та стратегічного планування;
- прискорення підготовки аналітичної управлінської звітності;
- підвищення прозорості руху матеріальних і фінансових ресурсів;
- покращення контролю за складськими запасами та дебіторською

заборгованістю.

Окрему роль у цифровізації контролінгу відіграють технології Big Data, штучного інтелекту (AI) та машинного навчання (Machine Learning). У перспективі використання алгоритмів машинного навчання на ТОВ «Запоріженергокомплект» надасть можливість прогнозувати рівень витрат залежно від ринкових чинників, аналізувати поведінку споживачів, оптимізувати логістичні маршрути та превентивно визначати ризики перевитрат [11]. Оскільки оптимізація запасів за допомогою ERP- та BI-рішень дає змогу вивільнити ліквідні кошти для покриття непередбачуваних витрат, зазначений аспект має першочергове значення для фінансової стійкості торговельно-виробничих структур в умовах високої невизначеності.

Таким чином, цифрова трансформація системи управління витратами стає необхідною умовою підтримки стабільного розвитку підприємства. Впровадження інтегрованих ERP- та BI-систем, а також елементів штучного інтелекту забезпечує перехід до превентивного контролінгу, підвищує якість управлінських рішень та дозволяє ТОВ «Запоріженергокомплект» сформувати довгострокові конкурентні переваги на ринку.

3.2 Впровадження сучасних методів управління витратами

Згідно з проведеним аналізом, пропозиції щодо удосконалення управління витратами на ТОВ «Запоріженергокомплект» доцільно розглядати в контексті необхідності оптимізації адміністративних витрат та витрат на збут. Хоча зазначені статті мають меншу частку порівняно із собівартістю реалізованої продукції, вони безпосередньо впливають на кінцеву ефективність функціонування підприємства. Одним із найбільш ефективних інструментів удосконалення чинної системи є впровадження процесно-орієнтованого підходу – АВС-методу (Activity-Based Costing).

Для ТОВ «Запоріженергокомплект», де значну роль відіграють непрямі витрати, пов’язані з логістикою, монтажем обладнання та сервісним обслуговуванням, застосування АВС-методу є особливо актуальним. Це забезпечить можливість перейти від традиційного підходу повного розподілу витрат (absorption costing), який використовується нині, до більш точного калькулювання за окремими видами діяльності.

Суть АВС-методу полягає у тому, що витрати розподіляються не умовно, а на основі конкретних бізнес-процесів, які їх формують. Це дозволяє встановити реальний причинно-наслідковий зв’язок між витратами та діяльністю підприємства, а також визначити, які процеси створюють додану вартість, а які – лише збільшують витратне навантаження.

У межах ТОВ «Запоріженергокомплект» впровадження АВС-методу доцільно здійснювати поетапно.

Рекомендовану послідовність впровадження процесно-орієнтованого підходу на підприємстві наведено на рис. 3.1.

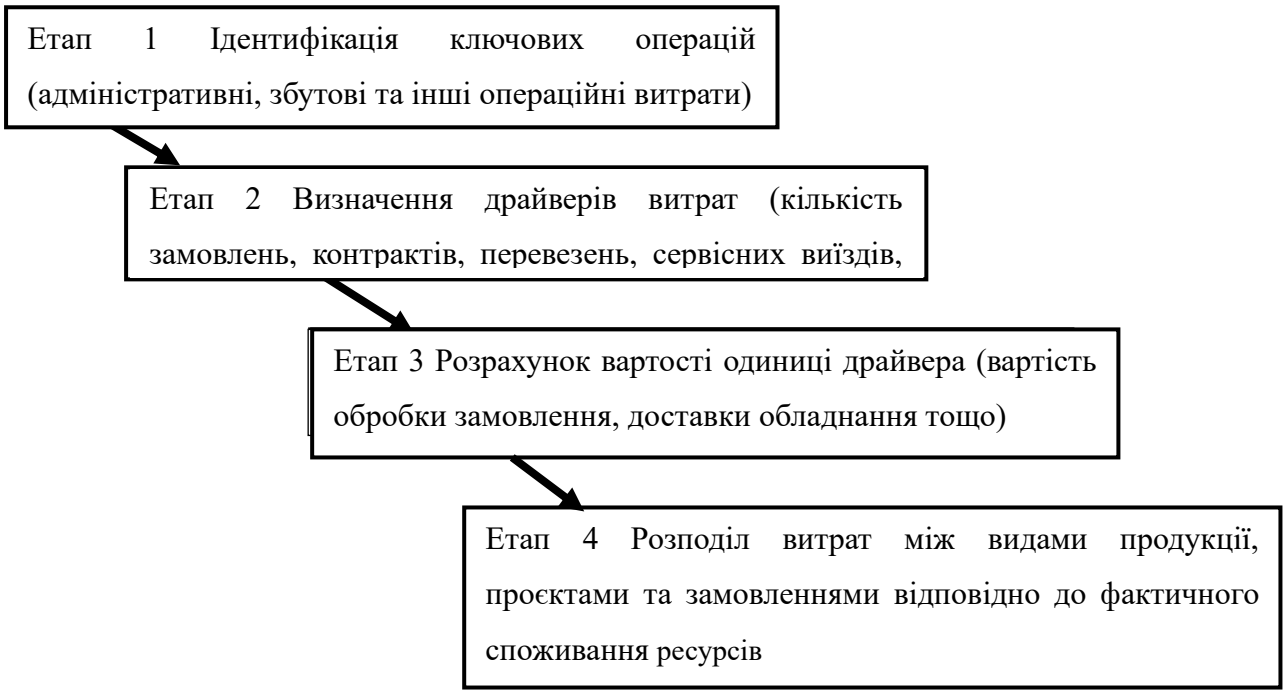


Рис. 3.1 – Етапи впровадження АВС-методу на ТОВ «Запоріженергокомплект»

Застосування АВС-методу дозволяє виявляти неефективні процеси. Наприклад, у ході дослідження може бути встановлено, що надмірні витрати формуються у сфері внутрішньої логістики або через нераціональну організацію документообігу. У такому випадку підприємство матиме змогу оптимізувати відповідні процеси шляхом автоматизації, скорочення дублюючих функцій або аутсорсингу окремих операцій.

Крім того, використання АВС-методу створює основу для обґрунтованого ціноутворення. ТОВ «Запоріженергокомплект» зможе визначити реальну собівартість кожного контракту чи виду продукції, що дозволить уникнути ситуацій, коли окремі проєкти стають збитковими через некоректний розподіл накладних витрат. Важливою перевагою є також можливість оцінки прибутковості клієнтів. Замовлення з невеликим обсягом, але високими витратами на логістику та сервіс, можуть виявитися менш вигідними, ніж великі контракти з оптимізованими логістичними ланцюгами.

У стратегічному аспекті впровадження АВС-методу підвищить ефективність менеджменту, оскільки дозволить керівництву підприємства впливати не лише на загальний рівень витрат, а й на безпосередні причини їх виникнення. В умовах тенденції до зростання собівартості цей чинник є критично важливим. Таким чином, для ТОВ «Запоріженергокомплект» адаптація АВС-методу формуватиме точну інформаційну базу для прийняття управлінських рішень, що сприятиме зростанню прибутковості та конкурентоспроможності.

Паралельно із процесно-орієнтованим підходом, важливим напрямом модернізації системи є впровадження елементів системи директ-костингу (variable costing). Вона передбачає розподіл витрат на змінні та постійні з включенням до виробничої собівартості продукції лише змінних витрат. Постійні витрати при цьому розглядаються як витрати періоду і в повному обсязі списуються на зменшення фінансового результату поточного періоду без розподілу між окремими замовленнями.

Директ-костинг дозволяє чітко простежити залежність між обсягом

діяльності, витратами та прибутком. З урахуванням специфіки діяльності ТОВ «Запоріженергокомплект» та на основі аналізу фінансової звітності підприємства за 2025 рік (Баланс та Звіт про фінансові результати), класифікацію витрат у системі директ-костингу рекомендовано здійснювати відповідно до таблиці 3.1.

Таблиця 3.1 – Класифікація витрат ТОВ «Запоріженергокомплект» у системі директ-костингу

Змінні витрати	Постійні витрати
Витрати на закупівлю обладнання та комплектуючих	Адміністративні витрати
Транспортно-заготівельні витрати	Заробітна плата управлінського персоналу
Витрати на монтаж, пов'язані з конкретним замовленням	Витрати на маркетинг
Частина витрат на сервісне обслуговування	Витрати на утримання офісу
Витрати, пов'язані з виконанням окремих контрактів	Амортизація
Логістичні витрати, що залежать від обсягу реалізації	Інші загальногосподарські витрати

Ключовим аналітичним показником у системі директ-костингу є маржинальний дохід, який визначається як різниця між виручкою від реалізації та змінними витратами. Саме він дає змогу оцінити внесок кожного контракту у покриття постійних витрат і формування чистого прибутку.

Впровадження директ-костингу на ТОВ «Запоріженергокомплект» дозволить вирішити низку оперативних завдань:

- визначати реальну прибутковість окремих напрямів діяльності (постачання, монтаж, сервіс);

- розраховувати точку беззбитковості (порогу рентабельності) та аналізувати запас фінансової міцності;

- обґрунтовувати короткострокові управлінські рішення (встановлення мінімально допустимої ціни, прийняття додаткових або специфічних замовлень).

Директ-костинг є ефективним інструментом для прийняття короткострокових управлінських рішень (зокрема щодо встановлення

мінімально допустимої ціни на продукцію або послуги, прийняття додаткових замовлень, оптимізації асортименту та визначення пріоритетних напрямів діяльності). Наприклад, навіть якщо певний контракт має низьку повну рентабельність за системою повних витрат, він може бути доцільним за умови позитивного маржинального доходу, оскільки сприятиме покриттю постійних витрат.

Важливою перевагою директ-костингу є підвищення прозорості управління витратами. Завдяки чіткому розмежуванню витрат на змінні та постійні, керівництво підприємства отримує можливість краще контролювати їх динаміку. Крім того, це дозволяє оперативно реагувати на зміни зовнішнього середовища, зокрема коливання цін на ресурси або зміну обсягів реалізації.

Директ-костинг використовується як інструмент внутрішнього управлінського аналізу, а не замінює існуючу систему бухгалтерського обліку. У зв’язку з цим найбільш ефективним для ТОВ «Запоріженергокомплект» є поєднання кількох підходів: використання absorption costing для фінансової звітності, АВС-методу для точного розподілу непрямих витрат та директ-костингу для оперативного управління і прийняття рішень.

Для підтвердження практичної доцільності впровадження директ-костингу та АВС-методу на ТОВ «Запоріженергокомплект» розглянемо умовний контракт на постачання та монтаж електротехнічного обладнання.

Згідно зі Звітом про фінансові результати підприємства за 2025 рік чистий дохід від реалізації становив 218 217,9 тис. грн, а собівартість реалізованої продукції – 148736,4 тис. грн. Відповідно маржинальний дохід визначається за формулою (3.1):

$$MD = V - Z\text{змін} \tag{3.1}$$

де MD – маржинальний дохід, тис. грн;

V – чистий дохід (виручка) від реалізації, тис. грн;

Zзмін – змінні витрати підприємства, тис. грн.

Оскільки у фінансовій звітності відсутній чіткий поділ собівартості на змінну та постійну складові, за даними аналізу структури витрат ТОВ «Запоріженергокомплект» до змінних витрат умовно віднесено виробничу собівартість (148 736,4 тис. грн), тоді як адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати визначено як постійні (витрати періоду).

Розрахунок загального маржинального доходу підприємства за 2025 рік має такий вигляд:

$$MD = 218217{,}9 - 148736{,}4 = 69481{,}5 \text{ тис. грн.}$$

Таким чином, сформований маржинальний дохід у розмірі 69481,5 тис. грн спрямовується на покриття постійних загальногосподарських витрат та формування операційного прибутку.

Задля порівняння результатів застосування традиційного підходу (absorption costing) та пропонованого ABC-методу розглянемо умовний контракт із плановою виручкою 500 тис. грн. Прямі витрати за цим контрактом включають закупівлю обладнання (300 тис. грн) та монтажні роботи (50 тис. грн). Загальна сума прямих витрат становить 350 тис. грн.

За діючої на підприємстві системи absorption costing непрямі витрати розподіляються базовим методом (наприклад, пропорційно обсягу реалізації). Відповідно до цієї методики на контракт віднесено 100 тис. грн накладних витрат. Повна собівартість контракту (Cabs) визначається за формулою (3.2):

$$Cabs = Z\text{пр} + Z\text{нв} \qquad (3.2)$$

де Cabs – повна собівартість контракту, тис. грн;

Zпр – прямі витрати, тис. грн;

Znв – непрямі витрати, тис. грн.

$$Cabs = 350 + 100 = 450 \text{ тис. грн.}$$

Прибуток за методом absorption costing (3.3):

$$Pabs = V - Cabs \tag{3.3}$$

де P – прибуток за контрактом, тис. грн;

V – виручка від реалізації, тис. грн;

Cabs – повна собівартість контракту, тис. грн.

$$Pabs = 500 - 450 = 50 \text{ тис. грн.}$$

Разом із тим, детальний аналіз бізнес-процесів у межах ABC-методу показав, що цей контракт потребує лише двох поставок обладнання, 10 годин монтажу та одного сервісного виїзду.

На основі точного вартісного оцінювання цих процесів (драйверів витрат) фактична сума непрямих витрат, яка дійсно спожита цим контрактом, становить 60 тис. грн.

Повна собівартість контракту за ABC-методом (Cabc) дорівнює (3.4):

$$Cabc = Z\text{пр} + Zabc \tag{3.4}$$

де Cabc– повна собівартість контракту за ABC методом;

Z abc — непрямі витрати контракту за ABC-методом.

$$Cabc = 350 + 60 = 410 \text{ тис. грн.}$$

Прибуток, розрахований на основі процесно-орієнтованого підходу (Pabc), становитиме (3.5):

$$Pabc = V - Cabc \quad (3.5)$$

де Pabc – прибуток за контрактом ABC методом

$$Pabc = 500 - 410 = 90 \text{ тис. грн.}$$

Порівняльні результати калькулювання собівартості за двома альтернативними підходами зведено в таблиці 3.2.

Проведені розрахунки свідчать, що використання традиційного методу absorption costing призводить до викривлення реальної картини, а саме – до штучного завищення собівартості досліджуваного контракту на 40 тис. грн та відповідного заниження його маржинальної прибутковості.

Таблиця 3.2 – Порівняння результатів калькулювання контракту за методами absorption costing та ABC

Показник	Absorption costing	ABC-метод	Відхилення (+/-)
Виручка, тис. грн	500	500	0
Прямі витрати, тис. грн	350	350	0
Непрямі витрати, тис. грн	100	60	- 40
Повна собівартість, тис. грн	450	410	- 40
Прибуток, тис. грн	50	90	+ 40

Найбільш ефективним для ТОВ «Запоріженергокомплект» є комбіноване поєднання систем: збереження елементів absorption costing для складання офіційної фінансової звітності, впровадження ABC-методу для точного стратегічного розподілу непрямих витрат за процесами та оперативного використання директ-костингу для прийняття поточних управлінських рішень. Це забезпечить диверсифікацію контролю та підвищить загальну фінансову стійкість підприємства в ринкових умовах.

3.3 Оцінка ефективності та прогноз результатів впровадження

У сучасних умовах господарювання зниження собівартості продукції є одним із ключових факторів підвищення конкурентоспроможності та прибутковості підприємства. Для ТОВ «Запоріженергокомплект», відповідно до даних фінансової звітності за 2025 рік, проблема оптимізації витрат набуває особливої актуальності, оскільки собівартість реалізованої продукції становить переважну частку у загальній структурі витрат.

На основі звіту про фінансові результати визначимо ключові показники діяльності підприємства (табл. 3.3).

Таблиця 3.3 – Основні фінансові показники діяльності підприємства за 2025 рік

Показник	Значення, тис. грн
Чистий дохід від реалізації	218 217,90
Собівартість реалізованої продукції	148 736,40
Інші операційні витрати	17 972,00
Повні витрати	167 081,40
Чистий прибуток	48 753,80

Розрахуємо базовий рівень собівартості у чистому доході підприємства (3.6):

$$Рсоб = \frac{С}{Д} \times 100 \quad (3.6)$$

де $Р_{соб}$ – рівень собівартості у чистому доході, %;

С – собівартість реалізованої продукції, тис. грн;

Д – чистий дохід від реалізації, тис. грн.

$$Рсоб = \frac{148736,4}{218217,9} \times 100 = 68,16\%.$$

Це означає, що 68,16% доходу підприємства формуються витратами на собівартість, що є досить високим рівнем для підприємства сфери торгівлі та

потребує оптимізації.

На основі проведеного аналізу пропонується три ключові напрями оптимізації:

1) зниження матеріальних (закупівельних) витрат за рахунок оптимізації логістики та умов постачання;

2) скорочення інших операційних витрат на основі проведення ABC-аналізу;

3) оптимізація обсягів запасів із метою вивільнення заморожених оборотних коштів.

Оскільки підприємство займається оптовою торгівлею обладнанням, основну частку собівартості становлять закупівельні витрати. Припустимо, що впровадження логістичних заходів дозволить досягти зниження собівартості на 5% (3.7):

$$E1 = C \times k \quad (3.7)$$

де E_1 – економія від зниження собівартості;

C – собівартість реалізованої продукції, тис. грн;

k – відсоток скорочення витрат.

$$E1 = 148736{,}4 \times 0{,}05 = 7436{,}82 \text{ тис. грн}$$

За рахунок оптимізації бізнес-процесів та скорочення невиробничих витрат (на основі ABC-аналізу) передбачається зниження інших операційних витрат на 10% (3.8):

$$E2 = OB \times k \quad (3.8)$$

де E_2 – економія від скорочення інших операційних витрат, тис. грн;

ОВ – інші операційні витрати підприємства, тис. грн;

$$Е2 = 17972{,}0 \times 0{,}10 = 1797{,}2 \text{ тис. грн.}$$

Відповідно до даних Балансу ТОВ «Запоріженергокомплект», обсяг запасів на кінець 2024 року становив 32 716,0 тис. грн, тоді як на кінець 2025 року він скоротився до 23 829,1 тис. грн. Незважаючи на позитивну тенденцію до зменшення на 8 886,9 тис. грн (27,2 %), величина запасів залишається значною, що свідчить про наявність резервів для подальшої оптимізації складських залишків та прискорення оборотності оборотних активів. При зниженні запасів на 10% величина вивільнених коштів становитиме (3.9):

$$ВК = З \times k \quad (3.9)$$

де ВК – вивільнені оборотні кошти, тис. грн;

$З_{кін}$ – кошти, акумульовані в запасах на кінець 2025 року, тис. грн;

$k_З$ – відсоток скорочення запасів, %.

$$ВК = 23829{,}1 \times 0{,}10 = 2382{,}91 \text{ тис. грн}$$

Отже, скорочення запасів на 10 % дозволить вивільнити з обороту 2382,9 тис. грн. Отримані кошти можуть бути спрямовані на фінансування поточної діяльності підприємства, скорочення потреби у залучених ресурсах та підвищення ліквідності. При цьому зазначена сума не є безпосереднім приростом прибутку підприємства, а характеризує фінансовий ефект від оптимізації структури оборотних активів, що забезпечує:

- зменшення витрат на зберігання та утримання складських приміщень;
- підвищення абсолютної ліквідності за рахунок трансформації

малоліквідних запасів у грошові кошти.

Загальний економічний ефект (пряме зниження витрат) наведено у таблиці 3.4.

Таблиця 3.4 – Економічний ефект від заходів

Захід	Економія, тис. грн
Зниження собівартості продукції (на 5%)	7 436,82
Скорочення операційних витрат (на 10%)	1 797,20
Загальний ефект (приріст прибутку)	9 234,02

Розрахуємо прогнозний чистий прибуток підприємства після реалізації заходів (3.10):

$$Пнов = Пфакт + Езаг \quad (3.10)$$

де $П_{нов}$ – прогнозний чистий прибуток, тис. грн;

$П_{факт}$– фактичний чистий прибуток за 2025 рік, тис грн;

Езаг – сукупний приріст прибутку за рахунок економії витрат, тис.грн.

$$Пнов = 48753{,}8 + 9234{,}02 = 57987{,}82 \text{ тис. грн.}$$

Запропоновані заходи матимуть комплексний позитивний вплив на фінансово-господарську діяльність ТОВ «Запоріженергокомплект». Станом на кінець 2025 року обсяг грошових коштів та їх еквівалентів становив 104 306,30 тис. грн, що свідчить про високий рівень поточної платоспроможності. Додаткове вивільнення 2382,91 тис. грн унаслідок оптимізації запасів ще більше зміцнить фінансову гнучкість компанії.

Для оцінки ефективності використання запасів визначимо їх середню величину. Відповідно до Балансу підприємства запаси на кінець 2024 року становили 32 716,0 тис. грн, а на кінець 2025 року – 23 829,1 тис. грн.

Суттєвим результатом стане підвищення оборотності запасів. У 2025 році середній обсяг запасів підприємства становив (3.11):

$$Зсер = \frac{Зпоч+Зкін}{2} \quad (3.11)$$

де $З_{сер}$ – середня величина запасів;

$З_{поч}$ – запаси на початок періоду;

$З_{кін}$ – запаси на кінець періоду.

$$Зсер = \frac{32716,0 + 23829,1}{2} = 28272,55 \text{ тис. грн.}$$

Фактичний коефіцієнт оборотності запасів у 2025 році становив (3.12):

$$Коб = \frac{С}{Зсер} \quad (3.12)$$

де $К_{об}$ – коефіцієнт оборотності запасів.

$$Коб = \frac{148736,4}{28272,55} = 5,26 \text{ оборотів.}$$

Після скорочення запасів на 10% прогнозний обсяг запасів становитиме: 23 829,1 – 2 382,9 = 21 446,2 тис. грн.

Тоді прогнозний середній залишок запасів:

$$Зсер(прогн) = \frac{148736,4 + 7436,8}{2} = 141299,6 \text{ тис. грн.}$$

Враховуючи, що прогнозна собівартість також знизиться на 5% і становитиме 148 736,40 - 7 436,82 = 141 299,58 тис. грн, визначимо прогнозний коефіцієнт оборотності:

$$\text{Коб(прогн)} = \frac{141299,6}{27081,1} = 5,22 \text{ оборотів}$$

Отже, прогнозний коефіцієнт оборотності запасів становитиме 5,22 обороти проти 5,26 оборотів у 2025 році. Таким чином, показник зменшиться на 0,04 обороти. Це пояснюється тим, що поряд зі скороченням запасів у прогнозному періоді передбачається також зниження собівартості реалізованої продукції, яка використовується при розрахунку оборотності запасів.

Позитивний вплив очікується також на фінансову стійкість підприємства. Станом на кінець 2025 року власний капітал ТОВ «Запоріженергокомплект» становив 125 170,6 тис. грн, а поточні зобов'язання – лише 15 544,5 тис. грн, що характеризує підприємство як фінансово незалежне. Зростання чистого прибутку в результаті реалізації заходів сприятиме подальшому збільшенню нерозподіленого прибутку та зміцненню власного капіталу.

Кількісно рівень фінансової незалежності підприємства характеризує коефіцієнт автономії, який визначається за формулою (3.13):

$$Кавт = \frac{ВК}{А} \quad (3.13)$$

де $К_{авт}$ – коефіцієнт автономії;

ВК – власний капітал підприємства, тис. грн;

А – валюта балансу (активи), тис. грн.

Підставляючи дані Балансу ТОВ «Запоріженергокомплект» за 2025 рік, отримаємо:

$$Кавт = \frac{125170,6}{140715,1} = 0,89$$

Крім того, скорочення собівартості та підвищення рентабельності продажів дозволять підприємству посилити конкурентоспроможність за рахунок можливості:

- підтримання конкурентного рівня цін;
- збільшення фінансових ресурсів для розвитку;
- підвищення інвестиційної привабливості;
- покращення позицій на ринку оптової торгівлі обладнанням.

Прогнозні показники сформовано на основі даних Балансу та Звіту про фінансові результати ТОВ «Запоріженергокомплект» за 2025 рік із урахуванням очікуваного економічного ефекту від запропонованих заходів.

З метою комплексного узагальнення результативності запропонованих заходів у таблиці 3.5 представлено прогноз розвитку основних фінансово-економічних показників діяльності ТОВ «Запоріженергокомплект» після їх реалізації. Такий підхід дозволяє визначити очікуваний вплив заходів на прибутковість підприємства, рівень витрат, ефективність використання запасів, фінансову стійкість та ділову активність.

На основі прогнозних показників визначимо темп приросту чистого прибутку підприємства (3.14):

$$Тпр = \frac{Пнов - Пфак}{Пфакт} \times 100 \quad (3.14)$$

де $Т_{пр}$ – темп приросту прибутку, %.

Таблиця 3.5 – Прогноз основних фінансово-економічних показників діяльності підприємства після впровадження заходів

Показник	2025 р. (факт)	Прогноз після впровадження	Відхилення
Рівень собівартості у доході, %	68,16	64,76	-3,40
1	2	3	4
Інші операційні витрати, тис. грн	17 972,00	16 174,80	-1 797,20

Продовження таблиці 3.5

1	2	3	4
Обсяг запасів на кінець року, тис. грн	23 829,10	21 446,19	-2 382,91
Коефіцієнт оборотності запасів, оборотів	5,26	5,22	-0,04
Чистий прибуток	48 753,8	57 987,8	+9 234,0
Рентабельність продажів	22,4%	27,7%	+5,3 п.п.

Аналіз даних таблиці 3.5 дозволяє зробити висновок, що реалізація запропонованих заходів призведе до зростання чистого прибутку підприємства на 18,94% (майже на 19%).

$$\text{Тпр} = \frac{57987{,}82 - 48753{,}8}{48753{,}8} \times 100 = 18{,}94\%.$$

Рентабельність продажів, яка розраховується як відношення чистого прибутку до чистого доходу, зросте на 4,22 відсоткових пункти (з 22,35% до 26,57%), що підтверджує підвищення ефективності операційної діяльності.

Крім того, скорочення витрат дозволить ТОВ «Запоріженергокомплект» посилити конкурентоспроможність на ринку оптової торгівлі обладнанням за рахунок можливості підтримання гнучкої цінової політики, збільшення обсягу власних фінансових ресурсів для самофінансування та підвищення загальної інвестиційної привабливості підприємства.

Таким чином, проведене економічне обґрунтування повністю підтверджує доцільність реалізації запропонованих логістичних та організаційних заходів.

ВИСНОВКИ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ

Під час виконання кваліфікаційної роботи було досягнуто всі поставлені завдання, можна зробити наступні висновки:

1. Витрати є невід'ємною економічною категорією, що відображає грошовий вираз ресурсів, використаних для досягнення цілей підприємства, зокрема виробництва продукції чи надання послуг. У науковій літературі витрати розглядаються з економічної, бухгалтерської, нормативної, ресурсно-виробничої, фінансової, функціональної, маркетингової, управлінської та податкової точок зору, що зумовлює відсутність єдиного універсального визначення цього поняття. Водночас витрати завжди є зменшенням економічних вигод, що впливає на власний капітал підприємства. Собівартість продукції, як основний агрегований показник витрат, має вирішальне значення для формування цін, визначення прибутковості та рентабельності, оцінки ділової активності й ефективності виробництва, а також є основою для прийняття обґрунтованих управлінських рішень у сучасному конкурентному середовищі.

2. Витрати підприємства класифікуються за численними ознаками, що відображає їхній характер, умови здійснення та функціональне призначення, поділяючись на витрати поточної, інвестиційної та фінансової діяльності, з домінуючою часткою поточної діяльності, що безпосередньо впливає на фінансовий результат. Ця багатогранна класифікація, включаючи розподіл за економічними елементами та статтями калькуляції, є фундаментальною для ефективного управління. Для досягнення цієї мети застосовуються різноманітні методи, такі як функціонально-вартісний аналіз (ABC), Just-in-Time, директ-костинг, контролінг та аутсорсинг тощо, кожен з яких пропонує унікальний інструментарій для оптимізації витрат, підвищення ефективності та зміцнення конкурентних позицій підприємства.

3. Методичні підходи до оцінки впливу витрат на фінансові результати

включають CVP-аналіз, який є фундаментальним інструментом для визначення точки беззбитковості та запасу фінансової міцності, розкриваючи взаємозв'язок між витратами, обсягом діяльності та прибутком. ABC-метод дозволяє точніше розподіляти накладні витрати за видами діяльності, що забезпечує реалістичну оцінку собівартості продукції. Аналіз відхилень відіграє вирішальну роль у порівнянні фактичних показників з плановими, виявляючи причини розбіжностей та інформуючи управлінські рішення, тоді як маржинальний аналіз фокусується на здатності кожної одиниці продукції покривати постійні витрати та формувати прибуток, що є значущим для короткострокового планування. Нарешті, факторний аналіз дає можливість кількісно оцінити вплив окремих чинників на зміну фінансових результатів. Сукупне застосування цих підходів формує комплексний погляд на управління витратами, дозволяючи підприємству не тільки оцінювати минулі результати, але й ефективно планувати майбутнє для мінімізації ризиків та максимізації прибутку.

4. ТОВ «Запоріженергокомплект» є стабільним підприємством енергетичного профілю з понад 30-річним досвідом, що поєднує оптову торгівлю обладнанням (код 46.69) з виробництвом, монтажем та сервісом. Диверсифікація діяльності дозволяє підприємству пропонувати комплексні інжинірингові рішення, адаптуватися до викликів воєнного стану та підтримувати репутацію надійного партнера на ринку.

У 2023-2025 роках масштаби діяльності стрімко зросли: чистий дохід збільшився на 161%, а валюта балансу – на 40,47%. Попри скорочення персоналу на 5,13%, зросла продуктивність праці, покращилася структура активів за рахунок оптимізації запасів і дебіторської заборгованості, а також суттєво зросли грошові кошти (на 38,43%), що свідчить про високу ліквідність та фінансову гнучкість.

Загальні витрати зросли на 98,34% (до 167 081,4 тис. грн), при цьому найбільшу питому вагу стабільно займає собівартість – 89,02% у 2025 році. Позитивним фактором є те, що інші операційні витрати зростали значно

повільніше (48,62%), ніж масштаби бізнесу, що вказує на ефект масштабу та відносну оптимізацію управлінських процесів.

Факторний аналіз підтвердив якісний характер формування прибутку, оскільки темпи приросту доходу (161,0%) випередили зростання витрат (106,3%), що сприяло збільшенню чистого прибутку на 44 163,5 тис. грн. Маржинальний аналіз зафіксував точку беззбитковості на рівні 57 616,8 тис. грн та високий запас фінансової міцності (73,60%), що гарантує стійкість підприємства до ризиків зниження продажів.

5. Резюмуючи дослідження резервів оптимізації витрат ТОВ «Запоріженергокомплект», можна стверджувати, що стратегічне зниження витратного навантаження має базуватися на комплексному перегляді виробничо-логістичних циклів. Пріоритетними напрямами виступають реформування політики закупівель через хеджування цінових ризиків, впровадження принципів ощадливого менеджменту (lean management) для ліквідації невиробничих втрат, а також розбудова повноцінної системи центрів фінансової відповідальності. Оптимізація непрямих витрат та логістичних маршрутів у поєднанні з переходом до результативної системи мотивації персоналу на основі KPI дозволить підприємству не лише нівелювати негативний вплив зростання цін на ресурси, а й сформувати надійний фундамент для довгострокової конкурентоспроможності та фінансової автономії.

6. Обґрунтування доцільності впровадження сучасних управлінських інструментів свідчить, що перехід до поєднання ABC-методу та директ-костингу є критично пріоритетним для підвищення точності калькулювання в ТОВ «Запоріженергокомплект». Використання процесно-орієнтованого підходу дозволить ідентифікувати реальні драйвери непрямих витрат у сервісних та логістичних операціях, тоді як директ-костинг дасть змогу отримувати менеджменту оперативну інформацію про маржинальний дохід та точку беззбитковості кожного окремого проєкту. Така синергія методів дозволить відмовитися від суб’єктивного розподілу накладних витрат,

гарантуватиме об’єктивність ціноутворення та надасть можливість проводити глибокий аналіз прибутковості клієнтського портфеля, що є ключовим фактором максимізації чистого доходу в умовах високої волатильності ринку.

Аналіз потенціалу цифровізації підтверджує, що трансформація системи контролю витрат на базі інтеграції ERP- та BI-платформ є необхідною умовою для формування data-driven моделі управління в ТОВ «Запоріженергокомплект». Автоматизація облікових процедур та впровадження аналітичних інструментів Business Intelligence дозволяють здійснювати моніторинг фінансових потоків у реальному часі, оперативно виявляти відхилення від бюджетних лімітів та використовувати алгоритми машинного навчання для предиктивного моделювання витрат. Цифрова інтеграція логістичних та складських процесів не лише мінімізує ризики, пов'язані з людським фактором, а й значно прискорює підготовку управлінської звітності, створюючи прозоре інформаційне середовище для прийняття стратегічних рішень щодо оптимізації ресурсного забезпечення.

7. Проведене економічне прогнозування результатів впровадження запропонованих заходів демонструє високу ефективність стратегії оптимізації, що підтверджується очікуваним зростанням чистого прибутку ТОВ «Запоріженергокомплект» на 23,83%. Розрахунки доводять, що навіть помірне зниження собівартості на 5% та оптимізація складських запасів на 10% дозволять суттєво підвищити рентабельність продажів (на 5,31 відсоткових пунктів) та прискорити оборотність активів. Отриманий коефіцієнт економічної ефективності (0,07) свідчить про високу віддачу від кожної гривні сукупних витрат, а вивільнення оборотного капіталу внаслідок покращення управління запасами зміцнить фінансову стійкість та інвестиційну привабливість підприємства, створюючи передумови для його подальшої експансії на ринку енергетичного обладнання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ахновська І. О., Болгов В. Є. Управління витратами : навчальний посібник. Вінниця : ДонНУ імені Василя Стуса, 2020. 156 с.

2. Воронова Н. Класифікація витрат на виробництво. URL: https://i.factor.ua/ukr/journals/nibu/2016/april/issue-32/article-17159.html?srsltid=AfmBOorZOLfTULxe46_1vhdf_I-eH8uEFihk0gV6tjcPvj9AXDYjIUgu (дата звернення: 22.05.2026).

3. Дропа Я. Б. Фінансовий аналіз : навчальний посібник. Львів : Львівський національний університет імені Івана Франка, 2023. 238 с.

4. Загородній А. Г., Партин Г. О. Управління витратами підприємства: інструментарій контролінгу та логістики. *Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення та розвиток*. 2021. Вип. 3, № 1. С. 120–128.

5. Крупка Я. Д., Задорожний З. В., Денчук П. Н. та ін. Фінансовий облік : підручник. 3-тє вид., доп. та перероб. Тернопіль : ЗУНУ, 2023. 488 с.

6. Лабурцева О. І. Зниження витрат підприємства за допомогою аутсорсингу: зарубіжний досвід. *Інвестиції: практика та досвід*. 2020. № 3. С. 5–9.

7. Магопець О. А., Шалімова Н. С., Черновол О. М. Фінансовий аналіз : навчальний посібник. 2-ге вид., випр. та доп. Кропивницький : ЦНТУ, 2022. 230 с.

8. Маркіна І. А. Теоретичні основи управління витратами підприємства. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*. 2020. № 4. С. 140–147.

9. Матвєєва Н. М., Славута О. І. Управління витратами : навчальний посібник. Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2020. 157 с.

10. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» : затверджено наказом Міністерства фінансів України від

31.12.1999 № 318. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00#Text (дата звернення: 10.05.2026).

11. Операційна система організації: поняття, склад та види. URL: https://learn.ztu.edu.ua/pluginfile.php/199226/mod_resource/content/1/%D0%9C%D0%B5%D1%82%D0%BE%D0%B4_%D1%80%D0%B5%D0%BA_1.pdf (дата звернення: 07.04.2026).

12. Персій Ю. А., Чиж В. І. Методи управління витратами на підприємстві: суть, характеристика, класифікація. *Економіка і суспільство*. 2017. С. 330–337. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/10_ukr/58.pdf (дата звернення: 16.04.2026).

13. Плотніков О. Використання цифрових технологій та інструментів цифровізації в контексті управління ключовими бізнес-процесами переробних підприємств в Україні. *Herald of Khmelnytskyi National University. Economic Sciences*. 2025. Vol. 346, № 5. С. 430–440.

14. Податковий кодекс України : Закон України від 02.12.2010 № 2755-VI. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text (дата звернення: 07.04.2026).

15. Редченко К. О. Стратегічний аналіз витрат: від традиційних методів до Driver-Based Budgeting. *Вісник Львівського торговельно-економічного університету*. 2023. № 71. С. 15–22.

16. Родіна О. В. Сучасні підходи до визначення сутності категорії «витрати». *Економіка і суспільство*. 2017. Вип. 9. С. 1181–1185.

17. Січкар І. О. Використання BI- та ERP-систем в управлінні товарними запасами. *Inclusive Economics*. 2025. № 4 (10). С. 87–91.

18. Склярук І., Драка І. Управління витратами в умовах економічної нестабільності: адаптація облікових підходів. *Економіка та суспільство*. 2025. № 71.

19. ТОВ «ЗАПОРІЖЕНЕРГОКОМПЛЕКТ». URL: https://www.ukraine.com.ua/egrpou/23290472/ (дата звернення: 28.04.2026).

20. ТОВ «ЗАПОРІЖЕНЕРГОКОМПЛЕКТ» – 23290472. YouControl.

URL: https://youcontrol.com.ua/catalog/company_details/23290472/ (дата звернення: 07.04.2026).

21. Трухан О. Л. Розвиток теорії витрат: еволюція і сучасні тенденції. *Вісник ЖДТУ*. 2023. № 4. С. 380–388.

22. Тютюнник Ю. М., Дорогань-Писаренко Л. О., Тютюнник С. В. Фінансовий аналіз : навчальний посібник. Полтава : Астрая, 2020. 434 с.

23. Чернишова Л. І., Дженкова А. С. Особливості формування системи управління витратами вітчизняних підприємств. *Інноваційна економіка*. 2024. № 3 (52). С. 61–68.

24. Чорна О. І. Методи управління витратами в сучасних умовах. URL: https://ir.nmu.org.ua/server/api/core/bitstreams/853ff661-8768-4fee-9b7a-ae854f260107/content (дата звернення: 07.04.2026).

25. Чумак Г. Управління витратами підприємства: функціональний аспект. *Modeling the Development of the Economic Systems*. 2022. № 4. С. 160–165.

26. Шевців Л. Ю., Романів Є. М., Долбнєва Д. В. Побудова моделі стратегічного управління витратами на машинобудівному підприємстві. URL: http://journals.uran.ua/tarp/article/ (дата звернення: 07.04.2026).

27. Ющишина Л. О. Управління витратами : курс лекцій. Луцьк : Волинський національний університет імені Лесі Українки, 2023. 163 с.

28. Drury C. Management and Cost Accounting. 2018. URL: https://nibmehub.com/opac-service/pdf/read/Management%20and%20Cost% 20 Accounting.pdf (дата звернення: 15.05.2026).

29. Garrison R. H., Noreen E. W., Brewer P. C. Managerial Accounting. 2021. 817 p. URL: https://ebooks.papacambridge.com/directories/CAIE/CAIE-ebooks/upload/managerial%20accounting,%2016th%20edition.pdf (дата звернення: 17.04.2026).

30. Spraakman G. The Impact of Information Technology on Management Accounting Practices. URL: https://ssrn.com/abstract=1734052 (дата звернення: 09.05.2026).

ДОДАТКИ

Додаток А

Фінансова звітність малого підприємства 2025 рік

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	0	0
первісна вартість	1001	0	-
накопичена амортизація	1002	(0)	(-)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	0	-
Основні засоби:	1010	691,70	778,40
первісна вартість	1011	9 554,10	9 807,50
знос	1012	8 862,40	9 029,10
Довгострокові біологічні активи	1020	0	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	395,00	395,00
Інші необоротні активи	1090	0	-
Усього за розділом I	1095	1 086,70	1 173,40
II. Оборотні активи			
Запаси:	1100	32 716,00	23 829,10
у тому числі готова продукція	1103	32 279,80	23 566,30
Поточні біологічні активи	1110	0	-
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	15 110,20	7 851,40
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	7,10	8,70
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	7 999,60	3 546,20

Продовження додатку А

1	2	3	4
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	89 303,70	104 306,30
Витрати майбутніх періодів	1170	0	-
Інші оборотні активи	1190	0	-
Усього за розділом II	1195	145 136,60	139 541,70
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	-
Баланс	1300	146 223,30	140 715,10
Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	2 000,00	2 000,00
Додатковий капітал	1410	209,00	209,00
Резервний капітал	1415	524,10	524,10
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	77 683,70	122 437,50
Неоплачений капітал	1425	(0)	(-)
Усього за розділом I	1495	80 416,80	125 170,60
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	0	-
III. Поточні зобов’язання			
Короткострокові кредити банків	1600	0	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	-

Продовження додатку А

1	2	3	4
товари, роботи, послуги	1615	60 270,80	11 757,20
розрахунками з бюджетом	1620	2 075,20	2 498,70
у тому числі з податку на прибуток	1621	954,50	2 264,40
розрахунками зі страхування	1625	0	-
розрахунками з оплати праці	1630	0	4,60
Доходи майбутніх періодів	1665	0	-
Інші поточні зобов'язання	1690	3 460,50	1 284,00
Усього за розділом III	1695	65 806,50	15 544,50
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	-

2. Звіт про фінансові результати за Рік 2025

Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	218 217,90	118 791,20
Інші операційні доходи	2120	4 308,60	3 656,50
Інші доходи	2240	4 010,80	4 374,70
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	226 537,30	126 822,40

Продовження додатку А

1	2	3	4
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	148 736,40	99 801,90
Інші операційні витрати	2180	17 972,00	13 268,30
Інші витрати	2270	373,00	70,60
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	167 081,40	113 140,80

Додаток Б

Фінансова звітність малого підприємства 2024 рік

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	0	0
первісна вартість	1001	0	-
накопичена амортизація	1002	(0)	(-)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	0	-
Основні засоби:	1010	886,50	691,70
первісна вартість	1011	9 523,10	9 554,10
знос	1012	8 636,60	8 862,40
Довгострокові біологічні активи	1020	0	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	395,00	395,00
Інші необоротні активи	1090	0	-
Усього за розділом I	1095	1 281,50	1 086,70
II. Оборотні активи			
Запаси:	1100	20 466,10	32 716,00
у тому числі готова продукція	1103	20 056,00	32 279,80
Поточні біологічні активи	1110	0	-
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	111,00	15 110,20
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	579,10	7,10
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	2 389,40	7 999,60
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	75 350,30	89 303,70
Витрати майбутніх періодів	1170	0	-
Інші оборотні активи	1190	0	-
Усього за розділом II	1195	98 895,90	145 136,60

Продовження додатку Б

1	2	3	4
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	-
Баланс	1300	100 177,40	146 223,30
Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	2 000,00	2 000,00
Додатковий капітал	1410	209,00	209,00
Резервний капітал	1415	524,10	524,10
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	70 477,50	77 679,50
Неоплачений капітал	1425	(0)	(-)
Усього за розділом I	1495	73 210,60	80 412,60
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	0	-
III. Поточні зобов’язання			
Короткострокові кредити банків	1600	0	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	-
товари, роботи, послуги	1615	25 747,00	60 270,80
розрахунками з бюджетом	1620	511,80	2 079,40
у тому числі з податку на прибуток	1621	511,80	958,80
розрахунками зі страхування	1625	0	-
розрахунками з оплати праці	1630	0	-
Доходи майбутніх періодів	1665	0	-
Інші поточні зобов'язання	1690	708,00	3 460,50
Усього за розділом III	1695	26 966,80	65 810,70

Продовження додатку Б

2. Звіт про фінансові результати за Рік 2024

Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	118 791,20	83 614,30
Інші операційні доходи	2120	3 656,50	1 753,60
Інші доходи	2240	4 374,70	4 486,60
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	126 822,40	89 854,50
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	99 801,90	72 083,50
Інші операційні витрати	2180	13 268,30	12 092,30
Інші витрати	2270	70,60	66,20
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	113 140,80	84 242,00

Додаток В

Фінансова звітність малого підприємства 2023 рік

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	0	0
первісна вартість	1001	0	-
накопичена амортизація	1002	(0)	(-)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	0	-
Основні засоби:	1010	1 720,10	886,50
первісна вартість	1011	9 502,50	9 523,10
знос	1012	7 782,40	8 636,60
Довгострокові біологічні активи	1020	0	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	395,00	395,00
Інші необоротні активи	1090	0	-
Усього за розділом I	1095	2 115,10	1 281,50
II. Оборотні активи			
Запаси:	1100	31 059,60	20 466,10
у тому числі готова продукція	1103	30 730,10	20 056,00
Поточні біологічні активи	1110	0	-
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	175,10	111,00
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	15,10	579,10
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	4 511,10	2 389,40
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	-

Продовження додатку В

1	2	3	4
Гроші та їх еквіваленти	1165	57 536,70	75 350,30
Витрати майбутніх періодів	1170	0	-
Інші оборотні активи	1190	0	-
Усього за розділом II	1195	93 297,60	98 895,90
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	-
Баланс	1300	95 412,70	100 177,40
Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	2 000,00	2 000,00
Додатковий капітал	1410	209,00	209,00
Резервний капітал	1415	524,10	524,10
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	67 887,20	70 477,50
Неоплачений капітал	1425	(0)	(-)
Усього за розділом I	1495	70 620,30	73 210,60
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	0	-
III. Поточні зобов’язання			
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	-
товари, роботи, послуги	1615	24 611,80	25 747,00
розрахунками з бюджетом	1620	146,50	511,80

Продовження додатку В

у тому числі з податку на прибуток	1621	0	511,80
розрахунками зі страхування	1625	0	-
розрахунками з оплати праці	1630	0	-
Доходи майбутніх періодів	1665	0	-
Інші поточні зобов'язання	1690	34,10	708,00
Усього за розділом III	1695	24 792,40	26 966,80

2. Звіт про фінансові результати за Рік 2023

Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	83 614,30	40 009,00
Інші операційні доходи	2120	1 753,60	7 389,20
Інші доходи	2240	4 486,60	2 728,70
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	89 854,50	50 126,90
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	72 083,50	32 866,00
Інші операційні витрати	2180	12 092,30	14 011,40
Інші витрати	2270	66,20	3 059,70
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	4 590,30	111,30