МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ДОНЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ВАСИЛЯ СТУСА

БОНДАР НІКІТА ЛЕОНІДОВИЧ

Допускається до захисту:
Завідувач кафедри менеджменту та
поведінкової економіки, д. е. н, проф.
_____Ольга ДОРОНІНА
«___» _____2026 р.

РАЦІОНАЛІЗАЦІЯ ВИТРАТ НА ВИРОБНИЦТВО ПРОДУКЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Спеціальність 073 Менеджмент

Кваліфікаційна (бакалаврська) робота

Науковий керівник:
Анжеліка СИНИЧЕНКО,
старший викладач
Кафедри менеджменту та поведінкової економіки
_____
(підпис)

Оцінка: _____/ _____/ _____
(балів /за шкалою ЄКТС / за національною шкалою)
Голова ЕК: _____
(підпис)

Вінниця 2026

АНОТАЦІЯ

Бондар Н.Л. Раціоналізація витрат на виробництво продукції на підприємстві. Спеціальність 073 Менеджмент. Донецький національний університет імені Василя Стуса, 2026.

У кваліфікаційній (бакалаврській) роботі досліджено теоретичні засади раціоналізації витрат на виробництво продукції підприємства, виконано аналіз витрат ПП «Фірма «ВІНМОСТ», розглянуто напрями раціоналізації витрат, зокрема розроблено стратегію раціоналізації витрат та виконано прогноз витрат на виробництво продукції підприємства. У роботі проаналізовано наукові підходи до визначення сутності поняття «раціоналізація», розкрито економічну сутність і класифікацію витрат підприємства, а також фактори впливу та ризики при реалізації заходів з раціоналізації витрат.

Ключові слова: витрати, раціоналізація, стратегія, підприємство, собівартість, прогноз, ринок спецій.

52 с., 14 табл., 11 рис., 4 дод., 50 джерел.

Bondar Nikita. Rationalization of production costs at the enterprise. Specialty 073 Management. Vasyl Stus Donetsk National University, 2026.

The qualification (bachelor's) work investigated the theoretical principles of rationalization of production costs at the enterprise, analyzed the production costs of PE "Firm "VINMOST", considered the directions of rationalization of production costs at the enterprise, in particular, developed a strategy for rationalization of costs and made a forecast of production costs at the enterprise. The paper analyzes scientific approaches to defining the essence of the concept of "rationalization", reveals the economic essence and classification of enterprise costs, as well as influencing factors and risks in the implementation of cost rationalization measures.

Keywords: costs, rationalization, strategy, enterprise, cost, forecast, spice market.

52 p., 14 tables, 11 figures, 4 appendices, 50 sources.

ЗМІСТ

ВСТУП……4

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ РАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ВИТРАТ НА ВИРОБНИЦТВО ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА……...7

1.1 Наукові підходи до визначення сутності поняття «раціоналізація»……7

1.2 Економічна сутність і класифікація витрат підприємства……..12

1.3 Фактори впливу та ризики при реалізації заходів з раціоналізації витрат……...17

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ВИТРАТ НА ВИРОБНИЦТВО ПРОДУКЦІЇ ПП «ФІРМА ВІНМОСТ»……..21

2.1 Загальна характеристика господарської діяльності ПП «Фірма «ВІНМОСТ»……21

2.2. Аналіз бізнес-показників ПП «Фірма «ВІНМОСТ»……..28

2.3 Аналітична оцінка обсягу, структури та зміни витрат ПП «Фірма «ВІНМОСТ»……35

РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ РАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ВИТРАТ НА ВИРОБНИЦТВО ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА……43

3.1 Стратегія раціоналізації витрат на виробництво продукції ПП «Фірма «ВІНМОСТ»……43

3.2 Прогнозування витрат на виробництво продукції ПП «Фірма «ВІНМОСТ»……46

ВИСНОВКИ……53

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ……56

ДОДАТКИ……63

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. В умовах економічної нестабільності та високого рівня конкуренції раціоналізація витрат є ключовим фактором виживання підприємства. Зростання цін на сировину та енергоносії вимагає від менеджменту пошуку нових інструментів оптимізації витрат підприємства, зокрема собівартості. Тому дослідження сучасних методів управління витратами виробництва, а також пошук комплексу заходів щодо зниження невиробничих витрат та підвищення ефективності використання ресурсів є актуальним та своєчасним. На сьогодні раціоналізація витрат на виробництво продукції розглядається як головний важіль підвищення прибутковості підприємств у сучасних реаліях. Стрімка інфляція, логістичні виклики та коливання попиту змушують бізнес переходити до режимів жорсткої економії та ресурсозбереження, проте традиційні методи зниження витрат часто ведуть до втрати якості продукції.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Окремі аспекти раціоналізації витрат підприємства досліджували такі вітчизняні вчені як М. Акулюшина, В. Базюк, О. Білоцерківський, Є. Ботош, Л. Васільєва, Н. Гриценко, В. Гудименко, О. Декалюк, Ю. Жеребух, В. Захарченко, О. Іполітова, Т. Кладницька, В. Краєвський, Л. Лінгур, Т. Мірзоєва, П. Микитюк, В. Мирончук, В. Острогляд, Л. Сачинська, О. Стецишин, І. Томашевська, Л. Федоришина, В. Флис, Г. Чумак, Є. Шевченко, Л. Шевчук та інші.

Метою кваліфікаційної роботи є поглиблення теоретичних аспектів та розробка практичних рекомендацій з раціоналізації витрат на виробництво продукції підприємства.

Для досягнення мети у роботі поставлено та досягнуто наступні завдання:

- розглянути теоретичні засади раціоналізації витрат на виробництво продукції підприємства;

- проаналізувати наукові підходи до визначення сутності поняття «раціоналізація»;
- описати економічна сутність і класифікацію витрат підприємства;
- визначити фактори впливу та ризики при реалізації заходів з раціоналізації витрат підприємства;
- виконати аналіз витрат на виробництво продукції ПП «Фірма ВІНМОСТ»;
- зробити загальну характеристику господарської діяльності ПП «Фірма «ВІНМОСТ»;
- проаналізувати бізнес-показники ПП «Фірма «ВІНМОСТ»;
- виконати аналітичну оцінку обсягу, структури та зміни витрат ПП «Фірма «ВІНМОСТ»;
- запропонувати напрями раціоналізації витрат на виробництво продукції підприємства;
- розробити стратегію раціоналізації витрат на виробництво продукції ПП «Фірма «ВІНМОСТ»;
- виконати прогноз витрат на виробництво продукції ПП «Фірма «ВІНМОСТ».

Об'єктом дослідження є раціоналізація витрат на виробництво продукції підприємства. **Предмет дослідження** – стратегія раціоналізації витрат на виробництво продукції підприємства.

Теоретичне значення отриманих результатів полягає у поглибленні та удосконаленні теоретичних основ раціоналізації витрат на виробництво продукції підприємства. **Практичне значення** полягає у тому, що практичні рекомендації мають практичну цінність для підприємств, які прагнуть зменшити витрати на виробництво продукції та підвищити власну конкурентоспроможність.

У роботі використано такі **методи дослідження**, як індукції, дедукції, аналізу, синтезу, статистичні, аналітичні, описові, економіко-математичного моделювання та прогнозування.

Інформаційною основою дослідження є фінансово-статистична та управлінська звітність ПП «Фірма «ВІНМОСТ», а також наукові праці вітчизняних та зарубіжних вчених з питань раціоналізації витрат на виробництво продукції підприємства.

Елементом наукової новизни є алгоритм побудови стратегії раціоналізації витрат на виробництво продукції підприємства.

Структура бакалаврської роботи. Робота складається зі вступу, трьох розділів, списку використаних джерел та додатків. У першому розділі розкрито теоретичні засади раціоналізації витрат на виробництво продукції підприємства, у другому розділі виконано аналіз витрат на виробництво продукції підприємства, у третьому розділі розроблено рекомендації та запропоновано напрями раціоналізації витрат на виробництво продукції підприємства. Робота містить 14 таблиць, 11 рисунків, список використаних джерел з 50 найменувань та 4 додатки.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ РАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ВИТРАТ НА ВИРОБНИЦТВО ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Наукові підходи до визначення сутності поняття «раціоналізація»

Раціоналізація є складним поняттям, яке охоплює: по-перше, процес реорганізації та вдосконалення діяльності підприємства для підвищення його ефективності та прибутковості; по-друге, комплекс заходів, спрямованих на отримання максимального результату при мінімальних витратах ресурсів. Вчені [3, 6, 12, 15, 21, 28] виокремлюють виробничу раціоналізацію, тобто впровадження автоматизації та нових технологій для зменшення частки ручної праці, модернізацію обладнання для зниження енергоспоживання та кількості браку; організаційну раціоналізацію – оптимізацію управлінської структури через усунення зайвих ланок та бюрократії, покращення логістичних ланцюжків; раціоналізацію праці – вдосконалення методів роботи персоналу для підвищення продуктивності, спеціалізацію працівників на конкретних завданнях; фінансову раціоналізацію – скорочення витрат на другорядні процеси, реструктуризацію активів. Метою раціоналізації є зниження собівартості продукції, підвищення конкурентоспроможності підприємства та економія ресурсів.

Аналіз наукової літератури з даної теми [10, 15, 21, 29, 33, 38, 42, 44, 46] свідчить, що раціоналізація є багатогранним і складним поняттям, що досліджується і проявляється у двох аспектах – психологічному (як захист) та управлінському (як оптимізація процесів). При цьому наукові праці з економіки та управління акцентують увагу на підвищенні ефективності функціонування підприємств, установ та організацій, зокрема вченими досліджуються механізми раціоналізації організаційної структури управління підприємством, розробляються моделі раціоналізації прийняття стратегічних рішень, розглядаються напрями раціоналізації операційних витрат підприємств для покращення фінансових результатів, аналізується раціоналізація інформаційних

потоків та вдосконалення системи показників соціально-економічного моніторингу.

Іноді під раціоналізацією витрат розуміють економію на всьому, але такий підхід є хибним. Раціоналізація витрат передбачає мистецтво отримувати оптимальний результат за умови економії ресурсів. Цікаво, що у великих організаціях раціоналізація часто розпочинається з дрібниць:

1) latte effect – наприклад, американська авіакомпанія American Airlines у 1987 році зекономила 40 000 доларів на рік, просто прибравши одну оливку з кожного салату для пасажирів першого класу, що свідчить про те, що мікрооптимізація масштабується у величезні суми;

2) shadow accounting – наприклад, багато підприємств витрачають до 15 % бюджету на так звані тіньові витрати, зокрема ліцензії на софт, якими не часто користуються, підписки на сервіси, які не є надто активними;

3) kaizen – наприклад, на заводах корпорації Toyota будь-який працівник може запропонувати зміни та раціоналізаторські рішення, які економлять 5 секунд його часу, проте загалом ці секунди на тисячах робітників перетворюються на мільярди доларів прибутку, отже раціоналізація – це не робота керівництва, а обов’язок кожного працівника організації.

Крім цих основних пунктів, можна виокремити енергоефективність як прихований резерв. Так, раціоналізація через встановлення датчиків руху для освітлення або систем рекуперації тепла дозволяє економити витрати на комунальні послуги до 40 %.

Якщо деякі власні служби організації, зокрема клінінгова служба чи автопарк завантажені лише на 20 %, раціональним є не утримувати їх у штаті, а передати на аутсорсинг.

Наступний пункт – теорія обмежень або вплив вузького місця. Економія витрат є доцільною саме там, де виробництво «гальмує».

Для малого бізнесу раціоналізація витрат стосується не масштабних і глобальних реформ, а гнучкості й уваги до деталей. При обмеженні бюджету кожен заощаджений відсоток перетворюється на чистий прибуток. Малий бізнес може вдало економити ресурси, використовуючи шеринг ресурсів в кооперації з іншими, раціоналізацію через хмарні рішення, автоматизацію рутини, енергоощадність на мінімумі, перегляд умов з постачальниками, гібридний формат роботи, рекламу через мікровплив.

Так, закупівля сировини та матеріалів за гуртовими цінами при об'єднанні з іншими підприємствами суттєво знижує витрати. До того ж, замість того, щоб купувати дорогі сервери та платити системному адміністратору повну заробітну плату, малий бізнес переходить на програмне забезпечення як послугу – SaaS. Плата щомісяця невеликої суми за CRM чи бухгалтерію – лише за ту кількість користувачів, яка є, що сприяє перетворенню великих капітальних витрат на маленькі операційні витрати.

У малому бізнесі власник часто витрачає багато часу на розсилки, проте впровадження чат-бота економить до 15 годин робочого часу. Великі витрати зазвичай йдуть на електроенергію, проте використання LED-ламп, програмованих розеток може знижувати витрати до 20 %. Знижки, які можна отримати у постачальників, в обмін на передплату або відтермінування платежу, економить кошти. Організація може не платити за оренду зайвих метрів приміщення, а також за опалення, воду, каву для працівників, які можуть працювати дистанційно. Маркетинг можна раціоналізувати через локальних блогерів або бартерні умови з ними, що дасть вищу конверсію при менших витратах.

Науковий підхід до раціоналізації [16, 21, 33, 49] розглядає її не як якусь випадкову подію, а як системну дисципліну. У менеджменті виокремлюють декілька фундаментальних підходів (рис. 1.1).

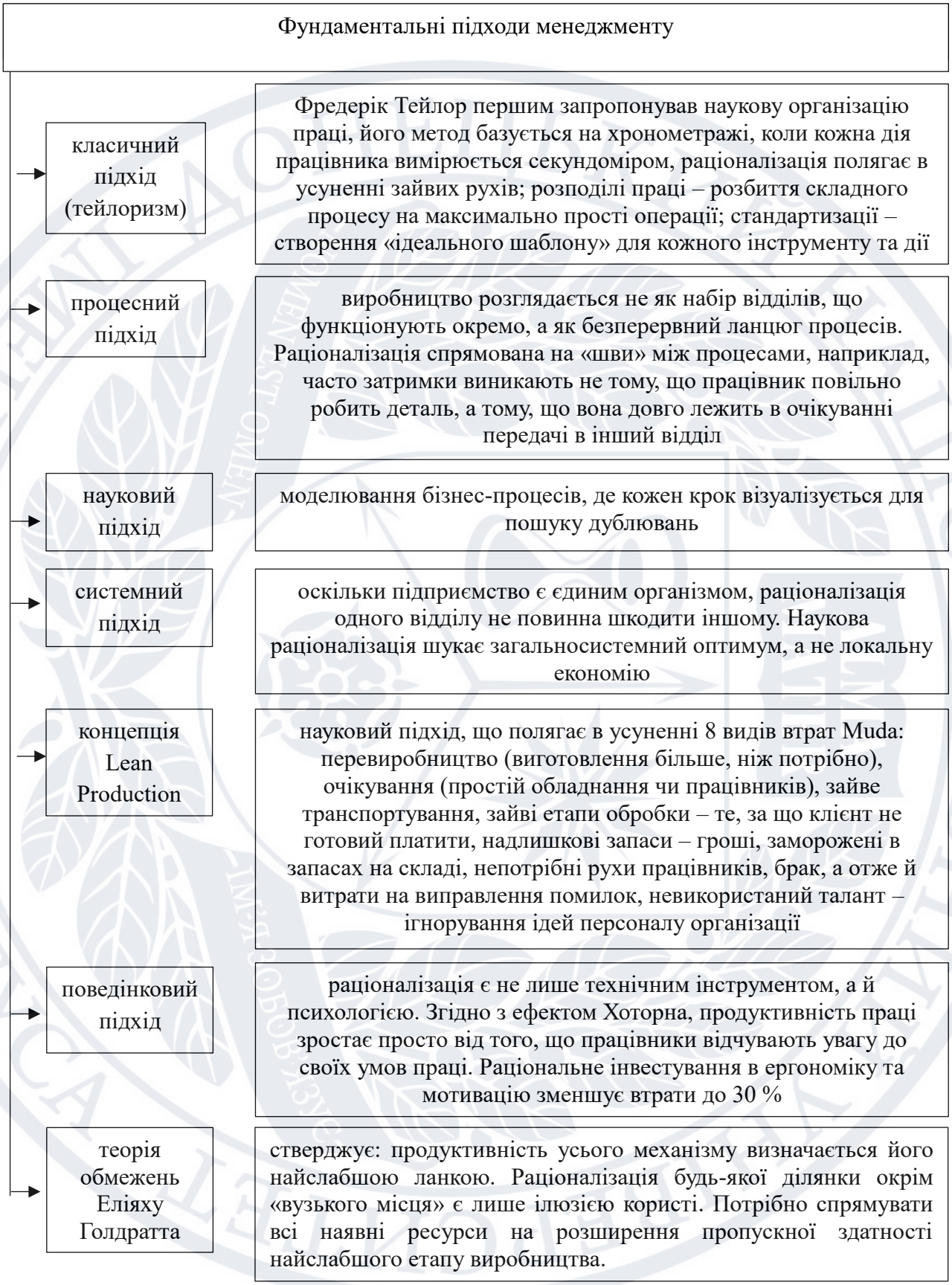

Рисунок 1.1 – Фундаментальні підходи менеджменту [15, 34, 50]

Досліджуючи раціоналізацію витрат, неможливо не зупинитися окремо на процесі виробництва продукції. З наукової точки зору це є процес створення матеріальних благ (товарів, робіт, послуг), який складається з трьох ключових аспектів:

По-перше, вхідні ресурси – все, що «завантажується» у систему. Для малого бізнесу це сировина та матеріали, праця, засоби праці.

По-друге, технологічний процес – потенціал для раціоналізації, основними операціями за якого є безпосереднє створення продукту, допоміжними операціями – налагодження обладнання, контроль якості, раціоналізація – у малому виробництві часто до 40 % часу витрачається на допоміжні операції. Оптимізувавши лише їх, збільшиться обсяг випуск без нових витрат.

По-третє, вихідний результат – готова продукція, що має споживчу вартість, до якої відноситься валовий випуск – все, що виготовлено, включаючи брак, та товарна продукція – готова продукція, що підлягає реалізації [16, 22, 38].

З метою раціоналізації виробництва у малому бізнесі варто звернути увагу на такі показники:

- собівартість продукції – раціоналізація витрат полягає тут у пошуку дешевших аналогів сировини без втрати якості або зменшенні енерговитрат;
- виробничий цикл – час від моменту закупівлі сировини до отримання грошових ресурсів від клієнтів: що він коротший, то швидше обертаються гроші;
- продуктивність праці – вартість продукції у розрахунку на одного працівника: часто проста заміна ручного інструменту на електричний підвищує цей показник у 2-3 рази.

Виходячи з усього сказаного вище, варто зазначити, що раціоналізація є мистецтвом відсікання зайвого, повагою до людських ресурсів та людського капіталу в цілому і екологією мислення.

1.2 Економічна сутність і класифікація витрат підприємства

Грошова оцінка матеріальних, трудових, фінансових ресурсів, використаних у процесі діяльності для виробництва продукції, надання послуг або реалізації товарів протягом певного часу є витратами підприємства. Слід зазначити, що витрати підприємства відображають зниження вигод через зменшення активів або зростання зобов'язань, що зменшує власний капітал підприємства.

За економічними елементами витрати підприємства поділяються на матеріальні затрати, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, амортизацію та інші операційні витрати, це відображається у формі 2 статистичної фінансової звітності. За великим рахунком, витрати – це зменшення активів або збільшення заборгованості, не пов'язані з їх розподілом між власниками. За функціональним призначенням витрати поділяються на виробничі (собівартість). Адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати. За ступенем однорідності витрати можуть бути матеріальними, трудовими, амортизаційними, соціальними. За статтями калькуляції – ті, що використовуються для розрахунку собівартості конкретного виду продукції. За відношенням до обсягу виробництва – постійні, змінні, загальні [14 19, 32, 35].

За способом перенесення вартості на продукт витрати можна або чітко закріпити за конкретною одиницею товару – це прямі витрати або важко розділити між окремими товарами, оскільки вони пов'язані з роботою всього підприємства – непрямі (накладні) витрати. За часом виникнення всі витрати діляться на витрати звітного періоду та витрати майбутніх періодів.

Сутність управління витратами полягає у виявленні того, як сформувалася собівартість продукції для оптимізації діяльності. За можливістю впливу витрати підрозділяються на релевантні – які змінюються внаслідок прийняття певного рішення та нерелевантні – залишаються незмінними незалежно від прийнятого

рішення. Собівартість продукції є вихідною точкою при розрахунку витрат підприємства. У собівартість включаються (табл. 1.1).

Таблиця 1.1 – **Склад собівартості продукції [14, 23, 34]**

Показники	Характеристика
прямі матеріальні витрати	вартість сировини, покупних напівфабрикатів та палива, які стали частиною продукту, товару, послуги чи роботи
прямі витрати на оплату праці	заробітна плата працівників, які фізично виготовляли товар (відрядна)
інші прямі витрати	єдиний соціальний внесок на заробітну плату працівників, амортизація обладнання, на якому працюють робітники підприємства
загальновиробничі витрати	непрямі витрати, які розподіляються між товарами за певним критерієм

Залежно від типу бізнесу, обирають один з методів розрахунку собівартості продукції, тобто калькулювання:

1. позамовний метод калькулювання собівартості продукції – полягає у тому, що витрати збираються окремо на кожне конкретне замовлення;
2. попроцесний метод калькулювання собівартості продукції – полягає у тому, що витрати рахуються на велику партію однакових товарів;
3. нормативний метод калькулювання собівартості продукції – коли є чіткий стандарт («норма») витрат на одиницю, підприємство відстежує відхилення від неї.

Важливо наголосити, що деякі витрати не «ходять» за товаром, а списуються одразу на фінансовий результат, зменшуючи величину прибутку.

Фундаментом фінансового управління і планування є два показники, які стосуються витрат, а саме – точка беззбитковості і запас фінансової міцності. Вони допомогають з’ясувати, наскільки небезпечним є стан бізнесу.

Точка беззбитковості являє собою обсяг продажу у натуральній або грошовій формі, за якого дохід підприємства (виручка від реалізації продукції)

дорівнює витратам (сумі постійних та змінних). У цьому випадку підприємство не отримує прибуток і не входить у зону збитків. Точка беззбитковості розраховується як відношення постійних витрат до різниці між ціною і питомими змінними витратами. Знаменник такого дробу, тобто різниця між ціною одиниці продукції і питомими змінними витратами має назву «маржинальний дохід підприємства». Маржа завжди показує певну різницю, додаткову величину. Отже, маржинальний дохід є сумою, яка залишається з кожної проданої одиниці товару на покриття постійних витрат і формування прибутку.

Запас фінансової міцності являє собою так звану відстань від поточного, планового чи прогнозованого обсягу продажу до точки беззбитковості. Вірніше, як далеко «відійшло» підприємство у своєму обсягу реалізації від точки беззбитковості. Запас фінансової міцності показує, на скільки відсотків може зменшитись виручка від реалізації продукції, перш ніж підприємство почне отримувати збитки. Цей показник розраховується як відношення різниці між фактичним та беззбитковим доходом до фактичного доходу. Розраховується у відсотках. Якщо говорити по критеріях, то запас фінансової міцності більший ніж 30 % свідчить про існування у підприємства подушки безпеки, бізнес є стійким, криза не загрожує підприємству. Якщо показник менше 10 %, то ситуація на підприємстві є критичною, будь-які зміни у зовнішньому чи внутрішньому середовищі можуть довести підприємство до банкрутства [18, 25, 46].

Також існує показник, який безпосередньо пов’язаний з витратами, точкою беззбитковості та запасом міцності – це операційний важіль або операційний леверидж. Існує також фінансовий леверидж, проте він стосується капіталу та кредитів. Фінансовий леверидж пов’язаний не з виробництвом прямо, а з структурою капіталу – власними і запозиченими коштами. Фінансовий леверидж додає до витрат фінансові витрати, а саме – відсотки за кредитом.

Операційний важіль показує, як зміна обсягу продажу впливає на прибуток, його сутність закладена у співвідношенні між постійними та змінними

витратами. Отже, відмінність між цими видами левериджу полягає у тому, що операційний важіль пов'язаний зі структурою витрат, фінансовий – зі структурою капіталу, операційний впливає на операційний прибуток, фінансовий – на чистий прибуток, головним ризиком при операційному прибутку є ризик не досягти точки беззбитковості, при фінансовому – ризик банкрутства через неможливість виплатити кредити, зв'язок операційного левериджу. Зв'язок точки беззбитковості та операційного левериджу полягає у наступному: чим вищі у підприємства постійні витрати, наприклад, дороге обладнання чи велика оренда), тим вищий операційний леверидж. Це означає, що точка беззбитковості знаходиться «далеко», отже потрібно продати багато, щоби вийти в нуль.

Ефект важеля полягає у такому: якщо підприємство вже пройшло точку беззбитковості, то при високому левериджі кожен наступний відсоток збільшення продажів дає великий приріст прибутку, оскільки постійні витрати вже покриті, і далі прибуток зростає дуже швидко. Однак, це працює і в зворотній бік: якщо, наприклад, продажі зменшаться хоча б на 5 %, то прибуток при високому левериджі може знизитися на 30 %. Високий операційний леверидж є грою на великих ставках: високий потенційний прибуток, але низький запас фінансової міцності. Отже, запас із запасом міцності такий: чим вищий операційний леверидж, тим менший запас міцності – це прямий зв'язок. З фінансовим левериджем зв'язок непрямий: збільшує постійні витрати на суму відсотків.

Процес управління витратами є не просто їх зменшенням, а перетворенням на інвестиції, які приносять прибуток. Облік на підприємстві фіксує факти, які вже мають місце, які вже сталися, а управління вирішує, що має статися. Тому окрім класичного калькулювання підприємства використовують сучасні підходи, зокрема АВС-костинг, коли витрати розподіляються не на продукт, а на процеси, що допомагає виявити приховані збитки; таргет-костинг або цільове калькулювання чи метод від зворотного – підприємство спочатку визначає ринкову ціну, віднімає бажаний прибуток і отримує цільову собівартість, до якої

має прагнути; ЛСС-костинг або облік витрат за життєвий цикл продукції від розробки до утилізації; директ-костинг, коли у собівартість продукції включаються тільки змінні витрати, а всі постійні витрати списуються одразу на фінансовий результат періоду; стандарт-костинг – коли спеціальні стандарти встановлюються заздалегідь, а головним критерієм є аналіз і контроль відхилень фактичних результатів від нормативних; кайдзен-костинг – процес безперервного та поступового зниження собівартості на етапі виробництва продукції за рахунок невеликих, але постійних удосконалень кожного бізнес-процесу [19, 41, 46].

З метою ефективного управління підприємство розмежовують на ділянки, де певний менеджер відповідає за певні цифри, такі ділянки називаються центрами відповідальності. Існують 3 центри відповідальності: центр витрат, коли керівник відповідає лише за те, щоб не перевищити бюджет, відпущений «згори»; центр доходів, коли керівник відповідає за виручку від реалізації продукції, а оскільки в цей показник входять різні види витрат і доходів, то цей показник є набагато ширшим; центр прибутку – керівник балансує між величиною доходів та витрат. Створення центрів відповідальності перегукується з бюджетуванням та аналізом відхилень або управлінням за відхиленнями. Це основа оперативного короткострокового управління, за якого складається план (бюджет) і наприкінці місяця відбувається аналіз відхилень, які оцінюються наступним чином: сприятливі – якщо витрачено менше, ніж планувалося; несприятливі – якщо витрачено більше, ніж планувалося. При цьому аналізувати потрібно не лише окремі цифри, але й причинно-наслідкові зв’язки.

Крім того, в управлінні існує поняття «витрати на втрачені можливості» - це прибуток, який підприємство втрачає, обравши один варіант замість іншого, альтернативного. Такі витрати вважаються неявними, не відображаються в офіційній бухгалтерії, але в управлінському обліку не лише мають місце, а й є головними для прийняття рішень.

1.3 Фактори впливу та ризики при реалізації заходів з раціоналізації витрат

Сьогодні глобальний ринок спецій оцінюється у 24-26 млрд дол США і продовжує збільшуватись приблизно на 5 % щороку. Основними драйверами зростання на цьому ринку є глобалізація смаків через популярність азійської, мексиканської та африканської кухонь і попит на органічну продукцію. Спостерігається домінування Азійського регіону: Індія, В'єтнам та Китай залишаються основними експортерами ринку, а будь-які катаклізми у цих регіонах миттєво підіймають собівартість пакування спецій в Україні. Світові ринки все частіше переходять на переробні матеріали у пакуванні продукції, що є викликом для раціоналізації витрат, що є дорожчим, ніж звичайний пластик.

Говорячи про український ринок спецій, слід зазначити основні тенденції його розвитку. Сумарне споживання спецій та прянощів у 2023 році в Україні склало приблизно 12,3 тис тонн на загальну суму 40,2 млн дол США. Середня вартість 1 кг спецій на ринку становить станом на 2023-2024 рр. 3,26 дол США, що на сьогоднішній день складає 143,29 грн. Україна імпортує майже 80-90 % сировини крім кориандру, гірчиці та кропу, що робить вітчизняні підприємства заручниками валютного курсу.

Якщо говорити про структуру асортименту, то ринок трансформується від простих позицій, таких як чорний перець і лавровий лист до складних сумішей, таких як приправи «До курки», «До м'яса», на які раніше припадало до 70 % продажів на цьому ринку. Оскільки українці почали частіше купувати готові суміші замість окремих інгредієнтів, для кожного окремого підприємства це означає збільшення витрат на розробку рецептур та маркетинг.

У 2025 році слід виокремити наступні тренди українського ринку спецій:

- почав збільшуватися попит на зручність – споживач потребує сумішей, що економлять час на приготування їжі;

- популярними стають так звані ботанікали та функціональні добавки, які пропагують спеції як елемент здорового харчування;
- відбувається перехід від дешевих до більш дорогих та якісних приправ без штучних підсилювачів смаку – глутамату.

Стосовно конкуренції, то наймасштабнішими представниками українського ринку спецій в українських мережах є ТМ «Приправка», «Мрія», «Торчин», «Еко, «Ямуна». Оскільки на ринку існує багато гравців – від гігантів до дрібних крафтових виробників – то раціоналізація витрат є єдиним способом тримати конкурентну ціну на полиці.

Раціоналізація витрат, зокрема на підприємствах харчової промисловості та торгівлі (пакування та реалізація спецій) обумовлена тісним взаємозв'язком між зовнішніми ринковими факторами та внутрішньою ефективністю бізнес-процесів, зокрема технологічних. У цій галузі існує низка детермінант, що визначають структуру витрат, а саме: висока залежність від імпорту сировини та значна частка витрат на логістику й упаковку. Враховуючи це, стратегія раціоналізації витрат має враховувати волатильність валютних курсів та зміни в світових ланцюгах постачання, що прямо впливає на закупівельну ціну прянощів.

Всі чинники раціоналізації витрат виробництва варто розбити на внутрішні та зовнішні. Зовнішні фактори є непідконтрольними для підприємства та його менеджменту, сюди можна віднести [48, 50]:

- валютні ризики: оскільки більшість спецій є імпортованими, наприклад, перець, кориця, куркума, то курс гривні прямо впливатиме на собівартість продукції, а раціоналізація витрат полягатиме у правильному хеджуванні ризиків або виборі моментів закупівлі;

- логістичні витрати: вартість пакування та торгівлі дуже сильно залежить від цін на пальне. Спеції є легким товаром, проте об'ємним при роботі з ними великими партіями, тому ефективність маршрутів доставки є критичною;

- сезонність та врожайність: зміна цін на сировину в країнах-постачальниках (Індія, В’єтнам) через погодні умови.

Внутрішні фактори є контрольованими з центру менеджменту підприємства, до них відносяться наступні:

- технологічні втрати при пакуванні: втрата ваги при фасуванні порошкоподібних спецій. Раціоналізація у цьому ключі є встановленням точнішого обладнання, що зменшує відсоток браку та втрат сировини;
- енергоємність виробництва: витрати на роботу фасувальних ліній, підтримку специфічного мікроклімату на складах, зокрема вологості та температури, аби спеції не втрачали свій аромат;
- маркетингова складова: витрати на дизайн та пакування. Тут важливо віднайти баланс – надто дешеве пакування не продасть товар, надто дороге «з’їсть» прибуток.

Внутрішні чинники раціоналізації зосереджені навколо мінімізації технологічних втрат під час фасування та оптимізації енергоспоживання. Однак, прагненні до зниження собівартості містить у собі критичні ризики, зокрема загрозу погіршення органолептичних показників продукції через використання дешевої, проте менш герметичної упаковки. Надмірна економія на маркетингових витратах чи дизайні упаковки в умовах високої конкуренції на українському ринку може призвести до падіння обсягів збуту, що нівелює будь-який ефект від скорочення витрат. Потенційному клієнту «дешева упаковка» може бути не до вподоби. Оскільки пакетик спецій не є дуже дорогим, часто споживач віддає перевагу не лише тій спеції, яку він шукає, наприклад, лавровому листу чи суміші перців, а саме упаковці – кольору, малюнку, якості матеріалу, з якого ця упаковка зроблена.

Специфічними ризиками раціоналізації витрат є наступні: по-перше, ризик втрати якості (аромату): якщо аналізувати витрати шляхом переходу на дешеву поліетиленову плівку замість багатошарового фольгового пакування, спеції

швидше видихатимуться, що може призводити до репутаційних втрат; по-друге, ризик затоварення складів: закупівля величезних партій сировини заради знижки (раціоналізація ціни) може призвести до того, що термін придатності закінчиться швидше, ніж підприємство встигне реалізувати продукцію.

Отже, процес керування витратами на підприємствах, які займаються фасуванням та продажем спецій, має ґрунтуватися на принципі селективності, що передбачає жорсткий контроль за адміністративними та логістичними витратами при одночасному збереженні високих стандартів якості сировини та її захисних властивостей (герметичності пакування), що забезпечує не лише короткострокову економію, а й стабільність позицій бренду у довготривалій перспективі.

Таким чином, до зовнішніх факторів впливу на раціоналізацію витрат слід віднести податки, ціни на сировину, інфляцію. До внутрішніх – технології, кваліфікацію кадрів. Слід зазначити, що надмірна раціоналізація витрат може сприяти втраті якості продукції, а бізнес з пакування та торгівлі спеціями сильно залежить від зовнішніх умов. Якщо логістика зі Сходу дорожчає – підприємство має запроваджувати раціоналізацію витрат через зміну логістичних ланцюгів. Якщо зростає зростання попиту на суміші – підприємство має інвестувати у фасувальну лінію для міксів.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ВИТРАТ НА ВИРОБНИЦТВО ПРОДУКЦІЇ ПП «ФІРМА ВІНМОСТ»

2.1 Загальна характеристика господарської діяльності ПП «Фірма «ВІНМОСТ»

Основними виробниками та брендами спецій і прянощів в Україні, які мають власні потужності та лідирують на ринку, є такі компанії: ТОВ «Приправка Україна» (ТМ «Приправка») – один з найбільших інноваційних виробників, який першим в Україні запровадив парову стерилізацію сировини, спеціалізується на натуральних приправках без консервантів, солі та глутамату, підприємство релоковане з Харкова до Білої Церкви.

ТОВ «ТД Любисток» (ТМ «Любисток») – великий виробник з міста Рівне, що випускає широкий асортимент кулінарних приправ, моноспецій, серію приправ «Смаки світу» та великодній декор. МПП Фірма «Ямуна» теж розташоване у місті Рівне, виробляє понад 20 років прянощі, кондитерські добавки, желе під різними торговими марками: ТМ IRIS пропонує фасовані спеції і кондитерські інгредієнти із конкурентною ціновою політикою, ТМ Ямуна є флагманським брендом з базовими та преміальними спеціями, ТМ «Перчик» - бренд економ класу з популярними приправами. ТМ Мережко – для розширення бакалійної групи. ПАТ «Укроптбакалія» (ТМ «Мрія») – один з найстаріших та найвідоміших брендів базових спецій, харчових добавок та приправ з міста Чернігів. ТМ «Еко» (ПрАТ «Екотехніка») є популярним брендом масового сегмента, що стабільно входить до лідерів ринку за обсягами продажів у ритейлі та пропонує класичний асортимент сушених трав, перців і сумішей. Крім того, активно розвиваються бренди натуральних і копчених приправ преміум-сегмента, як-от Spice King та NeedSpice, а також локальні постачальники сушеної зелені та коріння, що вирощується в Україні – селери, петрушки, коріандру.

Вагоме місце на українському ринку спецій займає ПП «Фірма «ВІНМОСТ» (табл. 2.1), яка хоч і не входить до трійки найбільших національних FMCG-гігантів роздрібної торгівлі, але є ключовим гравцем у своєму сегменті, роблячи чіткий акцент на 100%-й натуральності продукції без штучних консервантів, підсилювачів смаку та хімічних домішок. Компанія розробляє вузькоспеціалізовані технологічні суміші спецій, а також суміші для м'ясопереробних цехів і ковбасних виробництв. Аналіз здійснюється на основі даних фінансової [7-9] та управлінської звітності підприємства (Додатки А-Г).

Таблиця 2.1 – **Загальна характеристика ПП «Фірма «ВІНМОСТ»**

Показники	*Характеристика*
Пріоритети	Стабільна якість, лояльне ціноутворення, підтримка клієнтів
Географія поставок	Прямий імпорт із провідних країн-виробників (Китай, Індія, Індонезія)
Філософія	Популяризація натуральних спецій як засобу для покращення смаку їжі та зміцнення здоров'я, відродження стародавньої культури споживання прянощів
Код ЄДРПОУ	24892484
Географія та сервіс	Покриття всієї території України, індивідуальне логістичне планування для кожного контрагента
Способи доставки	Самовивіз зі складу або відправка транспортними компаніями, зокрема Новою поштою та Укрпоштою
Юридична адреса	Вінниця, вул. Левка Лук'яненка, 14А
Уповноважена особа	Бондар Леонід Сергійович
Розмір уставного капіталу	12 999 900 грн
Організаційно-правова форма	Приватне підприємство
КВЕД	46.37 – Оптова торгівля какао та прянощами 10.84 – Виробництво прянощів і приправ 46.75 – Оптова торгівля хімічними продуктами
Кількість працівників	5

Приватне підприємство фірма «ВІНМОСТ» здійснює свою діяльність на українському ринку спецій з 1997 року, зарекомендувавши себе як надійний партнер та стабільний постачальник. Стратегічна мета компанії – це забезпечення

національного споживчого ринку високоякісними натуральними прянощами, які імпортуються з країн походження, таких як Індія, Китай, В'єтнам, Індонезія. Керівництво підприємства розглядає спеції не лише як харчові добавки для посилення і покращення смакових властивостей страв, а й як важливий елемент підтримки здоров'я нації, спираючись на багатовікові традиції їх використання у медицині та кулінарії. Підприємство пропонує гарне співвідношення «ціна-якість» та експертну підтримку у світі спецій. В якості місії компанія проголошує наповнення української кухні справжніми ароматами Сходу.

Підприємство має диплом від ДП «Вінницястандартметрологія» на суміш перцю чорного меленого та сертифікат на систему управління безпечністю харчових продуктів від органу з сертифікації «Міжнародні стандарти і системи», який засвідчує безпечність продуктів виробника ПП «Фірма ВІНМОСТ». Вся продукція підприємства сертифікована за міжнародними стандартами безпеки харчових продуктів ISO 22000.

Підприємство забезпечує гнучкі умови доставки зі свого складу у будь-яку точку України, підбираючи оптимальний варіант для кожного замовника. Відвантаження продукції здійснюється як власними ресурсами, так і через популярні поштові сервіси (Нова пошта, Укрпошта). При цьому клієнт має перевірити цілісність та комплектність товару безпосередньо у відділенні, а в разі виявлення пошкоджень чи нестачі необхідно скласти акт-претензію, відмовитися від отримання посилки та зв'язатися з менеджером компанії для подальших інструкцій.

Підприємство продає спеції (сушені і цілі), суміші спецій (для м'яса і птиці, риби і морепродуктів, перших і других страв, овочів і салатів, соусів, пряних трав, спецій Карі, перців), декоративні обсипки (великої і дрібної фракції), напої (чай, для кави глінтвейну), фасовану продукцію (спеції, суміші спецій, чай).

На рис. 2.1 наведено актуальні ціни на мелені спеції.

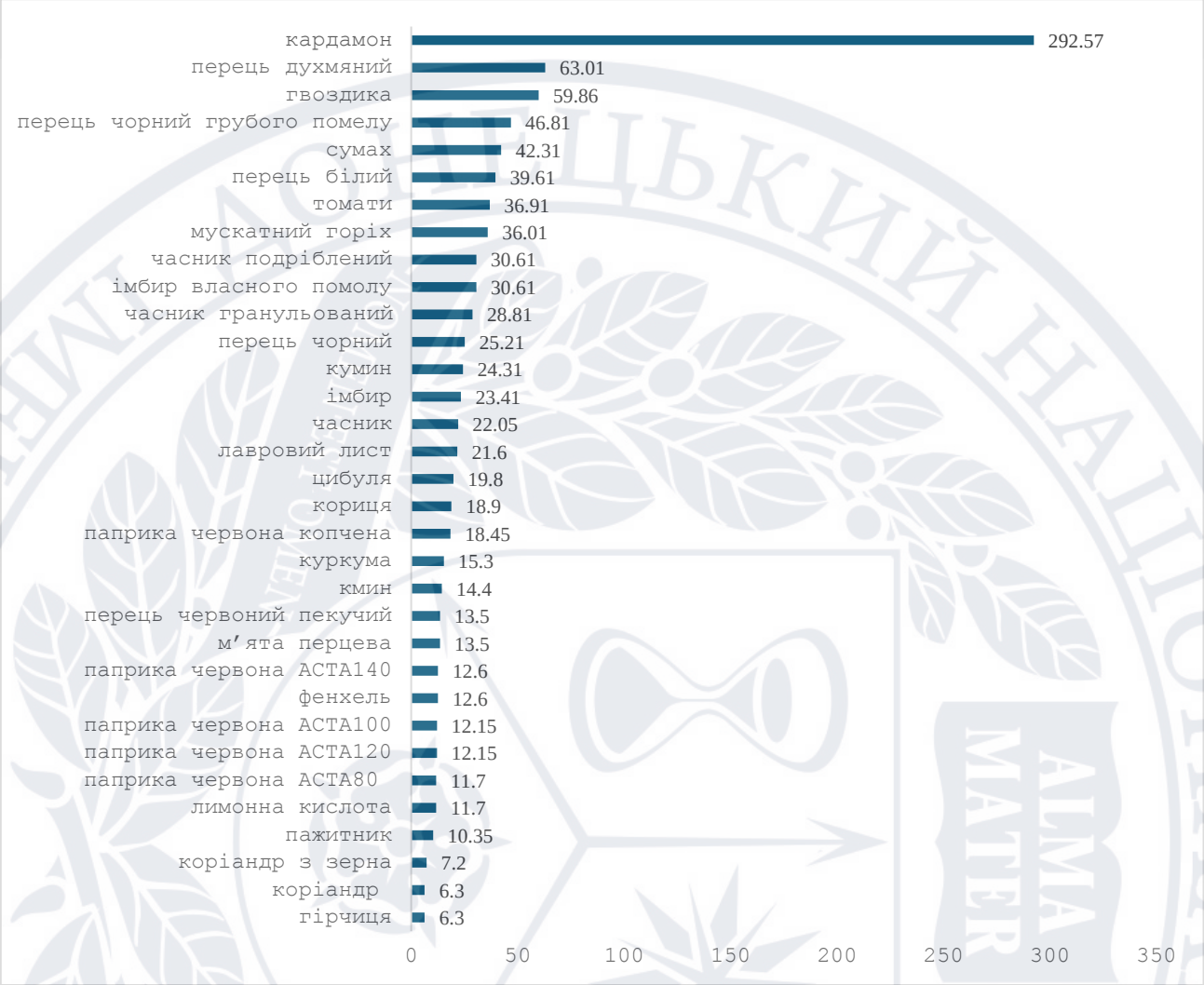

Рисунок 2.1 – Ціни на мелені спеції ПП «Фірма ВІНМОСТ» станом на травень 2026 р., грн / 100 г

Як свідчить рис. 2.1, найдорожчою меленою спецією в асортименті є кардамон, найдешевшою – гірчиця. Це пов'язано з тим, що кардамон взагалі займає третє місце у світі за дорожнечею серед усіх спецій, поступаючись лише шафрану та ванілі. Висока вартість цієї пряності обумовлена комплексом природних, технологічних та ринкових факторів: коробочки кардамону дозрівають на одному кущі поступово, що унеможливлює процес автоматизації, рослина є дуже примхливою, спостерігається низька врожайність та великі втрати ваги, до того ж існує вузький географічний ареал, колосальний світовий попит та

великий вплив кліматичних змін. Один кущ в середньому дає лише близько 10 якісних стручків за цикл, а свіжий кардамон проходить тривалий процес сушіння і калібрування, втрачаючи при цьому до 80 % початкової маси.

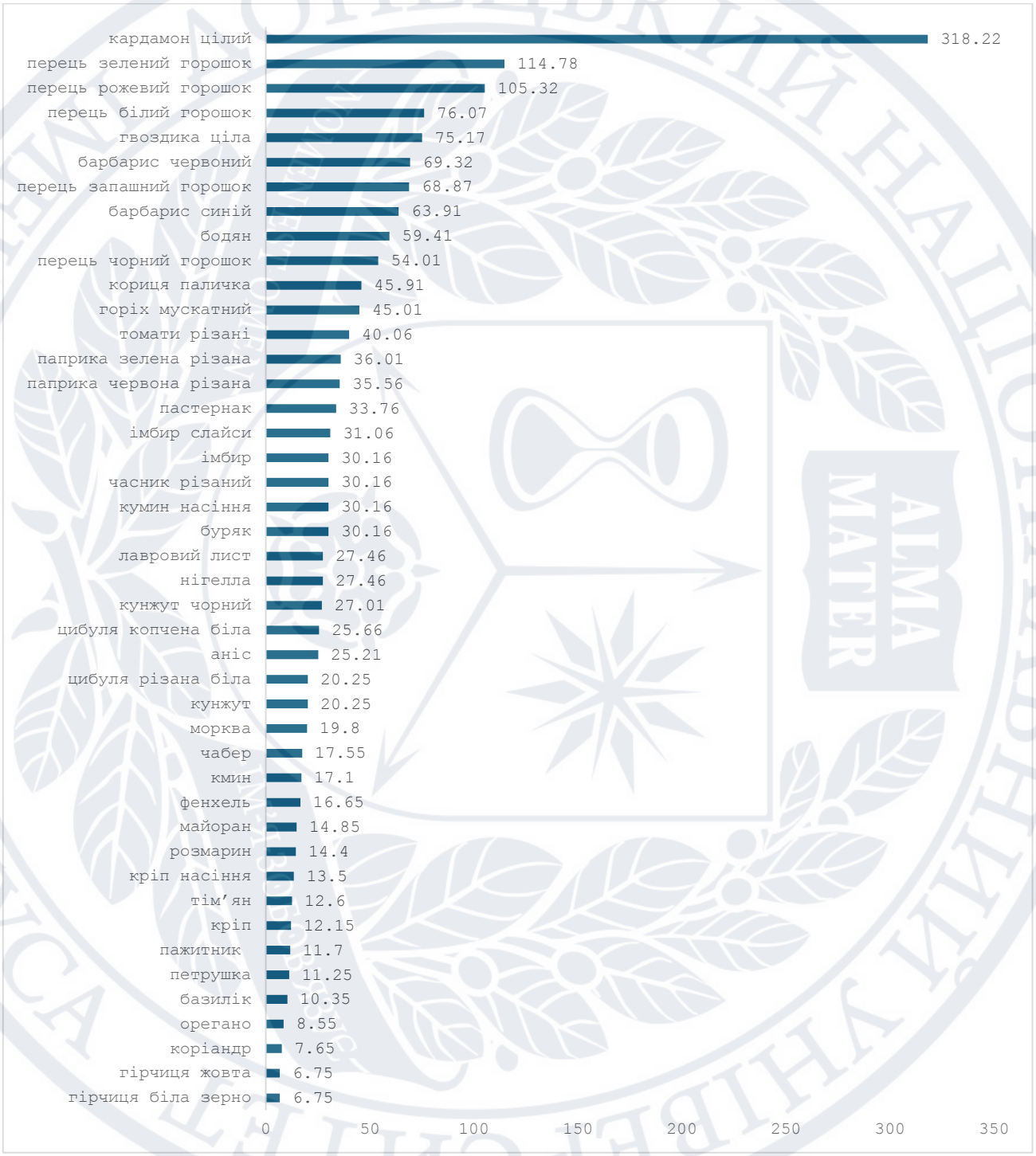

Рисунок 2.2 – Ціни на цілі спеції ПП «Фірма ВІНМОСТ» станом на травень 2026 р., грн / 100 г

На рис. 2.2 наведено ціни на цілі спеції. Так само як і на попередньому рисунку, серед спецій ціна на кардамон суттєво перевищує ціни на інші види спецій. Якщо серед мелених спецій кардамон мелений за ціною перевищував найдешевший товар – гірчицю – в 46,5 разів, то серед цілих спецій кардамон цілий перевищує за ціною найдешевшу спецію – гірчицю білу зерно – в 47,1 разів.

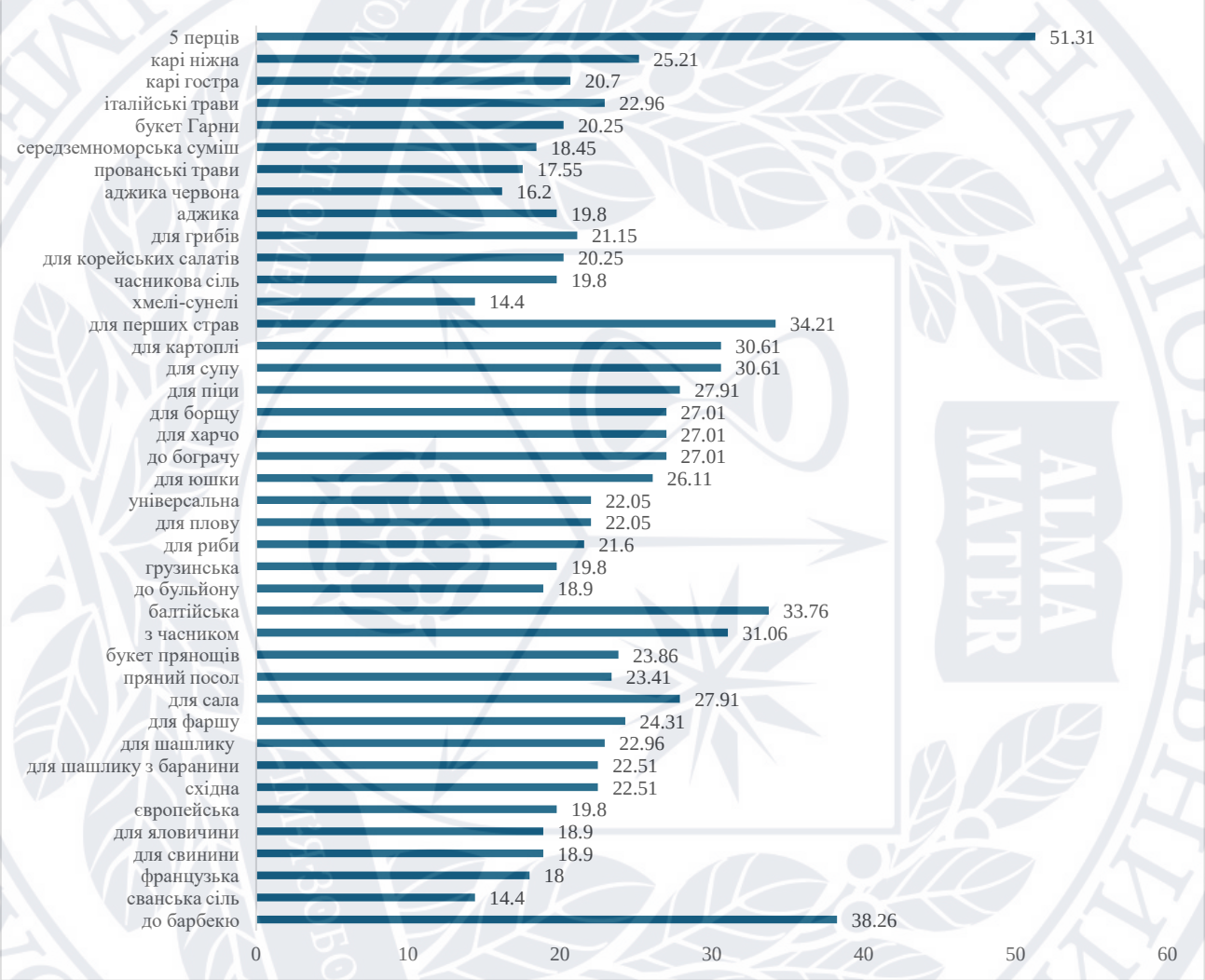

Рисунок 2.3 – Ціни на суміші спецій ПП «Фірма ВІНМОСТ» станом на травень 2026 р., грн / 100 г

Середня ціна на суміші спецій ПП «Фірма ВІНМОСТ» станом на травень 2026 року складає 23,99 грн. Найвищою є ціна на суміш «П’ять перців», найдешевшими – «Сванська сіль» та «Хмелі-сунелі».

Таблиця 2.2 – **Асортимент і ціна декоративних обсипок великої фракції ПП «Фірма ВІНМОСТ» станом на травень 2026 р., грн/100 г**

№	*Види*	*Склад*	*грн*
1	Селянська	Коріандр, перець солодкий, часник, кунжут	18,0
2	Багряна	Перець червоний солодкий, гірчичне насіння, чорний перець, часник	19,8
3	Бриз №2	Коріандр, паприка червона, паприка зелена солодка, морква, гірчиця та ін.	22,05
4	Вогняна	Перець чилі, паприка, коріандр, цибуля та ін.	22,05
5	Екзотика	Часник, перець чилі, імбир, базилік та ін.	23,41
6	Рубінова	Морква, перець червоний солодкий, часник, гірчиця та ін.	23,41
7	Малахітова	Кріп, сушена цибуля, базилік, коріандр, часник, чорний перець	24,31
8	Літня	Перець червоний, перець зелений солодкий, часник, кмин, гірчиця та ін.	25,21
9	Лугова	Перець зелений солодкий, морква, цибуля, часник	27,01
10	Кримська	Куркума, паприка, томат мелений, часник та ін.	27,01
11	Царська	Цибуля сушена, куркума, перець чорний, часник	28,81
12	Північна	Морква сушена, цибуля сушена, часник сушений, перець паприка, перець зелений солодкий та ін.	28,81
13	Апетитна	Паприка червона і зелена, морква сушена, часник, кріп та ін.	29,71
14	Ніжна для сиру	Кунжут, перець червоний, перець зелений, цибуля, часник, петрушка та ін.	31,06
15	10 овочів	Часник, морква, петрушка, цибуля, перець червоний і зелений, томати, пастернак, селера, ін.	31,51
16	Ніжна	Паприка, часник, кунжут, зелень та ін.	31,51
17	Райдужна	Паприка зелена і червона, часник, цибуля	34,21
18	Яскрава	Паприка, морква, часник, гірчиця, коріандр	38,71
19	Особлива	Перець чорний, духмяний, гвоздика, цибуля, морква та ін	40,96

Як свідчить табл. 2.2, найдорожчою обсипкою великої фракції є «Особлива». Середня вартість 100 г декоративних обсипок великої фракції складає 27,77 грн, всього підприємство має 19 видів таких обсипок в асортименті.

Таблиця 2.3 – **Асортимент і ціна декоративних обсипок дрібної фракції ПП «Фірма ВІНМОСТ» станом на травень 2026 р., грн/100 г**

№	*Види*	*Склад*	*грн*
1	Мексика	Чилі, паприка, кмин, часник та ін.	21,6
2	Бріз	Морква, гірчиця, червоний і зелений перець, коріандр та ін.	24,31
3	Карпатська	Цибуля сушена, часник, морква, коріандр, куркума, кріп та ін.	26,56
4	Колорадо	Морква, кунжут, зелений перець, часник та ін.	27,91
5	Весняна	Паприка, зелень, гірчичне насіння, морква, цибуля та ін.	28,81

Середня ціна декоративних обсипок дрібної фракції складає 25,84 грн., що є дешевшим за середню ціну обсипок великої фракції, а асортимент по цій товарній групі складає лише 5 позицій.

Щодо напоїв, підприємство пропонує споживачам суміш спецій «До кави», какао та гібіскус (каркаде), проте на сьогодні в наявності має лише перший товар за ціно. 36,01 грн за 100 г. Серед фасованої продукції – чай гранульований чорний, набір «Пряні трави», набори спецій «Для імунітету», «Домашній», «До м'яса», «До риби і морепродуктів», «Універсальний», «Пряно-ароматичний».

Підприємство має власний сайт vinmost.com.ua з розділами «Каталог спецій» (інтернет-магазин), «Про нас», «Доставка і оплата», «Статті» (цікаві факти про спеції та прянощі), «Оптовикам», «Контакти». Футер сайту має розділи «Клієнту» (доставка і оплата, оптовикам, договір оферти, гарантія, обмін та повернення, політика конфіденційності, графік роботи). Крім того, підприємство має власні сторінки у Фейсбуці, ТікТоці та Інстаграмі.

2.2. Аналіз бізнес-показників ПП «Фірма «ВІНМОСТ»

Після викладення короткої історії, ринкової ніші, сфери діяльності та загальної характеристики підприємства слід перейти до економічного аналізу основних його показників. Головним з них є дохід або виручка від реалізації продукції.

Якщо у 2023 р. у порівнянні з минулим роком спад показника доходу підприємства склав 18,06 %, то вже наступного року – 96,46%, у 2025 р. – 60,77 %. На 2026 рік дохід підприємства прогнозується на рівні 127 208 грн, відповідно, зниження показника може скласти 56,14 %.

Рис. 2.4 демонструє нестабільну траєкторію розвитку підприємства з вираженим періодом стрімкого зростання, плато, а потім катастрофічним падінням показників.

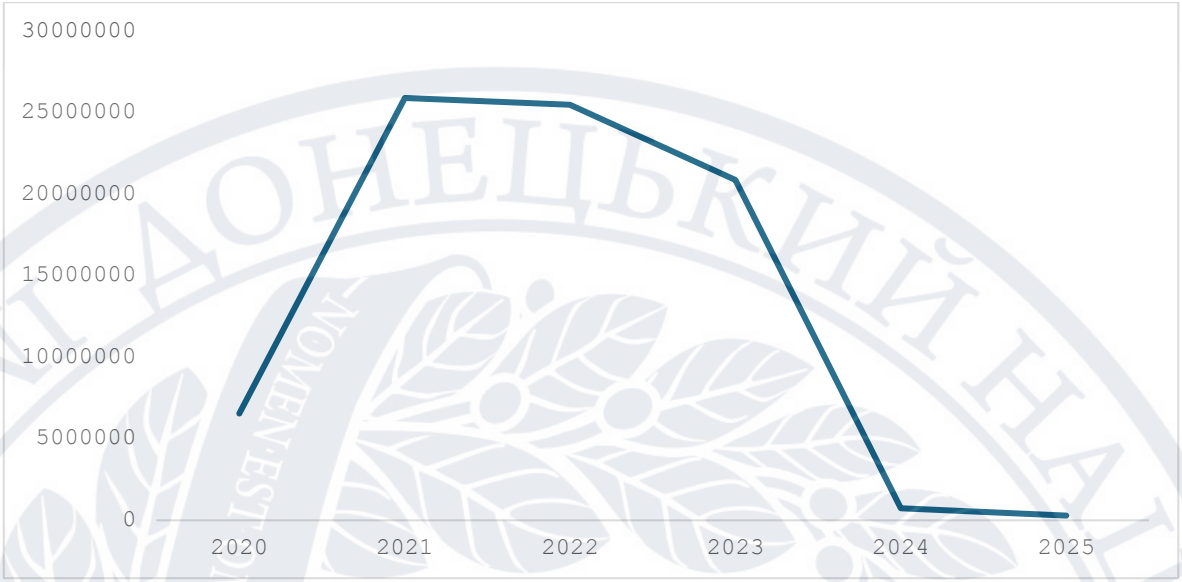

Рисунок 2.4 – Динаміка доходу ПП «Фірма «ВІНМОСТ» у 2020-2025 рр., грн

Весь період, який досліджується, можна умовно поділити на п’ять етапів:

1) Етап стрімкого зростання – 2020-2021 рр – Підприємство продемонструвало колосальний стрибок. Дохід збільшився з 6 560 600 грн до 25 922 300 грн, що складає майже 4 рази. Це свідчить про успішне масштабування, вихід на нові ринки.

2) Етап стабілізації – 2021-2022 рр. Дохід підприємства незначно зменшився до 25 496 600 грн. Компанія перебувала на своєму піку (плато), утримуючи завойовані ринкові позиції.

3) Початок спаду – 2022-2023 рр. Почалося помітне падіння доходу до 20 892 400 грн (приблизно на 18 %). Це перша ознака появи системних проблем, посилення конкуренції або втрати частини клієнтів.

4) Критичне падіння – 2023-2024 рр. – Відбулося катастрофічне падіння показників – дохід обвалився до 739 300 грн: зменшення у порівнянні з попереднім роком відбулося у понад 26 разів.

5) Загроза банкрутства – 2024-2025 рр. – Падіння доходу підприємства продовжилося до критичної позначки у 290 000 грн. Компанія фактично втратила весь свій операційний дохід порівняльно з піковими роками.

Отже, цей рисунок чітко ілюструє глибоку операційну кризу. Причинами обвалу після 2022-2023 рр. в українських реаліях є втрата ключових виробничих потужностей, руйнування логістики, повна втрата ринків збуту або зупинка діяльності. Показники 2024-2025 рр. свідчать про те, що підприємство перебуває на межі банкрутства, генеруючи мінімальний дохід, який навіть не покриває постійних витрат. Рис. 2.5 відображає динаміку чистого прибутку підприємства.

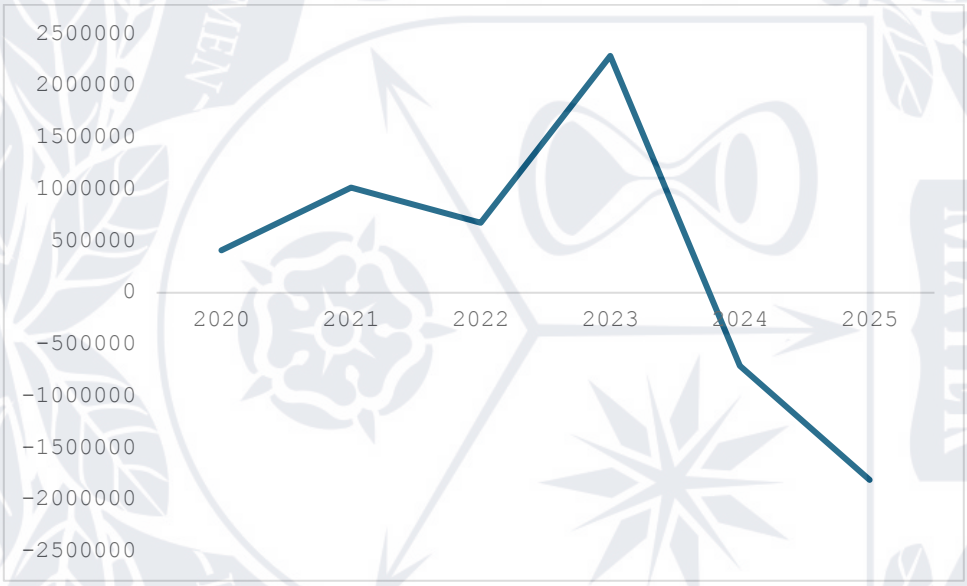

Рисунок 2.5 – Динаміка чистого прибутку ПП «Фірма «ВІНМОСТ» у 2020-2025 рр., грн

Підприємство розпочало 2020 рік з позитивним чистим прибутком, наступного року спостерігалося зростання чистого прибутку до пікової позначки в 1 017 800 грн. У 2022 році відбулося незначне падіння фінансового результату –до 674 900 грн. 2023 рік був найуспішнішим роком періоду, коли чистий прибуток досяг абсолютного максимуму. Вже наступного року спостерігалося критичне падіння показників, підприємство перетнуло нульову лінію та отримало чистий збиток (- 705 200 грн). 2025 рік характеризувався поглибленням

фінансової кризи, коли збитки зросли до максимального негативного значення (-1 808 900 грн). Таким чином, виокремлюємо період розвитку (2020-2023 рр), коли підприємство демонструвало стабільну прибутковість із тимчасовим коливанням у 2022 році, та період кризи – 2024-2025 рр., цей період характеризується стрімким зниженням рентабельності, що призвело до глибокої збитковості.

Рентабельність продажів у 2022 році складала лише 2,65 %, проте вже наступного року цей показник склав 10,96%. У 2024 році коефіцієнт перейшов у від'ємне значення, склавши (-96,46 %), що оцінюється вкрай негативно. За останній звітний період значення показника трошки покращилось (-60,77 %), проте все одно є від'ємним.

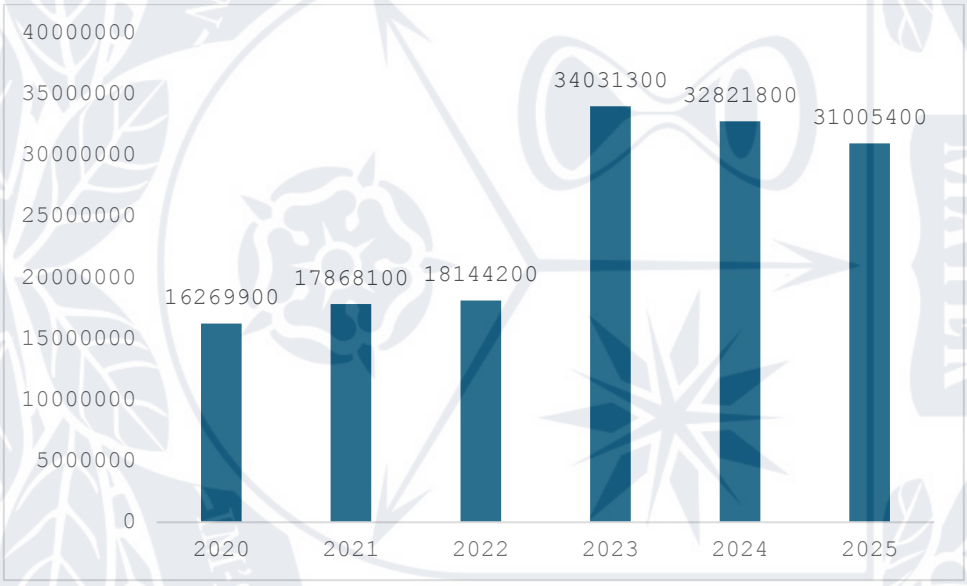

Рисунок 2.6 – Динаміка активів ПП «Фірма «ВІНМОСТ» у 2020-2025 рр., грн

Як свідчить рис. 2.6, спочатку спостерігається помірне зростання обсягів активів, потім – незначне уповільнення темпів зростання у 2022 році, вже наступного року бачимо стрімкий стрибок вартості активів майже вдвічі, далі йде початок спадного періоду та подальше скорочення майнового потенціалу підприємства в останньому звітному періоді.

Етап накопичення – 2020-2022 рр. – передбачає стабільне та плавне нарощування майнової бази. Етап капіталізації – 2023 рік – характеризується аномальним розширенням підприємства, що свідчить про інвестиції та переоцінку. Останній на сьогоднішній день етап – етап рецесії – 2024-2025 рр. – відбувається поступове вимивання активів. Незважаючи на це, попри падіння, активи у 2025 році залишаються майже вдвічі вищими за рівень 2020 року.

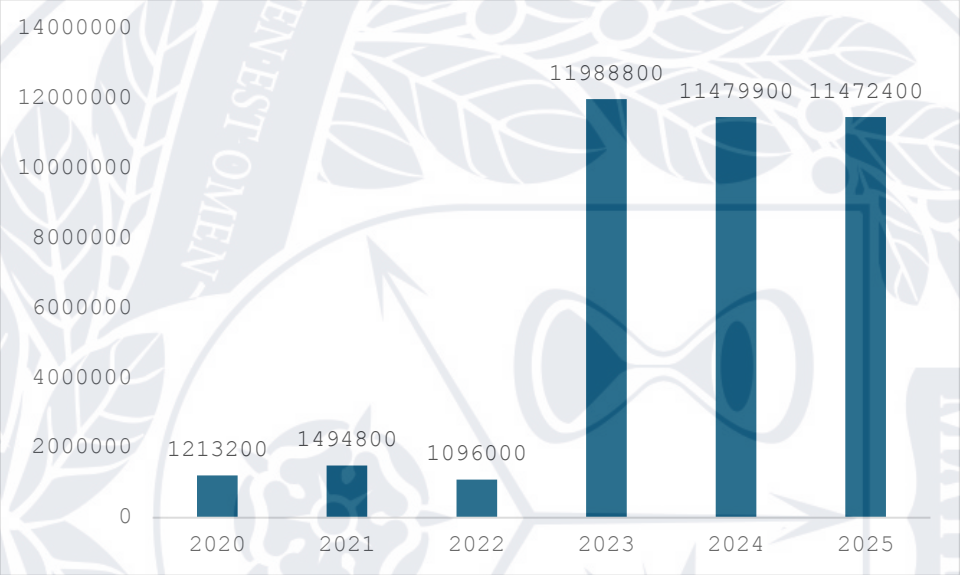

Рисунок 2.7 – Динаміка зобов'язань ПП «Фірма «ВІНМОСТ» у 2020-2025 рр., грн

Рис. 2.7 може дати такий покроковий аналіз: у 2021 році зростає боргове навантаження на підприємство, у 2022 році знижується рівень заборгованості до мінімального значення, далі – стрімкий аномальний стрибок зобов'язань у 2023 році, незначне скорочення обсягу заборгованості підприємства у 2024 році та стабілізація боргових показників у 2025 році. Ключові тенденції такі: контрольований період – 2020-2022 рр. – підприємство функціонувало з низьким рівнем залученого капіталу, у 2023 році відбувся критичний стрибок з різким зростанням зобов'язань, яке синхронізується у часі зі стрибком активів, період залежності – 2024-2025 рр – фіксація високої кредиторської залежності без

суттєвого погашення боргів. Отже, кінцевий рівень зобов'язань перевищує початковий показник 2020 року майже в 9,5 разів.

Таблиця 2.4 – **Основні бізнес-показники діяльності ПП «Фірма «ВІНМОСТ» у 2020-2025 рр., тис. грн**

Показники	2021	2022	2023	2024	2025
Основні засоби	2470,2	2295,6	2295,6	2295,6	2121
Оборотні активи	15218,4	15669,1	31556,2	30346,7	28704,9
Запаси	7713,1	11393,5	10659	11278,1	10371
Товарна дабіторська заборгованість	4460	3240,3	7866,1	7127	6466,4
Гроші та їх еквіваленти	44,2	135,5	985,4	113,8	8,0
Власний капітал	16373,3	17048,2	22047,1	21341,9	19533
Товарна кредиторська заборгованість	500,2	154,5	10602,1	10612,8	10613
Поточні зобов'язання	1494,8	1096	11984,2	11479,9	11472,4
Виручка від реалізації	25922,3	25496,6	19932,2	739,3	263,2
Собівартість продукції	23151,7	20307,3	16205,9	650,7	193,1
Інші операційні витрати	1529,4	4366,2	1894,8	777,9	1903,3
Операційний прибуток	1241,2	823,1	2791,7	689,3	1806,4
Чистий прибуток	1017,8	674,9	2289,2	-705,2	-1808,9

Табл. 2.4 свідчить про кризу ліквідності та занепад діяльності за останні 2 звітні роки. Так, виручка від реалізації продукції впала катастрофічно з 19932,2 тис грн у 2023 році до 263,2 тис грн у 2025 році, що свідчить про фактичну зупинку операційної діяльності. Якщо до 2023 року підприємство було прибутковим, то у 2024-2025 рр. воно зазнало збитків через високі інші операційні витрати за відсутності виторгу. Поточні зобов'язання різко виросли у 2023 році і залишилися на цьому рівні, це відбулося за рахунок вибухового зростання товарної кредиторської заборгованості. Показник «Гроші та їх еквіваленти» скоротився до критичного мінімуму у 8 тисяч грн у 2025 році. Водночас підприємство має заморожені оборотні активи у вигляді неліквідних запасів та дебіторської заборгованості. Через накопичені збитки останніх двох років власний капітал зменшився з 22 047,1 тис грн у 2023 році до 19 533 тис грн у 2025 році.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності (платоспроможності) є відношенням суми грошових коштів та їх еквівалентів до поточних зобов'язань та оцінює здатність негайно погасити борги. У 2025 році він є критично низьким – 0,0007, що набагато менше оптимального значення 0,2-0,35 (табл. 2.4).

Таблиця 2.5 – **Основні коефіцієнти фінансово-економічного стану ПП «Фірма «ВІНМОСТ»**

Показники	2021	2022	2023	2024	2025
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,0296	0,1236	0,0822	0,0099	0,0007
Коефіцієнт швидкої ліквідності	3,0132	3,0801	0,7386	0,6307	0,5643
Коефіцієнт поточної ліквідності	10,18	14,29	2,63	2,64	2,5
Коефіцієнт автономії	0,9163	0,9396	0,6478	0,6502	0,63
Коефіцієнт фінансового левериджу	0,0913	0,0643	0,5436	0,5379	0,5873
Оборотність дебіторської заборгованості	5,8122	7,8686	2,5339	0,1037	0,0407
Оборотність запасів	3,00	1,78	1,52	0,06	0,02
Рентабельність продажів, %	3,93	2,65	11,48	-95,39	-687,3
Рентабельність власного капіталу, %	6,22	3,96	10,38	-3,3	-9,26

Отже, критично низький рівень коефіцієнта абсолютної ліквідності означає, що підприємство взагалі не має «живих» грошей на рахунках для погашення поточних боргів. Будь-яка вимога кредиторів щодо негайного повернення коштів може призвести до банкрутства. Хоча коефіцієнт поточної ліквідності формально перебуває у межах норми, майже всі оборотні активи заморожені в неліквідах – запасах та невиплачених боргах покупців (дебіторська заборгованість), які неможливо швидко конвертувати у реальну валюту. Показники оборотності дебіторської заборгованості та запасів у 2024-2025 рр. знизилися майже до нуля. Продукція лежить на складі без руху, а клієнти припинили розраховуватися за відвантажені товари. Операційна діяльність підприємства є майже паралізованою. Починаючи з 2023 року підприємство суттєво наростило борги, переважно кредиторську заборгованість. Хоча

коефіцієнт автономії ще тримається вище критичної межі (0,63), фінансова залежність від постачальників зросла у понад 6 разів порівняно з початком періоду, що аналізується.

Рентабельність продажів у 2025 році досягла аномального від'ємного значення, що свідчить про повну невідповідність постійних витрат підприємства його розмірам виручки. Накопичені збитки за останні 2 роки стрімко вимивають власний капітал, знижуючи його ринкову вартість.

Таким чином, підприємство перебуває у стані глибокої фінансово-економічної кризи. Без термінового розпродажу залишків запасів, стягнення дебіторської заборгованості або залучення зовнішніх інвестицій підприємству загрожує процедура банкрутства вже найближчим часом.

2.3 Аналітична оцінка обсягу, структури та зміни витрат ПП «Фірма «ВІНМОСТ»

На основі даних фінансової та управлінської звітності ПП «Фірма «ВІНМОСТ» виконаємо комплексний аналіз витрат підприємства за період 2021-2025 рр. Для цього варто скористатися наступним алгоритмом:

етап 1 – аналіз загальної динаміки та структури витрат;

етап 2 – аналіз ключових тенденцій та результатів аналізу;

етап 3 – аналіз операційного левериджу;

етап 4 – аналіз витратомісткості;

етап 5 – аналіз баззбитковості;

етап 6 – аналіз специфічних показників витрат підприємства.

Отже, оскільки підприємство відноситься до малих суб'єктів господарювання, основними показниками для аналізу є собівартість реалізованої продукції, тобто прямі операційні витрати, та інші операційні витрати, до яких

відносяться адміністративні, збутові та інші накладні непропорційні витрати (рис. 2.8).

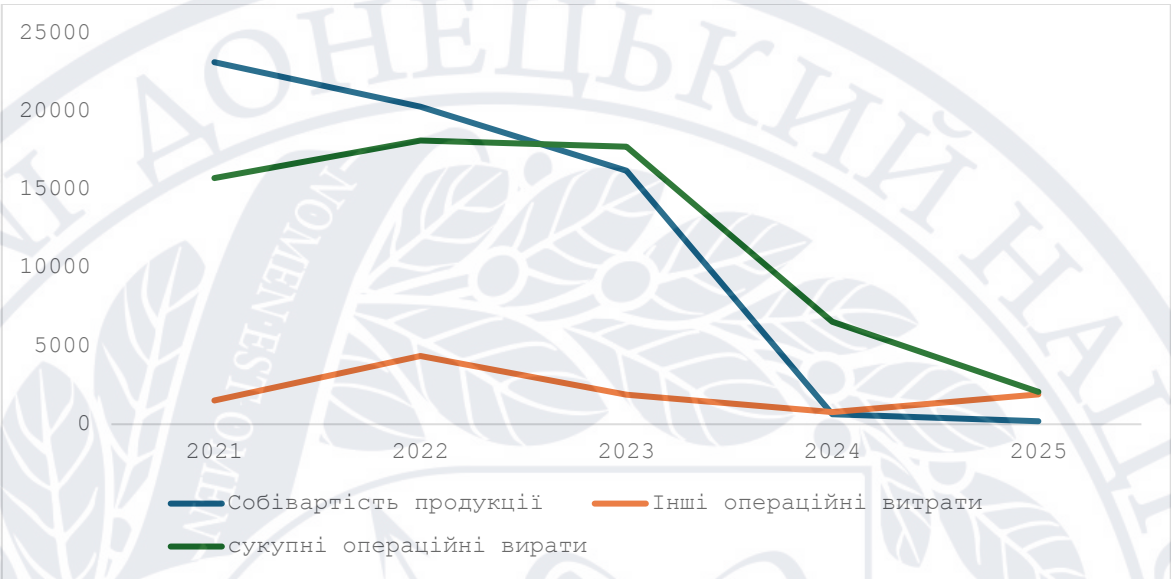

Рисунок 2.8 – Динаміка прямих і непрямих витрат ПП «Фірма «ВІНМОСТ» у 2021-2025 рр., тис. грн.

Перший період – 2021-2023 рр. – був періодом активної діяльності. У структурі сукупних витрат домінувала собівартість (від 70% до 85%). Це нормальна модель для працюючого підприємства, де більшість витрат є змінними, тобто залежать від кількості виробленої продукції.

Другий період – 2024-2025 рр. – період кризових явищ. Виробництво та реалізація майже повністю зупинилися, собівартість впала до мізерних 1,1 тис грн у 2025 році. Проте підприємство продовжувало нести значні інші операційні витрати, а саме 6 498,9 тис грн у 2024 році та 2071 тис грн у 2025 році. У цей період частка інших витрат сягнула 99,9 % від усіх витрат.

Аналізуючи тенденції, варто окреслити процес формування витрат: у досліджуваному періоді чітко виокремлюється етап операційної оптимізації до 2024 року, коли витрати виповідали обсягам діяльності, та етап хронічного перевищення витрат – 2024-2025 рр. Головна деструктивна тенденція полягає у жорсткій негнучкості структури витрат під час падіння обсягів продажу.

Підприємство виявилося нездатним оперативно скоротити умовно-постійні, тобто інші операційні витрати після фактичної зупинки виробництва. Все це свідчить про глибоку системну кризу на підприємстві.

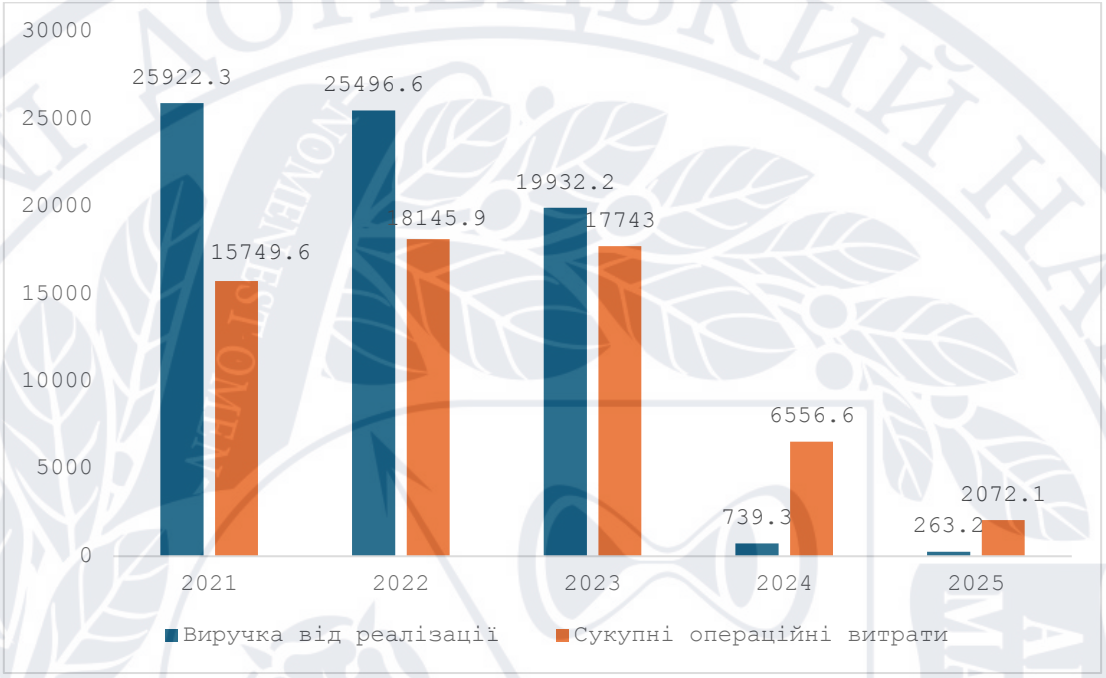

Рисунок 2.9 – Співвідношення сукупних операційних витрат та виручки від реалізації продукції ПП «Фірма «ВІНМОСТ» у 2021-2025 рр., тис. грн.

Аналіз рис. 2.9 показує деструктивну динаміку діяльності підприємства, а саме втрату операційного контролю: сукупні операційні витрати у 2024-2025 рр. кратно перевищують дохід від продажів. Незважаючи на падіння виручки майже у 27 разів, компанія не змогла пропорційно скоротити витрати, що свідчить про наявність великої частки постійних витрат, які не залежать від обсягів виробництва. Графік візуалізує формування глибоких операційних збитків в останні два роки, коли підприємство «проїдає» власні оборотні активи.

«ВІНМОСТ» продемонструвало класичний негативний прояв операційного левериджу. Коли виручка у 2024-2025 роках скоротилася майже до нуля, підприємство не змогло пропорційно зменшити свої інші операційні витрати, такі як оренда, охорона, утримання нерухомості, податки, мінімальна зарплата

персоналу чи знецінення активів. Саме ці негнучкі, умовно-постійні та інші витрати поглинули залишки доходів і згенерували чисті збитки у розмірі (-705,2 тис грн) у 2024 році та (-1808,9 тис грн) у 2025 році.

Таблиця 2.6 – **Вихідні дані для розрахунку операційного та фінансового левериджу ПП «Фірма «ВІНМОСТ»**

Показники	2021	2022	2023	2024	2025
Виручка від реалізації, тис грн	25922,3	25496,6	19932,2	739,3	263,2
Зміна виручки, темп приросту, %	-	-1,64	-21,82	-86,3	-64,4
Операційний прибуток, тис грн	1241,2	823,1	2791,7	689,3	1806,4
Зміна операційного прибутку, %	-	-33,69	239,2	-75,3	162,06
Чистий прибуток, тис грн	1017,8	674,9	2289,2	-705,2	-1808,9

Для розрахунку операційного та фінансового левериджу (табл. 2.5) слід використати метод відносних змін показників. Операційний леверидж показує, як зміна виручки впливає на зміну операційного прибутку. Фінансовий леверидж показує, як зміна операційного прибутку впливає на чистий прибуток. Спочатку слід розрахувати ланцюгові темпи приросту для кожного року порівняно з попереднім.

Таблиця 2.7 – **Динаміка операційного та фінансового левериджу ПП «Фірма «ВІНМОСТ» у 2022-2025 рр.**

Показники	2022	2023	2024	2025
Операційний леверидж	20,51	-10,96	0,78	-2,52
Фінансовий леверидж	1	1	1,74	0,97

Операціний леверидж у період 2021-2022 років був надзвичайно високим (20,51), що свідчить про високу частку постійних витрат: незначне падіння виручки на 1,64 % призвело до обвалу операційного прибутку на 33,69 %. У 2024-2025 роках від’ємне значення (-2,52) спричинене аномальним станом

підприємства, коли на тлі стрімкого згортання продажів операційний прибуток зріс через оптимізацію витрат.

Фінансовий левередж у 2021-2023 роках тримався на рівні 1, оскільки зміна операційного прибутку повністю дублювала зміну чистого прибутку: підприємство майже не залучало платних фінансових кредитів, а користувалося переважно безвідсотковою товарною кредиторською заборгованістю. Зростання до 1,74 у 2023-2024 роках вказує на появу суттєвих фінансових витрат або інших позареалізаційних збитків, які поглибили чистий збиток компанії.

Витратомісткість – це коефіцієнт витрат у розрахунку на 1 грн виручки. Показник визначає, скільки копійок витрат припадає на кожну гривню отриманого доходу від реалізації (табл. 2.8).

Таблиця 2.8 – **Витратомісткість продукції ПП «Фірма «ВІНМОСТ»**

Показники	2021	2022	2023	2024	2025
Виручка від реалізації	25922,3	25496,6	19932,2	739,3	263,2
Сукупні операційні витрати	15749,6	18145,9	17743	6556,6	2072,1
Витратомісткість	0,96	0,71	0,89	1,12	7,87

У 2021 році підприємство працювало з прибутком, витрати були цілком контрольовані, у 2022 році був найкращий показник ефективності управління витратами, з кожної гривні виручки підприємство отримувало 29 копійок чистого прибутку. З 2023 року цей показник починає зростати, проте у 2023 році його значення ще не є критичним. У 2024 році витрати перевищили доходи, ця тенденція існує і в 2025 році, що свідчить про неефективність його роботи. Так, у 2025 році на кожну гривню виручки від реалізації продукції підприємство витрачає майже 8 гривень на своє утримання.

Для аналізу беззбитковості (CVP-аналізу) ПП «Фірма «ВІНМОСТ» необхідно розподілити витрати на дві класичні категорії: змінні витрати – собівартість продукції та постійні витрати – інші операційні витрати (табл. 2.9).

Таблиця 2.9 – **CVP-аналіз ПП «Фірма «ВІНМОСТ» у 2021-2025 рр.**

Показники	2021	2022	2023	2024	2025
Виручка від реалізації продукції, тис грн	25922,3	25496,6	19932,2	739,3	263,2
Змінні витрати, VC, тис грн	23151,7	20307,3	16205,9	650,7	193,1
Постійні витрати, FC, тис грн	1529,4	4366,2	1894,8	777,9	1903,3
Маржинальний витрати, MC, тис грн	2770,6	5189,3	3726,3	88,6	70,1
Коефіцієнт маржинального доходу	0,107	9,204	0,187	0,12	0,266
Точка беззбитковості, BEP, тис грн	14309,4	21452,5	10135,4	6491	7146,2
Запас фінансової міцності, %	44,8	15,86	49,15	-777,99	-2615,12

Період 2021-2023 рр. є зоною прибутковості, коли підприємство перебувало у фінансово безпечному стані. Запас міцності становив біля 45-49 %, це означало, що фірма могла дозволити собі падіння продажів майже вдвічі без ризику отримання збитків. У 2022 році ситуація різко погіршилася через значний стрибок постійних витрат до 4366,2 тис грн, що підняло поріг беззбитковості до 21 452,5 тис грн. Запас фінансової міцності впав до критичних 15,86 %.

Період 2024-2025 рр. є зоною збитку. Починаючи з 2024 року підприємство втрачає ринкові позиції. Реальна виручка в 739,3 тис грн виявляється в рази нижчою за мінімальний поріг виживання компанії. У 2025 році значення запасу фінансової міцності є дуже поганим. Для того, щоб підприємство вийшло хоча б в нуль, йому необхідно згенерувати виручку у 7146,2 тис грн, що у 27 разів перевищує її фактичний рівень продажів в 263,2 тис грн.

Це говорить про те, що постійні витрати дуже заважають компанії, вірніше, їх великий розмір. Оптимізація та зниження комерційних та адміністративних витрат у 2024-2025 роках не відбулися пропорційно падінню попиту. Отже, постійні витрати працюють проти компанії. Підприємство перебуває у стані глибокої операційної кризи та хронічного дефіциту беззбитковості. Продовження діяльності у такому форматі веде до втрати власного капіталу за рахунок покриття збитків.

Оскільки різниця між операційним та чистим прибутком виникла лише у 2024-2025 роках, фінансові витрати, а саме сплата відсотків та обслуговування боргу з'являються саме у цей кризовий період. Так, у 2021-2023 роках фінансові витрати дорівнюють нулю, операційний прибуток дорівнює прибутку до оподаткування. Коефіцієнт покриття формально прямує до нескінченності, що свідчить про повну відсутність процентного навантаження. У 2024 році EBIT складає 689,3 тис грн, чистий збиток дорівнює (-705,2 тис грн). Розрахункові витрати на обслуговування боргу, включно зі збитками від іншої діяльності склали 1394,5 тис грн. У 2025 році EBIT складає 1806,4 тис грн, чистий прибуток (-1808,9 тис грн), фінансові витрати дорівнюють 3615,3 тис грн. Тоді коефіцієнт покриття заборгованості та відсотків ICR (Interest Coverage Ratio) у 2024 році дорівнює 0,49, а наступного року – 0,5 (рис. 2.10).

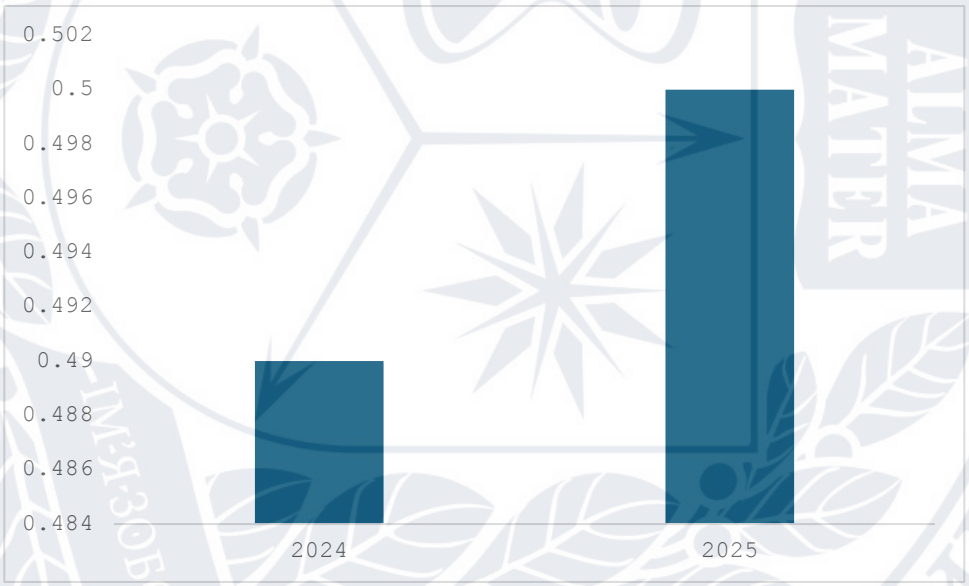

Рисунок 2.10 – Динаміка коефіцієнта ICR ПП «Фірма «ВІНМОСТ» у 2024-2025 рр.

Цей показник свідчить про спроможність підприємства розраховуватися за своїми зобов'язаннями на основі динаміки доходів та витрат, він показує, у скільки разів операційний прибуток підприємства перевищує фінансові витрати на обслуговування боргів. Нормою для стабільного підприємства є коефіцієнт у

межах 1,5-2,0. Це означає, що компанія має достатньо операційного доходу, щоб без проблем платити за боргами. У нашому випадку показник впав критично нижче 1, операційного прибутку підприємству вистачає лише на 50% для покриття фінансових зобов'язань та обслуговування заборгованості. Таке значення є класичною ознакою технічного дефолту. Компанія змушена залучати нові позики або розпродавати майно лише для того, щоб платити відсотки за старими боргами.

На тлі падіння виручки підприємство накопичило фінансові зобов'язання, обслуговування яких повністю поглинає позитивний операційний результат, перетворюючи його на чистий збиток.

Головною рекомендацією має стати негайна реструктуризація об'єктів, які генерують інші операційні витрати за відсутності реального виробничого процесу.

РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ РАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ВИТРАТ НА ВИРОБНИЦТВО ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

3.1 Стратегія раціоналізації витрат на виробництво продукції ПП «Фірма «ВІНМОСТ»

Проведений у роботі аналіз фінансово-господарського стану ПП «Фірма «ВІНМОСТ» дозволив ідентифікувати перехід підприємства від стану відносної стабільності до фази глибокої системної та операційної кризи:

1) Руйнація операційного ядра: протягом 2021-2025 років відбувся фактичний колапс основної діяльності. Виручка від реалізації скоротилася з 25 922,3 тис грн до критичних 263,2 тис грн. Спостерігається падіння у 98,5 разів.

2) Негнучкість структури витрат: наявність значного обсягу постійних витрат, які не були вчасно оптимізовані (у 2025 році вони склали 1903,3 тис грн), заблокувала можливість адаптації підприємства до стиснення ринку, що призвело до формування хронічної збитковості – чистий збиток за 2025 рік сягнув (-1808,9 тис грн).

3) Показник операційного левериджу демонструє аномальні коливання, підтверджуючи високу чутливість підприємства до падіння обсягів продажів. Запас фінансової міцності у 2025 році зафіксовано на катастрофічній позначці (-2615,12 %), а поріг беззбитковості (7146,2 тис грн) у 27 разів перевищив реальний дохід.

4) Накопичення боргових зобов’язань на тлі спаду операційних результатів спровокувало падіння коефіцієнта покриття відсотків до рівня 0,5 у 2025 році. Операційного прибутку підприємства вистачило на половину для обслуговування фінансових витрат, що зафіксувало критичний брак ліквідності (0,13).

Для подолання негативних тенденцій підприємству необхідна стратегія раціоналізації витрат підприємства, що являє собою комплексний підхід до

управління фінансами, спрямований на зниження витрат через підвищення загальної ефективності бізнесу. Її головна мета – оптимізація процесів для створення більшої цінності за менших ресурсів. Стратегія передбачає детальне вивчення всіх статей бюджету підприємства для виявлення неефективних ділянок. Необхідним може бути ABC-аналіз з поділом витрат на категорії, критично важливі для доходу, другорядні та нерентабельні. Ключовими напрямами оптимізації мають бути операційна ефективність, реструктуризація робочої сили та управління ланцюгами постачання. Перевагами для підприємства будуть збільшення маржинальності та величини чистого прибутку, підвищення конкурентоспроможності на ринку, створення фінансової подушки та розширення бізнесу.

Стратегія раціоналізації витрат ПП «Фірма «ВІНМОСТ» має складатися з наступних етапів:

Етап 1. Невідкладні заходи (1-3 місяці). Мета – зупинити відтік грошових коштів і збалансувати платіжний календар. Основні заходи:

1) Мораторій на виплати: введення призупинення виплат за тілом кредитів;

2) Скорочення адміністративного апарату: звільнення або переведення на дистанційну роботу чи неповний день частини персоналу, що дозволить знизити постійні витрати щонайменше на 50 %;

3) Інвентаризація та ліквідація залишків: розпродаж залишків з метою генерації грошового потоку для покриття касових розривів;

4) Консервація основних засобів: офіційне виведення з експлуатації невикористовуваних приміщень, складів чи техніки для звільнення від сплати податку на майно та амортизаційних відрахувань.

Етап 2. Реструктуризація (3-6 місяців). Мета – приведення фінансових витрат у відповідність до реальних доходів, підвищення ICR до рівня більше 1,5. Основні заходи:

1) Конверсія боргу в капітал: пропозиція потенційним ключовим кредиторам частки в бізнесі або права на майно в обмін на списання частини боргових зобов'язань;

2) Пролонгація та кредитні канікули: переведення короткострокових позик у довгострокові терміном на 3-5 років з відстрочкою сплати відсотків на 12 місяців;

3) Списання штрафів: проведення переговорів щодо повної ануляції нарахованих пеней, фінансових санкцій та штрафів у зв'язку з форс-мажорними обставинами.

Етап 3. Операційне оздоровлення та реінжиніринг (6-12 місяців). Мета – реанімація виручки, вихід на нову точку беззбитковості (зниження ВЕР з 7,1 млн грн до фактичного рівня продажів). Основні заходи:

1) Аутсорсинг бізнес-процесів: відмова від утримання власних маркетингових та бухгалтерських одиниць. Переведення цих функцій на зовнішній підряд для трансформації постійних витрат у змінні, коли витрати виникають лише за наявності реального замовлення;

2) Диверсифікація клієнтської бази: відмова від моделі роботи з контрагентами за існуючою моделлю – перехід на дрібні, але регулярні замовлення з передоплатою щонайменше 70 % для уникнення зростання дебіторської заборгованості.

З метою недопущення ліквідації підприємства у роботі обгрунтовано необхідність реалізації плану з трьох етапів: етап екстреної ліквідності (1-3 міс) – передбачає впровадження мораторію на задоволення вимог кредиторів, консервація невикористовуваних основних засобів, радикальне скорочення адміністративного апарату та продаж неліквідних запасів для швидкої генерації 1500 тис грн «живого» грошового потоку.

Таблиця 3.1 – **Очікувані фінансові результати запропонованих санації**

Показники	До реструктуризації	Після реструктуризації
Постійні витрати	1903,3 тис грн	Не більше 400 тис грн
Коефіцієнт покриття	0,5	Понад 1,8
Точка беззбитковості	7146,2 тис грн	Зниження до 950 тис грн
Запас фінансової міцності	-2615,12%	Перехід у зону безпеки (15-20%)

Другий етап – фінансового реінжинірингу (3-6 міс) – передбачає реструктуризацію кредиторської заборгованості шляхом списання 50 % безнадійних боргів, конвертація частини зобов'язань у капітал та переведення 1800 тис грн короткострокових боргів у довгострокові кредити з відстрочкою виплати тіла позики. Третій етап – операційної реанімації (6-12 міс) – перепрофілювання діяльності компанії на менш капіталомісткі сегменти ринку та переведення бізнес-функцій на аутсорсинг для зниження постійних витрат до рівня не більше 400 тис грн.

3.2 Прогнозування витрат на виробництво продукції ПП «Фірма «ВІНМОСТ»

Для побудови прогнозного балансу ПП «Фірма «ВІНМОСТ» після реалізації плану реструктуризації закладемо наступні базові гіпотези:

1) Реструктуризація боргу: 50 % кредиторської заборгованості списано або конвертовано, решту переведено у довгострокові зобов'язання;

2) Оптимізація активів: продано зношені та невикористовувані основні засоби й залишки неліквідних запасів на суму 1500 тис грн. Отримані кошти спрямовано на погашення невідкладних боргів та формування залишку грошей;

3) Вихід у прибутковість: завдяки зниженню постійних витрат та реанімації замовлень підприємство отримує перший чистий прибуток замість хронічних збитків.

Таблиця 3.2 – **Прогнозний баланс ПП «Фірма «ВІНМОСТ», тис грн**

Актив	Факт	Прогноз	Пасив	Факт	Прогноз
Необоротні активи			Власний капітал		
Основні засоби	3500	2000	Статутний капітал	100	100
			Нерозподілений прибуток	-4500	-3850
Оборотні активи			Довгострокові зобов'язання		
Запаси	850	200	Довгострокові кредити	0	1800
Дебіторська заборгованість	400	150	Поточні зобов'язання		
Гроші та їх еквіваленти	15	350	Короткострокові борги	9165	2650
Баланс	4765	2700	Баланс	4765	2700

Отже, можливі ключові зміни у структурі балансу: по-перше, очищення від токсичних боргів – поточні зобов'язання скоротилися з 9165 тис грн до 2650 тис грн за рахунок списання та переведення частини боргу (1800 тис грн) у довгострокову перспективу, що знімає ризик банкрутства. По-друге, оптимізація структури активів: позбавлення від баласту – продаж застарілих основних засобів та залежалих запасів – що дозволить збільшити обсяг живих грошових коштів на рахунках з 15 до 350 тис грн. По-третє, покриття збитків: за рахунок отриманого санаційного прибутку та списання безнадійних боргів кредиторами накопичений непокритий збиток зменшиться з (-4500 тис грн) до (-3850 тис грн), розпочинається процес відновлення власного капіталу.

Прогнозні показники ліквідності: коефіцієнт поточної ліквідності зросте з 0,13 (стану кризи) до 0,26 – показник все ще є низьким (нижче норми), але динаміка намічається позитивна. Коефіцієнт абсолютної ліквідності зростає з 0,001 до 0,13, що забезпечує здатність компанії негайно гасити поточні невідкладні рахунки.

Для побудови прогнозного Звіту про фінансові результати ПП «Фірма «ВІНМОСТ» на 12 місяців закладемо такі цільові параметри:

1) Реанімація продажів: за рахунок виходу на нові дрібні замовлення виручка відновлюється до 2200 тис грн;

2) Контроль змінних витрат: собівартість продукції підприємства утримується на рівні 65 % від виручки за рахунок лімітування витрат матеріалів;

3) Економіка постійних витрат: адміністративні та збутові витрати скорочуються до фіксованих 400 тис грн;

4) Реструктуризація боргів: фінансові витрати знижуються за рахунок списання та заморозки пені кредиторами.

Таблиця 3.3 – **Прогнозний звіт про фінансові результати, тис грн**

Статті	Факт	Прогноз	Ефект
Чистий дохід від реалізації	263,2	2200	+1936,8
Собівартість реалізації (Змінні витрати)	-193,1	-1430	Збільшення під обсяг
Валовий прибуток	70,1	770	+699,9
Адміністративні витрати та витрати на збут	-1903,3	-400	-1503,3
Інші операційні доходи	3639,6	1100	Зменшення активів
Операційний прибуток	1806,4	1470	Формування стабільного ядра
Фінансові витрати (відсотки)	-3615,3	-600	-3015,3
Чистий фінансовий результат	-1808,9	870	+2678,9 Вихід з кризи

Аналіз табл. 3.3 свідчить про подолання хронічної збитковості: підприємство ліквідує чистий збиток у розмірі (-1808,9 тис грн) та генерує 870 тис грн чистого прибутку. Весь цей ресурс спрямовується на покриття накопичених збитків минулих років у балансі. Крім того, можна розраховувати на трансформацію структури витрат: співвідношення адміністративних витрат до виручки знижується з аномальних 723 % до безпечних 18,1%. Операційна система компанії стає гнучкою та життєздатною. Це спричинить нормалізацію процентного навантаження: завдяки реструктуризації фінансові витрати

зменшаться у 6 разів. Операційного прибутку (1470 тис грн) тепер із запасом вистачає на покриття відсотків (600 тис грн).

Таблиця 3.4 – **Економічний ефект від впровадження заходів раціоналізації витрат**

показники	До раціоналізації, тис грн	Після раціоналізації, тис грн	Абсолютна зміна, тис грн	Відносна зміна, %
Обсяг виробництва і реалізації	263,2	2200	+1936,8	Зростання у 8,3 рази
Змінні витрати, з них:	193,1	1430	+1236,9	Зростання під обсяг
Прямі матеріальні витрати	135,2	929,5	+794,3	Оптимізація норм (-5%)
Прямі витрати на оплату праці	57,9	500,5	+442,6	Переведення на відрядну форму
Частка змінних витрат у виручці	73,4%	65%	-8,4%	Економічна раціоналізація
Постійні витрати, з них:	1903,3	400	-1503,3	Скорочення на 79%
Утримання та амортизація	850	150	-700	Продаж та консервація
Адміністративно-управлінські витрати	1053,3	250	-803	Аутсорсинг та оптимізація
Загальна сума операційних витрат	2096,4	1830	-266,4	Зниження сукупних витрат
Точка беззбитковості	7146,2	950	-6196,2	Зниження порогу в 7,5 разів
Запас фінансової міцності	-2615,12	+56,82%	+2671,94	Вихід з зони збитку

Ця порівняльна таблиця наочно демонструє ефект від раціоналізації витрат на виробництво продукції ПП «Фірма «ВІНМОСТ». Раціоналізація витрат дозволить знизити частку змінних витрат у кожній гривні виручки з 73,4% до 65%. Це свідчить про успішне впровадження ресурсозберігаючих заходів, перегляд норм використання сировини та ліквідацію браку. Найбільший ефект буде досягнуто через скорочення постійних витрат на 79% (з 1903,3 тис грн до 400 тис грн). Підприємство позбулося баласту у вигляді невикористовуваного

обладнання та перевело управлінські процеси на аутсорсинг. Завдяки оптимізації поріг виживання, тобто зона беззбитковості знижується до 950 тис грн. Запас фінансової міцності переходить у позитивну зону (+56,82 %). Це означає, що тепер компанія захищена від ринкових коливань: навіть якщо обсяг замовлень впаде наполовину від прогнозованого, виробництво продукції все одно залишатиметься рентабельним.

Прогнозні показники ефективності:

1) Рентабельність продажів за чистим прибутком (ROS): виходить на рівень 39,5%, що є високим показником через суттєвий дохід від реалізації залишків майна на першому етапі;

2) Оновлений коефіцієнт покриття відсотків (ICR): складає 2,45, що повністю відповідає ринковій нормі (більше 1,5) та виводить підприємство із зони ризику банкрутства.

Розрахунок прогнозних форм фінансової звітності, а саме балансу та звіту про фінансові результати по факту впровадження стратегії раціоналізації витрат підтверджує високу спроможність запропонованої моделі:

- Фінансове оздоровлення: за рахунок відновлення виручки до 2200 тис грн та оптимізації витрат підприємство долає збитковість і генерує 870 тис грн чистого прибутку, що зупиняє проїдання власного капіталу.

- Реанімація платоспроможності: коефіцієнт покриття відсотків зріс з дефолтних 0,5 до безпечних 2,45, що повністю нівелює ризик банкрутства. Коефіцієнт абсолютної ліквідності підвищується до 0,13, відновлюючи здатність підприємства здійснювати невідкладні платежі.

- Стабілізація балансу: поточні зобов’язання скорочуються в 3,4 рази (до 2650 тис грн), а сума грошових коштів на рахунках зростає до 350 тис грн. Точка беззбитковості знижується з 7146,2 тис грн до 950 тис грн, повертаючи діяльність підприємства у зону гарантованого фінансового захисту.

Головна проблема ПП «Фірма «ВІНМОСТ» - величезні постійні витрати, які не зникали, коли падало виробництво. Підприємству необхідний перехід на модель «витрати лише за наявності замовлення». Основними заходами при цьому мають бути:

- Відмова від утримання постійних складів – з переходом на довгострокову оренду площ під конкретні проєкти;
- Залучення персоналу за договорами (аутсорсинг) під конкретний обсяг виробництва продукції.

Економічний ефект – постійні витрати знижуються з 1903,3 тис грн до 400 тис грн.

У прогнозному звіті закладено собівартість на рівні 65 % від виручки (1430 тис грн). Підприємству необхідно впровадження ресурсозберігаючих технологій та жорсткого лімітування. Основними заходами при цьому мають бути:

- Заміна дорогих імпортних матеріалів вітчизняними аналогами без втрати якості продукції;
- Перегляд та посилення норм витрат сировини на одиницю виробу;
- Отримання знижок за передоплату, використовуючи 350 тис грн вільних грошей з прогнозного балансу.

Крім того, підприємство мало забагато обладнання та техніки, які не використовувалися, проте вимагали витрат на амортизацію та обслуговування. Підприємство потребує раціоналізації виробничої потужності. Основними заходами при цьому є: продаж застарілих та неактивних основних фондів, що зменшить суму у прогнозному балансі з 3500 тис грн до 2000 тис грн. Економічний ефект – ліквідація витрат на ремонти, страхування та обслуговування основних фондів, отримання фінансового доходу 1100 тис грн у прогнозній формі №2 для стабілізації компанії.

Таким чином, запропонована стратегія з прогнозною моделлю довели свою економічну доцільність і можуть бути рекомендовані до практичного

впровадження керівництвом підприємства. Пропозиції з раціоналізації витрат дозволяють змінити структуру собівартості продукції ПП «Фірма «ВІНМОСТ», суттєво зменшивши частку постійних витрат у загальних витратах підприємства. Це забезпечить зниження точки беззбитковості до 950 тис грн та дозволить підприємству отримувати прибуток навіть в умовах обмеженого ринкового попиту.

ВИСНОВКИ

У бакалаврській роботі поставлено та досягнуто наступні завдання: розглянуто теоретичні засади раціоналізації витрат на виробництво продукції підприємства; проаналізовано наукові підходи до визначення сутності поняття «раціоналізація»; описано економічну сутність і класифікацію витрат підприємства; визначено фактори впливу та ризики при реалізації заходів з раціоналізації витрат підприємства; виконано аналіз витрат на виробництво продукції ПП «Фірма ВІНМОСТ»; зроблено загальну характеристику господарської діяльності ПП «Фірма «ВІНМОСТ»; проаналізовано бізнес-показники ПП «Фірма «ВІНМОСТ»; виконано аналітичну оцінку обсягу, структури та зміни витрат ПП «Фірма «ВІНМОСТ»; запропоновано напрями раціоналізації витрат на виробництво продукції підприємства; розроблено стратегію раціоналізації витрат на виробництво продукції ПП «Фірма «ВІНМОСТ»; виконано прогноз витрат на виробництво продукції ПП «Фірма «ВІНМОСТ».

У першому розділі роботи розкрито сутність та економічний зміст витрат підприємства як базової категорії управління ефективністю суб'єкта господарювання. На основі комплексного аналізу наукових джерел встановлено, що витрати є ключовим чинником формування собівартості продукції, який безпосередньо визначає рівень конкурентоспроможності підприємства на ринку.

Досліджено, що раціоналізація витрат – це системний процес їх оптимізації, спрямований на підвищення економічної ефективності виробництва без втрати якості кінцевого продукту.

У роботі визначено, що успішна реалізація цього процесу потребує чіткої класифікації витрат на постійні, змінні, прямі, непрямі тощо та впровадження сучасних методів калькулювання.

Обґрунтовано, що теоретичним підґрунтям раціоналізації є комплексний підхід, який поєднує інструменти операційного аналізу, концепцію ощадливого виробництва та безперервний моніторинг точок виникнення витрат. Це створює базу для прийняття ефективних управлінських рішень та забезпечення фінансової стійкості підприємства у довгостроковій перспективі.

У роботі зроблено висновок, що витрати виробництва є фундаментальною економічно. Категорією, яка відображає грошову оцінку використання ресурсів і безпосередньо впливає на фінансовий результат та формування цінової політики підприємства.

Ефективне управління процесом раціоналізації витрат базується на використанні сучасних теоретичних підходів, що дозволяють оперативно реагувати на зміни внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства.

ПП «Фірма «ВІНМОСТ» є досвідченим суб'єктом господарювання на ринку України, зареєстрованим у місті Вінниця, основним видом діяльності є виробництво та оптова торгівля прянощів та приправ. Компанія є виробником і постачальником натуральної сировини вищої якості, імпортує продукцію з країн Азії, що свідчить про високу інтеграцію підприємства у міжнародні логістичні ланцюги. Підприємство має високий рівень юридичної стабільності. Управління здійснюється засновниками з однієї сім'ї, що робить бізнес родинним. У роботі показано, що компанія має високий скоринговий бал платоспроможності для малого та середнього бізнесу, діє відповідно до антимонопольного законодавства та не має обмежень для участі у державних чи комерційних тендерах.

Аналіз фінансово-економічного стану ПП «Фірма «ВІНМОСТ» вказує на певні коливання рентабельності та фінансових результатів під впливом макроекономічних чинників. Аналіз свідчить, що активи підприємства суттєво перевищують пасиви, що свідчить про те, що активи компанії більшої мірою сформовані за рахунок власного капіталу, підтверджуючи фінансову незалежність підприємства. Динаміка чистого прибутку підприємства демонструє перехід від

збиткових періодів, що пов’язано з кризовими явищами у логістиці та валютними коливаннями під час воєнного стану) до поступового відновлення показників рентабельності.

У роботі доведено, що головними ризиками для діяльності підприємства є зовнішні операційні чинники – висока залежність від імпортних поставок, коливання попиту на внутрішньому ринку.

Враховуючи специфіку діяльності компанії, у бакалаврській роботі розроблено стратегію раціоналізації витрат підприємства та побудовано прогнозну модель раціоналізації витрат. Підприємству рекомендовано впроваджувати інструменти хеджування валютних ризиків під час закупівель сировини за кордоном, проведення аудиту витрат на логістику та складське зберігання, оптимізація точки виникнення витрат, розширення внутрішнього виробництва готових сумішей, що означає перехід від імпорту та гурту до глибшої переробки з вищою доданою вартістю.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Акімова Т., Распопова Ю., Волященко І. Теоретичні засади організації обліку витрат виробничого підприємства. *Економіка та суспільство*. 2023. №52. https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-52-46

2. Бей Г., Синиченко, А. Ціннісно-орієнтований підхід до управління розвитком підприємства. *Економіка та суспільство*. 2024. (63). https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-63-66

3. Бердар М.М., Купалова Г.І., Артюх Т.М. Підприємництво: Навчальний посібник / Купалова Г.І., Артюх Т.М., Бердар М.М., та ін.; за заг. ред. Купалова Г.І. – 2-е вид.,доп. і перероб. –К: ВПЦ «Київський університет», 2023. – 375 с.

4. Буняк Н. Менеджмент організацій: навч. посіб. Луцьк : Волинський національний університет імені Лесі України, 2023. 192 с. https://evnuir.vnu.edu.ua/server/api/core/bitstreams/7fbbc378-9c5f-48cd-a559-eca1bee22ccc/content

5. Васільєва Л., Зуєва І. Облік витрат і його організація в сучасних умовах розвитку підприємства. *Економіка та суспільство*. 2025. (79). https://doi.org/10.32782/2524-0072/2025-79-169

6. Величко Я. І., Гетьман О. О. Формування управлінського рішення щодо вибору логістичної стратегії підприємства. *Економіка транспортного комплексу*. 2023. Вип. 42. С. 221-246. DOI: 10.30977/ETK.2225-2304.2023.42.221

7. ВІНМОСТ: Офіційний сайт. URL: https://vinmost.com.ua/?srsltid=AfmBOooRkpq59izOkSgu4hOehiukypWh-U5vectvbv4V2BCFCFiGbs9Y

8. ВІНМОСТ: Сервіс перевірки контрагентів. URL: https://youcontrol.com.ua/catalog/company_details/24902724/

9. ВІНМОСТ: показники компанії. URL: https://opendatabot.ua/c/24902724

10. Ганусич В.О., Шімон В. Стратегія запровадження обліку і звітності зі сталого розвитку в Україні. Київський економічний науковий журнал. 2025. DOI: 10.32782/2786-765X/2025-10-4

11. Глущенко Л., Пілявоз Т., Коваль Н. Управління персоналом у сучасній структурі управління підприємством. *Економіка та суспільство*. 2022. (35). https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-35-41

12. Гуторова О. О. Управління персоналом: навчально-методичний посібник. Харків : ДБТУ, 2026. 166 с. https://repo.btu.kharkiv.ua/items/f5a7aedd-af3c-4d8f-8c9f-03bfe7cbb6d4

13. Дороніна О., Бурлака О. Інклюзивна корпоративна культура як середовище ефективного командотворення. *Сталий розвиток економіки*. 2026. № 6 (57), 675-682. https://doi.org/10.32782/2308-1988/2025-57-93

14. Ємельянов О. Ю., Курило О. Б., Петрушка Т. О. Механізм, методи та способи управління витратам підприємств як інструмент підвищення ефективності їх господарської діяльності. Економіка та суспільство. 2022. № 38. https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1311/1265

15. Економіка підприємства: конспект лекцій : навч. посіб. Під ред. Н.М. Покровська КПІ ім. Ігоря Сікорського. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2025. 269 с. https://ela.kpi.ua/server/api/core/bitstreams/24da1674-e05a-402f-a104-a51458497ecf/content

16. Економіка підприємства: навч. посіб. кол. авт.; ред. Фісуненко П. А. Дніпро : ДДУВС, 2024. 150 с. https://er.dduvs.edu.ua/handle/123456789/12983

17. Економіка підприємства : підручник : у 3 т. Харків. нац. автомоб.-дор. ун-т ; за ред. А. В. Непрана, І. Ю. Шевченко. Харків : Вид-во Іванченка І. С., 2024. Т. 1. 537 с. https://dspace.khadi.kharkov.ua/items/d11db172-b0b8-4a0e-a845-cd21f965facb

18. Захарченко В., Акулюшина М., Лінгур Л. Моделювання процесів управління витратами в умовах невизначеності. *Економіка та суспільство*. 2024. Випуск No 64. DOI: https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-64-2.

19. Іпполітова І.Я., Білоцерківський О.Б., Гудименко В.П. Вплив логістичних процесів на ефективність управління запасами підприємства. *Економіка та суспільство*. 2024. Випуск 65. DOI: https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-65-9

20. Кладницька Т., Мирончук В. Сучасні методи фінансового контролінгу для оптимізації витрат підприємства. *Академічні візії*. 2024. Випуск 38. DOI: https://doi.org/10.5281/zenodo.14635352

21. Клочковська В., Клочковський О., Трегубов О. Макроекономічні аспекти відновлення функціонування малого та середнього бізнесу в контексті повоєнної відбудови національної економіки України. Економіка і організація управління. 2023. №1(49). DOI 10.31558/2307-2318.2023.1.9

22. Колісник Г. М., Шулла Р. С., Левкулич В. В. Концептуальні аспекти організації обліково-аналітичного забезпечення стратегічного управління витратами підприємства. *Економічний простір*. 2022. №177. С. 62-68. https://doi.org/10.32782/2224-6282/177-11

23. Криворучко О. М. Управління персоналом підприємства : навч. посіб. Харків. нац. автомоб.-дор. ун-т. Харків : ФОП Панов А. М., 2025. 332 с. https://dspace.khadi.kharkov.ua/items/865909e3-0f85-4c4b-9729-2d134147d6d2

24. Крупка Я.Д. Інтегрована звітність та її обліково-інформаційне забезпечення. Вісник Економіки. – 2023. – No 4. – С. 67–81. DOI: 10.35774/.

25. Кулакова С., Ткаченко А., Разно М. Сучасні аспекти управління витратами українських підприємств. *Фінансово-кредитні системи: перспективи розвитку*. 2023. No 1(8). С. 40-48. URL: https://reposit.nupp.edu.ua/bitstream/PoltNTU/12350/1/21679- Article%20Text-39520-1-10- 20230502.pdf

26. Лопатовська О., Островська О. Інноваційні методи управління витратами. Вісник Хмельницького національного університету. 2023. № 5. С. 220-227. URL: http://journals.khnu.km.ua/vestnik/wp- content/uploads/2023/11/322-37.pdf

27. Ляшенко Г., Овсяннікова В. Витрати підприємства та управління ними. *Економіка та суспільство*. 2022. № 45. https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-45-27

28. Мартиненко В.П., Григоренко О.В. Система управління прибутком промислових підприємств в сучасних умовах розвитку економіки. Формування ринкових відносин в Україні. 2023. Вип. 2 (261). С. 57–61.

29. Менеджмент : навчальний посібник. Храпкіна В. В., ... Гуменна О. В., Романченко Н. В. та ін. Національний університет Києво-Могилянська академія. Київ : Києво-Могилянська академія, 2021. 459 с. https://ekmair.ukma.edu.ua/items/aeebe323-e734-4584-976e-b0c2e8d3ac41

30. Менеджмент і адміністрування: підручник; Сидоров О. А., Альошина Т. В., Фісуненко Н. О., Сидорова Е. О. Дніпро: Арт-Прес, 2023, 352 с. https://fpk.in.ua/images/biblioteka/3fmb_finan/Management-and-admin.2023.Sidorov-compressed.pdf

31. Мірзоєва Т., Томашевська О. Управління витратами підприємства в системі мінімізації ризиків господарської діяльності. *Економіка та суспільство*. 2024. (65). DOI: https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-65-69

32. Облік і звітність ESG-показників як інструмент підвищення прозорості бізнесу в умовах сталого розвитку / Л.Богатчик, В.Лопатовський, О.Лопатовська, І.Мельничук // Herald of Khmelnytskyi National University. Economic Sciences. – 2025. – Т. 346, No 5. – С. 464–472. DOI: 10.31891/2307-5740-2025-346-5-68.

33. Обліково-аналітичне забезпечення екологічної відповідальності для потреб конкурентоспроможного управління підприємством / Л.Іванченкова,

А.Яковенко, Ю.Жаданова, Н.Лагодієнко. Вісник Хмельницького національного університету. 2024. No 6. С. 461–467. DOI: 10.31891/2307-5740-2024-336-71

34. Орєхов М., Стасюк Р. Напрями діджиталізації управління ланцюгами постачання. *Економіка та суспільство*. 2025. (82). https://doi.org/10.32782/2524-0072/2025-82-188

35. Основи менеджменту: Конспект лекцій : навч. посіб. КПІ ім. Ігоря Сікорського. Т.В. Лазоренко, С.О. Пермінова. Київ. 2021. 166 с. https://ela.kpi.ua/server/api/core/bitstreams/d75e0396-71d3-428e-9511-0a13c175842f/content

36. Педченко Н., Тітенко Л., Мілька А., Артюх-Пасюта О., Тітенко Ю. Сутність та економічний зміст витрат підприємства: сучасний погляд. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія «Економічні науки»*, 2023. 1 (107), 29-36. https://doi.org/10.37734/2409-6873-2023-1-4

37. Повещенко М. Витрати торговельних підприємств: парадигмальні основи та напрями трансформації. *Економіка та суспільство*, 2025. (78). DOI: 10.32782/2524-0072/2025-78-37.

38. Покровська Н.М. Концептуальні засади післявоєнного відновлення України, економічні аспекти. Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. 2022. № 4 (274). С. 41–47.

39. Сачинська Л., Неміш Ю., Самойлов Н. Оптимізація витрат у підприємницькій діяльності через логістичні стратегії: вплив на забезпечення економічної стійкості бізнес-структур. Наукові записки Львівського університету бізнесу та права. Серія економічна. 2025. Випуск 45. DOI: https://doi.org/10.5281/zenodo.16677081

40. Сізова С. Сучасні методи управління витратами підприємств в умовах нестабільного середовища. *UNIVERSUM*, (2025). (17), 7–14. https://archive.liga.science/index.php/universum/article/view/1627

41. Сокровольська Н. Сучасні інструменти контролінгу витрат в умовах обмеженості ресурсів. *Економіка та суспільство*. 2022. Випуск 37. URL: https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-37-48

42. Танасієва М. Сучасні виклики облікової системи в контексті економічної, соціальної та екологічної відповідальності. Економіка, управління та адміністрування. 2026. №1 (115). DOI: https://doi.org/10.26642/ema-2026-1(115)-120-130

43. Тульчинська С.О., Кочетова В.Є. Шляхи оптимізації витрат українських підприємств малого і середнього бізнесу з урахуванням європейського досвіду. Ефективна економіка. 2024. Вип. 10. URL: https://www.nayka.com.ua/index.php/ee/article/view/4844/4886

44. Управління персоналом : підручник. 2-ге вид., перероб. і доп. / О. М. Шубалий, Н. Т. Рудь, А. І. Гордійчук, І. В. Шубала, М. І. Дзямулич, О.А. Хілуха, П.М. Косінський; за заг. ред. О. М. Шубалого. Луцьк : ЛНТУ, 2023. 414 с. https://lib.lntu.edu.ua/sites/default/files/2024-02/Управління%20персоналом_підручник_Луцьк%202023.pdf

45. Чумак Г. Управління витратами підприємства: Функціональний аспект. Modeling the development of the economic systems. 2022. (4), 160–165. DOI: https://doi.org/10.31891/mdes/2022-6-21

46. Шевчук Л. Т., Ботош Є. Ф., Базюк В.-М. В., Стецишин О. Я., Жеребух Ю.-Д. Р. Логістичні моделі забезпечення безперервного товарообігу як інструмент соціально- економічної стійкості в умовах воєнного стану та кризових ситуацій. *Академічні візії*. 2025. Випуск 39. DOI: https://doi.org/10.5281/zenodo.15153653

47. Шикеринець В.В., Дутчак О.І., Базіняк І.І., Маланюк Т.З., Качмар О.В. Управління персоналом : Навчально-методичний посібник. Івано-Франківськ: Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника, 2022. 44 с. https://lib-

repo.pnu.edu.ua/bitstream/123456789/22245/1/Навчально%20методичний%20посібник_Управління%20персоналом_2022.pdf

48. Шкільняк М. М, Овсянюк-Бердадіна О. Ф., Крисько Ж. Л., Демків І. О. Менеджмент: підручник. Тернопіль: ЗУНУ, 2022 р. 258 с. https://digpub.chite.edu.ua/books/menedgment/42_Shkilnyak_menedzhment.pdf

49. Шулла Р. С., Попик М. М., Габчак Н. Ф. Сучасні підходи до планування витрат та прибутку на підприємствах сфери туроперейтингу. Вісник Черкаського національного університету імені Богдана Хмельницького. Серія : Економічні науки. 2020. Вип. 2. С. 165–187.

50. Ющишина Л. О. Управління витратами: курс лекцій. Луцьк : Волинський національний університет імені Лесі Українки, 2023. 162 с. URL: https://evnuir.vnu.edu.ua/server/api/core/bitstreams/cb9e634c-83cc-4d9d-82f9-2ac31f6fc5c1/content

Додаток 1
до Національного положення (етандарту) бухгалтерського обліку 25 "Спрощена фінансова звітність"
(пункт 4 розділу I)

Фінансова звітність малого підприємництва

		КОДИ		
	Дата (рік, місяць, число)	2023	01	1
	за ЄДРПОУ	24902724		
	за КАТОТТГ [1]	UA0502003001006385 7		
Приватне підприємство	за КОПФГ	120		
Оптова торгівля кавою, часм, какао та прянощами	за КВЕД	46.37		

Підприємство ПП "ФІРМА "ВІНМОСТ"

Територія Вінницька обл., м. Вінниця

Організаційно-правова форма господарювання

Вид економічної діяльності

Середня кількість працівників, осіб 6

Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком

Адреса, телефон 21037 Україна, Вінницька область, м. Вінниця, вул. Ватутіна, 14-А 0432669072

1. Баланс на 31.12.2022 р.

Форма № 1-м Код за ДКУД 1801006

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	-	-
Первісна вартість	1001	-	-
Накопичена амортизація	1002	(-)	(-)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	178.9	178.9
Основні засоби:	1010	2 470.2	2 295.6
первісна вартість	1011	2 949.2	2 949.2
знос	1012	(479.0)	(653.6)
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	0.6	0.6
Усього за розділом I	**1095**	2 649.7	2 475.1
II. Оборотні активи			
Запаси:	1100	7 713.1	11 393.5
у тому числі готова продукція	1103	7 713.1	11 393.5
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	4 460.0	3 240.3
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	27.3	649.8
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	2 973.8	250.0
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	44.2	135.5
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Інші оборотні активи	1190	-	-
Усього за розділом II	**1195**	15 218.4	15 669.1
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	**1300**	17 868.1	18 144.2

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	9 999.9	9 999.9
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	6 380.8	7 055.7
Неоплачений капітал	1425	(7.4)	(7.4)
Усього за розділом I	**1495**	16 373.3	17 048.2
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	-	-
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	500.2	154.5
розрахунками з бюджетом	1620	201.3	148.2
у тому числі з податку на прибуток	1621	198.4	148.2
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	793.3	793.3
Усього за розділом III	**1695**	1 494.8	1 096.0
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	**1900**	17 868.1	18 144.2

2. Звіт про фінансові результати за Рік 2022 р.

Форма № 2-м Код за ДКУД 1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	25 496.6	25 922.3
Інші операційні доходи	2120	-	-
Інші доходи	2240	-	-
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	25 496.6	25 922.3
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(20 307.3)	(23 151.7)
Інші операційні витрати	2180	(4 366.2)	(1 529.4)
Інші витрати	2270	(-)	(-)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	**2285**	(24 673.5)	(24 681.1)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	823.1	1 241.2
Податок на прибуток	2300	(148.2)	(223.4)
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	**2350**	674.9	1 017.8

Керівник (підпис) БОНДАР ЛЕОНІД СЕРГІЙОВИЧ (ініціали, прізвище)

Головний бухгалтер (підпис) (ініціали, прізвище)

[1] Кодифікатор адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад

Додаток 1
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 25 "Спрощена фінансова
звітність"
(пункт 4 розділу I)

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

Фінансова звітність малого підприємства

		Коди		
Підприємство	Дата(рік,місяць,число)	2024	01	01
Приватне підприємство фірма "ВІНМОСТ"	за ЄДРПОУ	24902724		
Територія ВІННИЦЬКА ОБЛ., М. ВІННИЦЯ	за КАТОТТГ [1]	UA05020030010061857		
Організаційно-правова форма господарювання Приватне підприємство	за КОПФГ	120		
Вид економічної діяльності Оптова торгівля кавою, чаєм, какао та прянощами	за КВЕД	46.37		
Середня кількість працівників, осіб 6				
Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком				
Адреса, телефон вулиця Вітутіна, буд. 14А, м. ВІННИЦЯ, ВІННИЦЬКА обл., 21000, УКРАЇНА	669072			

1.Баланс на 31 грудня 2023 р.

Форма № 1-м Код за ДКУД 1801006

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	-	-
Первісна вартість	1001	-	-
Накопичена амортизація	1002	(-)	(-)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	178,9	178,9
Основні засоби :	1010	2 295,6	2 295,6
первісна вартість	1011	2 949,2	2 949,2
знос	1012	(653,6)	(653,6)
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	0,6	0,6
Усього за розділом I	**1095**	2 475,1	2 475,1
II. Оборотні активи			
Запаси :	1100	11 393,5	10 659,0
у тому числі готова продукція	1103	11 393,5	10 659,0
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	3 240,3	7 866,1
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	649,8	16,1
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	250,0	11 930,2
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	135,5	985,4
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Інші оборотні активи	1190	-	99,4
Усього за розділом II	**1195**	15 669,1	31 556,2
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	**1200**	-	-
Баланс	**1300**	18 144,2	34 031,3

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	9 999,9	12 999,9
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	7 055,7	9 345,0
Неоплачений капітал	1425	(7,4)	(302,4)
Усього за розділом I	**1495**	17 048,2	22 042,5
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	-	-
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	154,5	10 611,3
розрахунками з бюджетом	1620	148,2	505,2
у тому числі з податку на прибуток	1621	148,2	302,5
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	-	-4,6
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	793,3	876,9
Усього за розділом III	**1695**	1 096,0	11 988,8
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	**1700**	-	-
Баланс	**1900**	18 144,2	34 031,3

2. Звіт про фінансові результати
за Рік 2023 р.

Форма № 2-м Код за ДКУД 1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	19 932,2	25 496,6
Інші операційні доходи	2120	960,2	-
Інші доходи	2240	-	-
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	20 892,4	25 496,6
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(16 205,9)	(20 307,3)
Інші операційні витрати	2180	(1 894,8)	(4 366,2)
Інші витрати	2270	(-)	(-)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	**2285**	(18 100,7)	(24 673,5)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	2 791,7	823,1
Податок на прибуток	2300	(502,5)	(148,2)
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	**2350**	2 289,2	674,9

ЕП БОНДАР ЛЕОНІД СЕРГІЙОВИЧ

Керівник _____ Бондар Леонід Сергійович
(підпис) (ініціали, прізвище)

Головний бухгалтер _____
(підпис) (ініціали, прізвище)

Електронний підпис ЕП

[1] Кодифікатор адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад

Додаток 1
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 25 "Спрощена фінансова звітність"
(пункт 4 розділу I)

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

Фінансова звітність малого підприємства

		Коди		
Підприємство	Дата(рік,місяць,число)	2025	01	01
Приватне підприємство фірма "ВІНМОСТ"	за ЄДРПОУ	24902724		
Територія ВІННИЦЬКА	за КАТОТТГ [1]	UA05020430010063857		
Організаційно-правова форма господарювання Приватна	за КОПФГ	120		
Вид економічної діяльності Оптова торгівля кавою, чаєм, какао та прянощами	за КВЕД	46.37		
Середня кількість працівників, осіб 5				
Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком				
Адреса, телефон вулиця Ватутіна, буд. 14А, м. ВІННИЦЯ, ВІННИЦЬКА обл., 21000, УКРАЇНА		669072		

I.Баланс на 31 грудня 2024 р.

Форма № 1-м Код за ДКУД 1801006

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	-	-
Первісна вартість	1001	-	-
Накопичена амортизація	1002	(-)	(-)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	178,9	178,9
Основні засоби :	1010	2 295,6	2 295,6
первісна вартість	1011	2 949,2	2 949,2
знос	1012	(653,6)	(653,6)
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	0,6	0,6
Усього за розділом I	**1095**	2 475,1	2 475,1
II. Оборотні активи			
Запаси :	1100	10 659,0	11 278,1
у тому числі готова продукція	1103	10 659,0	11 278,1
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	7 866,1	7 127,0
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	16,1	57,3
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	11 930,2	11 698,8
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	985,4	113,8
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Інші оборотні активи	1190	99,4	71,7
Усього за розділом II	**1195**	31 556,2	30 346,7
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	**1200**	-	-
Баланс	**1300**	34 031,3	32 821,8

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	12 999,9	12 999,9
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	9 349,6	8 644,4
Неоплачений капітал	1425	(302,4)	(302,4)
Усього за розділом I	**1495**	22 047,1	21 341,9
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	**1595**	-	-
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:		-	-
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	10 602,1	10 612,8
розрахунками з бюджетом	1620	505,2	16,9
у тому числі з податку на прибуток	1621	502,5	13,5
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	-	0,4
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	876,9	849,8
Усього за розділом III	**1695**	11 984,2	11 479,9
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	**1700**	-	-
Баланс	**1900**	34 031,3	32 821,8

2. Звіт про фінансові результати
за Рік 2024 р.

Форма № 2-м Код за ДКУД 1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	739,3	19 932,2
Інші операційні доходи	2120	-	960,2
Інші доходи	2240	-	-
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	739,3	20 892,4
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(650,7)	(16 205,9)
Інші операційні витрати	2180	(777,9)	(1 894,8)
Інші витрати	2270	(-)	(-)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	**2285**	(1 428,6)	(18 100,7)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	(689,3)	2 791,7
Податок на прибуток	2300	(15,9)	(502,5)
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	**2350**	(705,2)	2 289,2

БОНДАР ЛЕОНІД СЕРГІЙОВИЧ

Керівник _____ (підпис) Бондар Леонід Сергійович (ініціали, прізвище)

Головний бухгалтер _____ (підпис) _____ (ініціали, прізвище)

Електронний підпис ЕП

[1] Кодифікатор адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад

Додаток 1
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 25 "Спрощена фінансова
звітність"
(пункт 4 розділу I)

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

Фінансова звітність малого підприємства

		Коди		
Підприємство	Дата(рік,місяць,число)	2026	01	01
Приватне підприємство фірма "ВІНМОСТ"	за ЄДРПОУ	24902724		
Територія ВІННИЦЬКА	за КАТОТТГ [1]	UA05020430010063857		
Організаційно-правова форма господарювання Приватна	за КОПФГ	120		
Вид економічної діяльності Оптова торгівля взуттю, чаєм, кавою та цукерками	за КВЕД	46.37		
Середня кількість працівників, осіб 5				
Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком				
Адреса, телефон вулиця Ватутіна, буд. 14А, м. ВІННИЦЯ, ВІННИЦЬКА обл., 21000, УКРАЇНА	0432669072			

1.Баланс на 31 грудня 2025 р.

Форма № 1-м Код за ДКУД 1801006

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	-	-
Первісна вартість	1001	-	-
Накопичена амортизація	1002	(-)	(-)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	178,9	178,9
Основні засоби :	1010	2 295,6	2 121,0
первісна вартість	1011	2 949,2	2 949,2
знос	1012	(653,6)	(828,2)
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	0,6	0,6
Усього за розділом I	**1095**	2 475,1	2 300,5
II. Оборотні активи			
Запаси :	1100	11 278,1	10 371,0
у тому числі готова продукція	1103	11 278,1	10 371,0
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	7 127,0	6 466,4
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	57,3	84,6
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	11 698,8	11 703,4
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	113,8	8,0
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Інші оборотні активи	1190	71,7	71,5
Усього за розділом II	**1195**	30 346,7	28 704,9
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	**1200**	-	-
Баланс	**1300**	32 821,8	31 005,4

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	12 999,9	12 999,9
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	8 644,4	6 835,5
Неоплачений капітал	1425	(302,4)	(302,4)
Усього за розділом I	**1495**	21 341,9	19 533,0
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	-	-
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	10 612,8	10 613,0
розрахунками з бюджетом	1620	16,9	3,4
у тому числі з податку на прибуток	1621	13,5	-
розрахунками зі страхування	1625	-	1,4
розрахунками з оплати праці	1630	0,4	5,0
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	849,8	849,6
Усього за розділом III	**1695**	11 479,9	11 472,4
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	**1700**	-	-
Баланс	**1900**	32 821,8	31 005,4

2. Звіт про фінансові результати
за Рік 2025 р.

Форма № 2-м Код за ДКУД 1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	263,2	739,3
Інші операційні доходи	2120	-	-
Інші доходи	2240	26,8	-
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	290,0	739,3
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(193,1)	(650,7)
Інші операційні витрати	2180	(1 903,3)	(777,9)
Інші витрати	2270	(-)	(-)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	**2285**	(2 096,4)	(1 428,6)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	(1 806,4)	(689,3)
Податок на прибуток	2300	(2,5)	(15,9)
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	**2350**	(1 808,9)	(705,2)

ЕП БОНДАР ЛЕОНІД СЕРГІЙОВИЧ

Керівник _____ Бондар Леонід Сергійович
(підпис) (ініціали, прізвище)

Головний бухгалтер _____
(підпис) (ініціали, прізвище)

ПРИВАТНЕ ПІДПРИЄМСТВО ФІРМА "ВІНМОСТ" Електронна печатка 24902724

[1] Кодифікатор адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад