

Міністерство освіти і науки України  
Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»  
Навчально-науковий інститут фінансів, економіки, управління та права  
Кафедра фінансів, банківського бізнесу та оподаткування

## **Випускна робота бакалавра**

**на тему «Аналіз прибутковості й рентабельності підприємства  
та напрями їх підвищення  
(на матеріалах ТОВ «Нова пошта»)»**

Виконала: студентка 3-го курсу, групи 301-пЕФ  
Спеціальності  
072 «Фінанси, банківська справа та страхування»  
першого (бакалаврського) рівня вищої освіти  
Жорник М.В.

Керівник: д.е.н., професор Птащенко Л. О.

Рецензент: д.е.н., професор Гришко В.В.

Засвідчую, що в цій роботі немає запозичень із  
праць інших авторів без відповідних посилань  
Жорник М.В.\_\_\_\_\_

Підтверджую достовірність даних, використаних у  
роботі

Жорник М.В.\_\_\_\_\_

Полтава, 2025 року

## АНОТАЦІЯ

Жорник М.В. «Аналіз прибутковості й рентабельності підприємства та напрями їх підвищення (на матеріалах ТОВ «Нова пошта»)). Рукопис. Випускна робота на здобуття першого (бакалаврського) рівня вищої освіти за спеціальністю 072 «Фінанси, банківська справа та страхування» – Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка», Полтава, 2025.

Робота викладена на 88 сторінках, містить 18 таблиць, 17 рисунків, список літератури з 65 джерел та 2 додатків.

Ключові слова: прибутковість, рентабельність, прибуток, фінансовий результат, оцінювання, ефективність діяльності, фінансове планування.

Мета роботи – дослідження теоретичних та практичних аспектів аналізу прибутковості й рентабельності підприємства, обґрунтування напрямів їх підвищення.

Об'єктом дослідження є процес аналізу прибутковості й рентабельності підприємства.

Предметом дослідження є теоретичні та практичні засади проведення аналізу прибутковості й рентабельності підприємства та визначення напрямів їх підвищення на матеріалах ТОВ «Нова пошта».

У випускній роботі розглянуто комплекс питань, пов'язаних із дослідженням теоретичних основ забезпечення прибутковості та рентабельності на підприємстві, факторів та інструментарію, що на це впливають, проведено оцінювання прибутковості та рентабельності ТОВ «Нова пошта», визначено пріоритетні напрями підвищення прибутковості та рентабельності підприємства.

## **ABSTRACT**

Zhornyk M.V. «Analysis of profitability and profitability of the enterprise and directions of their increase (based on the materials of «Nova Poshta» LLC)». Manuscript. A graduation thesis for the first (bachelor's) level of higher education in the specialty 072 «Finance, Banking and Insurance» – National University “Yuri Kondratyuk Poltava Polytechnic”, Poltava, 2025.

The paper is 88 pages long, contains 18 tables, 17 figures, a list of 65 references and 2 appendices.

Keywords: profitability, profitability, profit, financial result, evaluation, performance, financial planning.

The purpose of the study is to investigate the theoretical and practical aspects of analyzing the profitability and profitability of an enterprise, to substantiate the directions of their improvement.

The object of research is the process of analyzing the profitability and profitability of an enterprise.

The subject of the study is the theoretical and practical foundations of analyzing the profitability and profitability of an enterprise and determining the directions of their increase on the materials of Nova Poshta LLC.

The graduation work considers a set of issues related to the study of the theoretical foundations of ensuring profitability and profitability at the enterprise, the factors and tools that affect it, evaluates the profitability and profitability of Nova Poshta LLC, and identifies priority areas for increasing the profitability and profitability of the enterprise.

## ЗМІСТ

ВСТУП.....	5
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ТА РЕНТАБЕЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	7
1.1. Поняття прибутку. Формування фінансових результатів діяльності підприємства.....	7
1.2. Фактори забезпечення прибутковості та рентабельності підприємства.....	14
1.3. Інструментарій аналізу прибутковості та рентабельності підприємства.....	18
РОЗДІЛ 2. ОЦІНЮВАННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ТА РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ТОВ «НОВА ПОШТА».....	28
2.1. Загальна характеристика фінансово-економічної діяльності ТОВ «Нова Пошта».....	28
2.2. Аналіз і оцінювання ліквідності та ділової активності підприємства.....	32
2.3. Дослідження прибутковості підприємства та її вплив на рівень рентабельності.....	42
2.4. Комплексний аналіз і оцінювання фінансового стану підприємства.....	50
РОЗДІЛ 3. ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ТА РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ТОВ «НОВА ПОШТА».....	53
3.1. Фактори зростання рівня прибутковості та рентабельності на підприємстві.....	53
3.2. Інструментарій покращення прибутковості та рентабельності ТОВ «Нова пошта».....	61
3.3. Дослідження впливу операційного важеля на операційний прибуток підприємства.....	73
ВИСНОВКИ.....	82
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	85
ДОДАТКИ.....	92

				ВР 301-пЕФ ТА14001075 10471565			
	П. І. Б.	Підпис	Дата		Літ.	Арк.	Аркушів
Розроб.	Жорник М.В.			«Аналіз прибутковості й рентабельності підприємства та напрями їх підвищення (на матеріалах ТОВ «Нова пошта»)»	3	3	88
Перевір.	Птащенко Л.О.				Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка» Кафедра фінансів, банківського бізнесу та оподаткування		
Н. Контр.	Науменко О.А.						
Затверд.	Свистун Л.А.						

## ВСТУП

В умовах економічної нестабільності, ризиків та загроз для бізнесу, пов'язаних з воєнним станом в Україні, підприємництво повинне мати амбітні цілі досягнути таких обсягів прибутковості, котрі дозволяють б утримувати стійкі позиції на відповідному товарному ринку, та забезпечувати адекватні темпи економічного зростання. В кінцевому результаті це передбачає необхідність володіння знаннями щодо джерел формування прибутку, напрямів забезпечення рентабельності діяльності, що вимагає від топ-менеджменту підприємства мати довгострокову стратегію щодо прибутковості та рентабельності підприємства.

Забезпечення прибутковості та рентабельності – це складне завдання, яке потребує комплексного підходу та концентрації зусиль менеджменту на таких аспектах, як управління фінансами, оптимізація процесів виробництва, ефективне використання ресурсів, постійний моніторинг відповідного товарного ринку та конкурентного середовища, а також розроблення стратегій виробничого та економічного розвитку, формування адекватного маркетингу.

Питання прибутковості й рентабельності підприємств висвітлено у роботах вітчизняних та зарубіжних науковців, таких як: С. Брігхем, І. Бланк, М. Білик, А. Бутинець, Дж. К. Ван Хорн, Ю. Гладченко, В. Івахненко, М. Кобцева, В. Ковальова, О. Кононенко, О. Короленко, О. Маханько, В. Мельник, А. Поддєрьогін, С. Покропивний, В. Савчук, Р. Сайфулін, О. Філімоненко, Ф. Шеремет та багатьох інших. Однак сьогодні у цьому напрямі дослідження залишається ще багато дискусійних питань, виявляються нові виклики для бізнесу, що потребує подальшого вивчення та дослідження. Це зумовило актуальність теми роботи та визначило її мету.

Метою дипломної роботи є дослідження теоретичних та практичних аспектів аналізу прибутковості й рентабельності підприємства, обґрунтування напрямів їх підвищення.

Основними завданнями випускової роботи є:

- дослідити економічний сенс прибутку та його роль у забезпеченні рентабельної діяльності підприємства;
- виявити й схарактеризувати фактори, котрі впливають на розмір прибутковості та рентабельність;
- систематизувати методичні підходи до проведення аналізу прибутковості та рентабельності підприємства;
- схарактеризувати діяльність та фінансово-економічний стан досліджуваного підприємства;
- провести аналіз прибутковості й рентабельності ТОВ «Нова Пошта»;
- запропонувати напрями щодо підвищення прибутковості та рентабельності ТОВ «Нова Пошта»;

Об'єкт випускної роботи – процес аналізу прибутковості та рентабельності підприємства, а предметом дослідження є теоретичні й практичні аспекти проведення аналізу прибутковості та рентабельності підприємства ТОВ «Нова Пошта».

Інформаційними джерелами для проведення досліджень є: підручники, монографії, статистичні збірники, публікації в періодичних виданнях, мережа Інтернет, а для аналізу діяльності підприємства – документи бухгалтерської звітності ТОВ «Нова Пошта».

Методи дослідження. В дипломній роботі використовуються економіко-статистичні, економіко-математичні та аналітичні методи, метод порівняння й узагальнення. Для виконання розрахунків та формування прогнозних показників проєктів використовувалися засоби ЕОМ – програмне забезпечення ПК – Windows-XP, програми Word та Excel.

## РОЗДІЛ 1

### ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ТА РЕНТАБЕЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

#### 1.1. Поняття прибутку. Формування фінансових результатів діяльності підприємства

Економічна й політична нестабільність вимагають від бізнесу впровадження заходів, спрямованих на забезпечення всебічної інтенсифікації виробництва та підвищення його ефективності на засадах самофінансування та окупності залучених ресурсів. Це означає, що бізнес має забезпечити наявність достатньої кількості фінансових ресурсів, які дозволяють безперервно завершити цикл операційної діяльності та бути джерелом наступного циклу. Оскільки прибуток – це одне з небагатьох безкоштовних джерел фінансування бізнесу, він є ключовим критерієм ефективності діяльності підприємства. Таким чином, прибуток є важливим індикатором того, наскільки бізнес успішно здійснює свою діяльність, справно сплачує податки та забезпечує добробут власників підприємства.

Тому прибутку відводиться вкрай важлива роль. Прибуток впливає на загальну результативність діяльності підприємства та є пріоритетною метою діяльності будь-якого бізнесу. Від є важливим показником ділової та інвестиційної активності бізнесу. Адже зростання прибутку створює фінансову основу для самофінансування діяльності підприємств, здійснюючи розширене відтворення для їх інвестиційного та інноваційного розвитку, є засобом стимулювання працівників, інвесторів, виконання зобов'язань перед бюджетом, фінансовими установами, іншими організаціями, характеризує ступінь ділової активності та фінансового добробуту підприємств.

В епоху зародження економічної науки визначення прибутку ототожнювалося з валовим доходом, який розподілявся на три категорії за індивідуалістичною системою, зокрема: доходи від капіталу, доходи від землі та

доходи від праці. Вважалося, що винагородою одержувачу за надані ним послуги та виконані роботи, має бути кожен з цих видів доходу [10].

Засновники класичної школи А. Сміт та Д. Рікардо підтримували таку концепцію, тому вони відокремили поняття «прибуток» в особливу економічну категорію. Вони досліджували прибуток у тісному зв'язку з процесами накопичення капіталу, з факторами зростання суспільного багатства.

Сміт трактував прибуток у різних наукових працях як:

- закономірний результат продуктивності активного капіталу;
- винагороду власникам капіталу за його діяльність та ризик;
- вирахування з праці найманого робітника частини, яка не оплачується.

А. Сміт здійснив пояснення джерел виникнення прибутку, які в подальшому набули розвитку в різних напрямках теорій прибутку.

Таким чином, науковцями підтверджено той факт, що прибуток є важливою економічною категорією. Котра відіграє суттєву роль у функціонування бізнесу та національної економіки в цілому. Через різноманітність економічних та наукових інтересів та підходів учених, визначення сутності прибутку в авторських трактуваннях відрізняється.

В науковій та економічній літературі висвітлюються декілька різних підходів до трактування прибутку. Інтерпретація прибутку залежить від обраного підходу. Перший підхід визначає, що прибуток – це різниця між виручкою від реалізації товарів, робіт, послуг та витратами на їх виробництво, надання та збут. Цей підхід ґрунтується на традиційній концепції бухгалтерського обліку та розглядає прибуток як показник ефективної діяльності підприємства.

Другий – трактує прибуток як залишковий дохід після покриття всіх витрат, включно з витратами на залучення капіталу. У цьому розумінні прибуток виступає мірилом економічної ефективності та відображає взаємозв'язок між інвестиціями і рентабельністю.

Інший підхід розглядає прибуток як дохід власника капіталу, який є своєрідною компенсацією за прийняття інвестиційного ризику. Така точка зору підкреслює роль інвестора як ключового суб'єкта, що бере на себе ризик, і трактує прибуток як його заслужену винагороду.

Через відсутність уніфікованого підходу до визначення поняття прибутку, його трактування варіюються залежно від цілей дослідження чи аналітичного підходу. Узагальнені підходи до інтерпретації категорії «прибуток» систематизовано та наведено в таблиці 1.1.

Таблиця 1.1

## Аналіз наукових підходів до визначення категорії «прибуток»

Автор	Визначення
Білик М.Д.[3]	Прибуток — це додаткова вартість, яка утворюється в процесі виробництва понад вартість спожитих виробничих ресурсів і робочої сили.
Наумова Г.І. [42]	Прибуток – мірило фінансового здоров'я підприємства, характеристика рентабельності вкладення коштів в активи конкретного підприємства
Єфімова О. В.[23]	Прибуток – змінена форма додаткової вартості, виробленої, реалізованої, готової до розподілу, що сформована в процесі суспільного відтворення для задоволення різних інтересів підприємства та його власників
Мец В. О.[40]	Прибуток – фінансова категорія, яка показує позитивний фінансовий результат, характеризує ефективність виробництва, свідчить про обсяг і якість виготовленої продукції, стан продуктивності праці, рівень собівартості
Мочерний С.В. [41]	Прибуток – одна з форм чистого доходу в умовах розвинутих товарно-грошових відносин, що виражає вартість додаткового частково необхідного продукту. За своєю величиною прибуток – це різниця між продажною ціною товару і витратами на його виробництво
Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С. [27]	Прибуток: 1) сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати; 2) перевищення сукупних доходів над сукупними витратами.
Кравчук О. М., Лещук В. П.[34]	Прибуток – основний критерій ефективності господарювання
Шеремет А. Д. [63]	Прибуток – основне власне внутрішнє фінансове джерело, яке забезпечує розвиток підприємства на принципах самофінансування
Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [47]	Прибуток – це сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати.

Найбільш комплексне тлумачення сутності прибутку, на нашу думку, запропоноване В.О. Мецом. Автор підкреслює, що прибуток слугує не лише

індикатором фінансової результативності діяльності підприємства, а й дозволяє виявити чинники, які сприяють його формуванню [40].

У структурі прибутку відображається реалізація ключових якісних показників, таких як зростання продуктивності праці, зниження собівартості, покращення якості продукції та ефективне використання виробничих ресурсів. Прибуток відіграє роль головного джерела фінансування розширення основного й оборотного капіталу, а також виступає потужним мотиваційним інструментом завдяки механізмам економічного стимулювання, спрямованим на досягнення високих виробничих результатів.

Однак для оцінювання результатів та ефективності діяльності й результатів використання елементів процесу виробництва, котрі безпосередньо формують прибуток, його суму слід відносити до відповідних показників. У підсумку отримаємо показники прибутковості чи рентабельності.

Рентабельність являє собою відносний показник інтенсивності виробничої діяльності, що відображає ступінь прибутковості окремих елементів виробничого процесу або загальних витрат підприємства [3, 8]. Водночас рентабельність розглядається як якісний вартісний індикатор, який демонструє ефективність використання ресурсів та рівень віддачі витрат у процесі виробництва і реалізації продукції, робіт чи послуг [5]. Це не просто обчислювальний чи статистичний показник, а багатовимірний соціально-економічний критерій. На відміну від прибутку, рентабельність дозволяє оцінити ефективність фінансово-господарської діяльності конкретного суб'єкта в порівнянні з іншими – незалежно від масштабу чи характеру діяльності, будь то індивідуальний підприємець, підприємство, регіон, країна або глобальна економіка. Такий підхід надає рентабельності статусу економічної категорії, що відображає взаємовідносини між суб'єктами господарювання щодо результативності використання капітальних ресурсів [9].

У процесі фінансового планування центральним об'єктом виступає прибуток підприємства. Для прийняття ефективних фінансових рішень важливо чітко розуміти суть цього поняття. Згідно зі звітом про прибутки та збитки, можна спостерігати істотну різницю між валовим і чистим прибутком: валовий

прибуток відображає дохід до сплати податків, тоді як чистий прибуток – це сума, що залишається після податкових відрахувань і може бути вільно використана компанією.

Чистий прибуток, у свою чергу, залежно від його подальшого використання, поділяється на розподілений (спрямований на виплату дивідендів або включений до особистих доходів власників) і нерозподілений (реінвестований у виробничу діяльність підприємства). Єдиних стандартів щодо розподілу чистого прибутку не існує – це питання визначається індивідуально, з урахуванням стратегічних цілей підприємства та його фінансового стану. Як правило, частка прибутку, що підлягає розподілу, становить приблизно 30–50% від його чистого обсягу.

В економіці ринкового типу чистий прибуток виступає ключовою основою економічного та соціального зростання підприємства. Його стабільне зростання забезпечує сталі джерела фінансування виробничого розвитку через реінвестування, дозволяє здійснювати виплати дивідендів, формувати резервні фонди, задовольняти соціальні та матеріальні потреби працівників, а також підтримувати благодійну діяльність.

Чистий прибуток є одним із головних індикаторів результативності виробничої та фінансової діяльності підприємства, адже він свідчить про рівень ділової активності, фінансову стабільність та якість управлінських рішень. Саме цей показник використовується для оцінки дохідності активів підприємства з точки зору інвестора, особливо при порівнянні з альтернативними варіантами інвестування за однакового рівня ризику.

Крім того, чистий прибуток виступає важливим джерелом нарощення власного капіталу підприємства, що знаходить відображення у фінансовій звітності, зокрема у формі №4 «Звіт про власний капітал». Зростання чистого прибутку за умови прийняттого рівня ризику – наприклад, при залученні додаткових кредитних ресурсів або емісії акцій – сприяє посиленню конкурентоспроможності підприємства на ринку капіталу.

Послідовність формування чистого прибутку (збитку) підприємства показано на рис. 1.1.

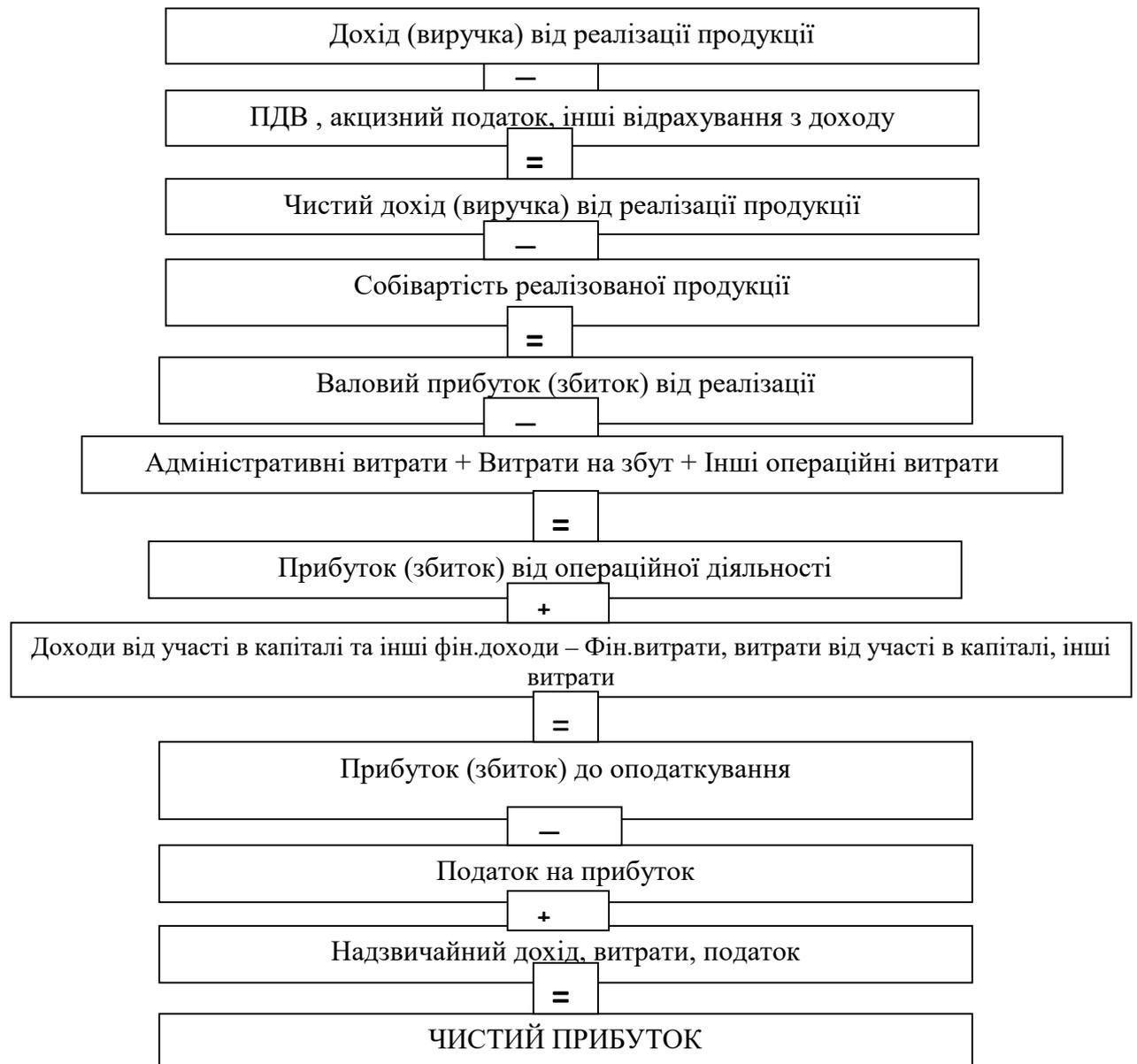


Рис. 1.1. Послідовність формування чистого прибутку підприємства

Процес планування прибутку тісно пов'язаний із касовим плануванням, яке передбачає оцінювання усіх джерел надходжень і напрямів використання грошових коштів у межах певного часового періоду. Його головна мета – визначення мінімально необхідного обсягу оборотного капіталу, який забезпечить безперервний цикл трансформації готівки в товарно-матеріальні запаси, потім у дебіторську заборгованість, і знову – в грошові кошти.

Виходячи з різних наукових підходів до визначення економічної природи та ролі прибутку, доцільно виділити два основні напрями його формування: бухгалтерський та економічний (рис. 1.2).

Прибуток і собівартість традиційно використовуються як ключові показники для оцінювання ефективності підприємницької діяльності. Серед основних фінансових індикаторів важливе місце займає грошовий потік, який формується як сукупність чистого прибутку та амортизаційних відрахувань. На відміну від інших видів витрат, амортизаційні нарахування не супроводжуються відтоком коштів, а залишаються в розпорядженні підприємства, збільшуючи обсяг ліквідних активів. Вони відіграють значну роль у процесах бухгалтерського обліку та фінансового планування, слугуючи внутрішнім джерелом капіталу.



Рис. 1.2. Підходи до формування прибутку в бізнесі

Крім того, амортизаційні відрахування зменшують оподатковуваний прибуток, що робить їх важливим інструментом податкового регулювання і водночас – чинником, що стимулює інвестиційну активність підприємства.

## **1.2. Фактори забезпечення прибутковості та рентабельності підприємства**

Розмір прибутку є одним із ключових індикаторів, що визначає фінансову стійкість підприємства. Від його величини залежать рівень рентабельності реалізації продукції й активів, швидкість обігу коштів, динаміка грошових потоків, а також загальна інвестиційна привабливість підприємства [22]. У процесі аналізу прибутковості важливо враховувати як зовнішні, так і внутрішні чинники впливу. Серед зовнішніх факторів вирізняють систему оподаткування, державне регулювання цін, галузеві нормативно-правові акти, а також умови та вартість кредитних ресурсів.

До внутрішніх факторів належать цінова стратегія підприємства, масштаб виробничої діяльності (включаючи обсяг, асортимент продукції та цінову політику), структура й рівень витрат обігу, кадрова чисельність, рівень заробітної плати, а також показники ефективності функціонування устаткування й продуктивності праці персоналу.

На думку провідних науковців, зокрема І.А. Бланка та А.Д. Шеремета, прибутковість підприємства виконує низку важливих функцій, серед яких найбільш суттєвими є:

- оцінювання ефективності використання ресурсів та узагальнене оцінювання результатів діяльності підприємства;
- відображення приросту вартості капіталу;
- стимулювання персоналу до підвищення продуктивності праці;
- регулювання темпів оновлення та розширеного відтворення основних засобів.

Для стабільного зростання прибутковості необхідно постійно виявляти та використовувати невикористані резерви її збільшення. Такі резерви можуть бути виявлені як на етапах планування, так і безпосередньо під час виробництва та реалізації продукції. Визначення можливостей підвищення прибутковості базується на науково обґрунтованій методології розробки заходів для їх мобілізації [6].

Виділяють три основні етапи у процесі виявлення резервів:

1. Аналітичний – ідентифікація та кількісна оцінка резервів.
2. Організаційний – розробка комплексу інженерно-технічних, організаційних, економічних та соціальних заходів, спрямованих на ефективне використання виявлених резервів.
3. Функціональний – упровадження розроблених заходів на практиці та контроль за їх виконанням.

Резерви підвищення прибутку можуть бути отримані за таких випадків:

- при збільшенні обсягів випуску та реалізації продукції;
- за рахунок зниження витрат на виробництво і реалізацію продукції;
- при впровадженні досягнень науково-технічного прогресу;
- за рахунок підвищення якості продукції, що реалізується [5].

Вибір та застосування заходів для підвищення прибутковості підприємства залежить від його фінансового стану, позицій на ринку та стратегічних цілей щодо змін.

Прибуток, як основне джерело виробничого та соціального розвитку, відіграє ключову роль у забезпеченні самофінансування підприємств, які здатні ефективно функціонувати лише тоді, коли їхні доходи перевищують витрати. Водночас сам по собі показник прибутку не завжди відображає реальну ефективність діяльності, оскільки його наявність не гарантує успішної роботи підприємства. Тому для більш повної оцінки ефективності рекомендується застосовувати відносний показник – рівень рентабельності.

Питання прибутковості підприємств охоплюють весь процес: від виникнення прибутку під час виробництва до його формування у сфері обслуговування, розподілу та подальшого використання для нарощення капіталу.

Для ефективного розв'язання цієї проблеми необхідно систематично аналізувати прибутковість підприємства та фактори, що на неї впливають, постійно моніторити і визначати резерви для її збільшення, а також застосовувати комплекс різних заходів для підвищення рівня прибутковості.

На рисунку 1.3 представлена декомпозиція можливих шляхів підвищення прибутковості підприємств, яка слугуватиме орієнтиром для розробки плану відповідних заходів.

<p>1. Скорочення витрат</p> <p>1)виробництво або закупка деталей на стороні;</p> <p>2)покупці не цінують окремі складові товару;</p> <p>3)у конкурентів більш високі показники рентабельності продажів;</p> <p>4)витрати на одиницю продукції стрімко зростають</p>	<p>2. Підвищення ціни</p> <p>1)прибутковість сегменту низька;</p> <p>2)покупці високо оцінюють продукцію;</p> <p>3)більш низькі ціни, ніж у конкурента;</p> <p>4)якість та властивості продукції набагато вищі, ніж у конкурентів</p>	<p>3. Зниження ціни</p> <p>1)нижчі ціни конкурентів;</p> <p>2)втрата частки ринку через ціни</p> <p>3)мала ймовірність зниження цін конкурентами;</p> <p>4)ціна – найбільш важливий показник для покупців;</p> <p>5)висока прибутковість діяльності</p>
<p>11.Методи ринкової економіки</p> <p>1)аналіз бізнес середовища;</p> <p>2)оцінка вартості капіталу;</p> <p>3)вплив фінансового леввериджу</p> <p>4)оцінка ЕВІТ</p> <p>5)оцінка інвестицій</p>	<p>Шляхи підвищення прибутковості</p>	<p>4. Зміни структури діяльності</p> <p>1)прибутковість напрямків діяльності сильно відрізняється;</p> <p>2)відносні частки ринку сегментів різні;</p> <p>3)оцінки покупців різних сегментів різні;</p> <p>4)можливість завоювання лідерства при концентрації на окремому сегменті</p>
<p>10. Інновації</p> <p>1)успішність діяльності;</p> <p>2)можливість використання закордонного досвіду;</p> <p>3)можливість копіювання новітніх тенденцій</p>		<p>5. Розширення діяльності у суміжному сегменті</p> <p>1)можливість використання переваг та досвіду;</p> <p>2)переваги у розмірах та прибутковості над конкурентами суміжних сегментів</p>
<p>9. Підвищення рівня якості та обслуговування</p> <p>1)низька якість продукції конкурентів;</p> <p>2)незадоволення покупців продукцією на ринку;</p> <p>3)низький рівень іміджу</p>		<p>6. Розширення діяльності у існуючих сегментах</p> <p>1)ріст діяльності підприємства з більшими темпами, ріст ринку;</p> <p>2)поглинання конкурентів;</p> <p>3)досягнення більш високих цін (низьких витрат), ніж у будь-якого конкурента</p>
<p>8. Зміни в основній діяльності</p> <p>1)інтеграція з постачальниками або посередниками;</p> <p>2)концентрація на тому виді діяльності, який має переваги перед головним конкурентом</p>	<p>7. Проникнення у нові сегменти</p> <p>1)наявність потужностей та резервів;</p> <p>2)слабке конкурентне середовище;</p> <p>3)ново бачення сегментів</p>	

Рис. 1.3. Декомпозиція шляхів підвищення прибутковості підприємств

На прибутковість впливає низка факторів; узагальнена і розширена структура цих факторів наведена на рисунку 1.4.

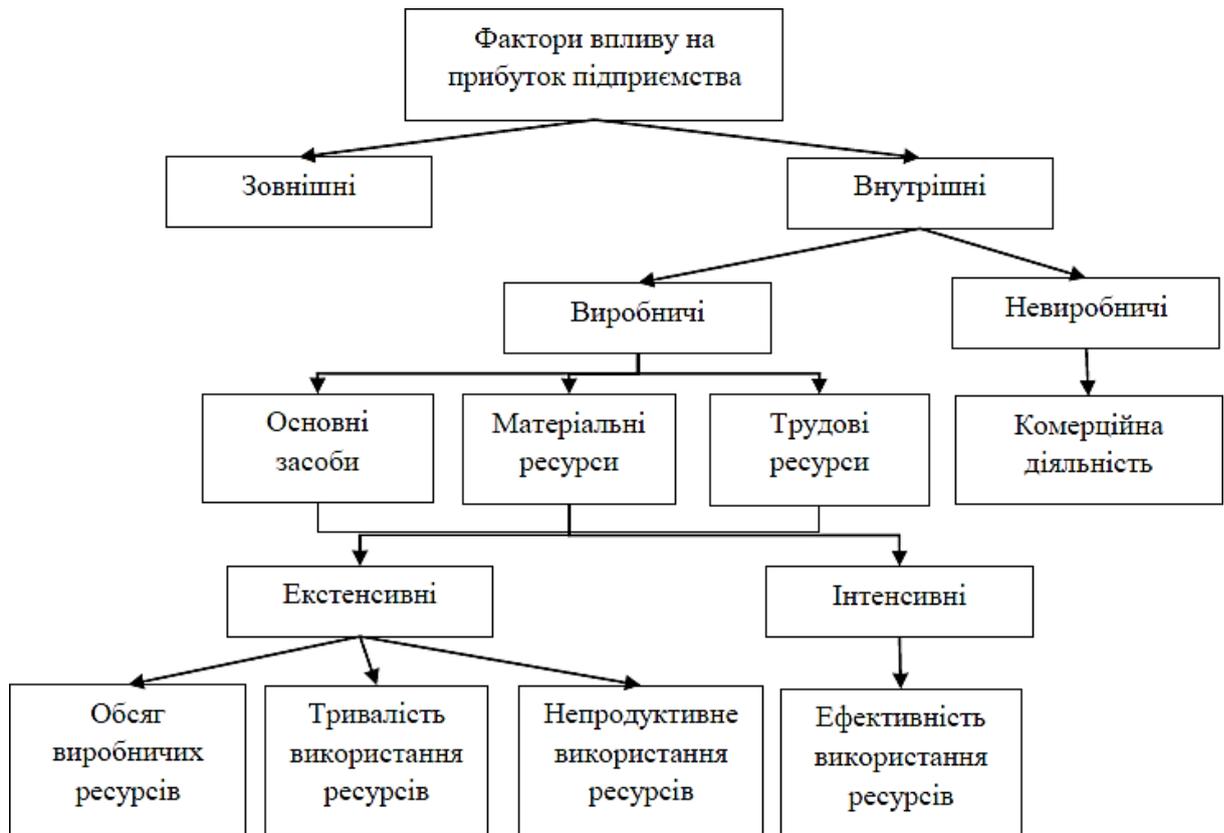


Рис. 1.4. Класифікація факторів, що впливають на прибутковість бізнесу

Таким чином, можна стверджувати, що показники рентабельності відображають відносні характеристики фінансових результатів підприємства та ефективність його діяльності. Вони оцінюють прибутковість з різних аспектів і структуровані відповідно до інтересів різних учасників економічного процесу. Що стосується рентабельності, її рівень визначається співвідношенням прибутку до обсягів виробництва, що показує питому вагу прибутку у створеному продукті. Цей показник, відомий як рівень рентабельності продажів, є одним із ключових критеріїв оцінки ефективності роботи підприємства. Він безпосередньо залежить від зміни валового доходу та має обернену залежність від рівня витрат на обіг і сплачених податків.

Економісти рекомендують визначати рентабельність господарських ресурсів як відношення річного прибутку до середньорічної вартості довгострокових, нематеріальних та поточних (оборотних) активів підприємства. Цей показник відображає, який відсоток прибутку припадає на загальну вартість

активів або скільки гривень прибутку отримується з кожної гривні загального капіталу. У міжнародній практиці його часто називають рентабельністю сукупного капіталу (всіх активів). При розрахунку цього показника враховуються всі основні виробничі фонди (власні, орендовані або безоплатно надані), інші довгострокові та нематеріальні активи, а також усі оборотні кошти. Середньорічна фактична вартість активів визначається на основі даних бухгалтерської звітності.

Рівень рентабельності сукупного капіталу прямо пропорційний зміні суми прибутку та обернено пропорційний зміні залишків довгострокових, нематеріальних і оборотних активів. Вплив цих факторів на рентабельність сукупного капіталу можна оцінити за допомогою методу ланцюгових підстановок. Для цього спочатку розраховують умовний рівень рентабельності, виходячи з планового прибутку та фактичних середньорічних залишків активів. Далі з умовного рівня віднімають плановий, що дозволяє визначити вплив змін залишків господарських ресурсів на показник рентабельності. Аналогічно, віднімаючи умовний рівень від фактичного, оцінюють вплив зміни прибутку. Таким чином, основними цілями аналізу рентабельності є:

- оцінювання ефективності роботи підприємства на поточний момент;
- визначення динаміки рентабельності за певний період;
- виявлення факторів, які впливають на зміну рівня рентабельності.

Підвищити показники рентабельності – це мета кожного підприємства. Разом з тим, щоб це сталося, слід підвищувати якість продукції або наданих послуг, знижувати собівартість, а також збитки від матеріальних та трудових ресурсів тощо.

### **1.3. Інструментарій аналізу прибутковості та рентабельності підприємства**

Перш за все, аналіз прибутковості та рентабельності підприємства здійснюється за допомогою певних методів, що відповідають його функціональним завданням: аналізу, планування, прогнозування та контролю

[46, с.58; 56, с.120]. Серед методів аналізу прибутку виділяють горизонтальний та вертикальний аналізи, порівняльний аналіз, аналіз ризиків, коефіцієнтний та інтегральний аналіз.

Такі системи розрахунків використовуються у операціях із заставою, трансфертних і трастових угодах, оренді, лізингу, факторингу, створенні фондів, а також у взаємодії з органами державного управління і власниками підприємств. Вибір конкретних методів аналізу прибутку значною мірою залежить від цілей підприємства та його стратегічних орієнтирів. У сфері фінансового менеджменту існує концепція «прибуток як відображення ринкової стратегії» (PIMS) – метод аналізу впливу ринкової стратегії компанії на рівень прибутку, розроблений на основі досліджень американської компанії General Electric. Результати цих досліджень свідчать, що висока частка ринку підприємства зазвичай позитивно корелює з прибутковістю, хоча сила цієї кореляції відрізняється у різних галузях [63, с. 99].

Ключовими завданнями аналізу фінансових результатів підприємства є:

1) Виявлення потенційних резервів для зростання прибутку за рахунок підвищення ефективності основної виробничої, інвестиційної та фінансової діяльності.

2) Встановлення можливостей збільшення прибутку шляхом оптимізації структури постійних і змінних витрат, формування обґрунтованої облікової, цінової та податкової політики підприємства.

3) Оцінка рівня прибутковості виробничої й комерційної діяльності, а також визначення ступеня підприємницького ризику.

4) Посилення конкурентних переваг підприємства шляхом ефективного розподілу та цільового використання отриманого прибутку [15].

Основною метою аналізу прибутковості та рентабельності підприємства є виявлення найбільш ефективних шляхів формування прибутку та його раціонального розподілу з метою забезпечення сталого розвитку підприємства та підвищення його ринкової вартості.

Інформаційне забезпечення аналізу прибутковості та рентабельності виконує такі завдання:

- 1) формування повної, достовірної та своєчасної інформації;
- 2) ідентифікація чинників, що впливають на обсяг прибутку;
- 3) підтримка системи поточного, оперативного й стратегічного управління прибутком;
- 4) створення основ для ефективного планування та прогнозування діяльності підприємства на перспективу.

Для проведення якісного аналізу прибутковості та рентабельності підприємства необхідно сформувати відповідне інформаційне забезпечення (рис. 1.5).



Рис. 1.5. Інформаційне забезпечення проведення аналізу прибутковості й рентабельності підприємства

Опис зазначених джерел інформації наведено в таблиці 1.2. Залучення як внутрішніх, так і зовнішніх даних сприяє формуванню на підприємстві цілісної системи інформаційного забезпечення, що забезпечує ефективне оперативне та поточне управління прибутковістю і рентабельністю, а також підтримує процес ухвалення стратегічних управлінських рішень.

Таблиця 1.2

Інформаційні джерела аналізу прибутковості та рентабельності  
підприємства

Джерело	Складові
Зовнішня інформація	
1.1. Законодавчі та нормативні акти	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Закони України</li> <li>- Постанови КМУ</li> <li>- Укази президента</li> <li>- Відомчі інструкції</li> </ul>
1.2. Показники загальноекономічного розвитку	<ul style="list-style-type: none"> <li>- показники макроекономічного розвитку</li> <li>- показники галузевого розвитку</li> </ul>
1.3. Дані кон'юнктури ринку	<ul style="list-style-type: none"> <li>- товарний ринок</li> <li>- фондовий ринок</li> <li>- грошовий ринок</li> </ul>
1.4. Інформація про діяльність партнерів та конкурентів підприємства	<ul style="list-style-type: none"> <li>- конкуренти</li> <li>- покупці продукції</li> <li>- постачальники сировини та матеріалів</li> <li>- страхові компанії</li> <li>- банки</li> </ul>
1.5. Статистична звітність	<ul style="list-style-type: none"> <li>- типова періодичність</li> <li>- середньогалузеві показники</li> </ul>
Внутрішня інформація	
2.1. Облікова інформація	<ul style="list-style-type: none"> <li>- бухгалтерський (фінансовий) облік</li> <li>- виробничий облік</li> <li>- управлінський облік</li> <li>- статистичний облік</li> <li>- податковий облік</li> </ul>
2.2. Оперативна інформація	<ul style="list-style-type: none"> <li>- фактичні дані про доходи, витрати та прибуток підприємства</li> <li>- відхилення фактичних показників від планових (нормативних)</li> </ul>
2.3. Планова інформація	<ul style="list-style-type: none"> <li>- планові показники доходів, витрат, прибутку та рентабельності підприємства</li> </ul>
2.4. Нормативно-довідкові показники	<ul style="list-style-type: none"> <li>- норми та нормативи, що розробляються підприємством і діють в його межах</li> <li>- нормативно-довідкові показники, що діють у країні чи галузі</li> </ul>
2.5. Дані перевірок та ревізій	<ul style="list-style-type: none"> <li>- внутрішні</li> <li>- зовнішні</li> </ul>

Отже, впорядкування зовнішньої та внутрішньої інформації дає змогу сформувати на підприємстві комплексну систему інформаційного забезпечення, спрямовану на ефективне здійснення аналізу прибутковості та рентабельності. Аналіз підходів до оцінювання прибутковості й рентабельності підприємства, запропонованих різними науковцями, засвідчив, що найдетальніше методику аналізу викладено у праці під редакцією А. Г. Загороднього та проф. Ф. Ф.

Бутинця. Їх підхід вирізняється комплексністю, оскільки охоплює всі напрями діяльності підприємства та враховує вплив прибутку на ключові показники. Прибутковість, як відносний показник, відображає рівень ефективності функціонування підприємства і визначається співвідношенням прибутку до витрат, використаних ресурсів тощо.

Процес оцінювання прибутковості обов'язково має включати:

- аналіз динаміки фінансових результатів;
- дослідження їхньої структури;
- оцінювання основних показників рентабельності.

На початковому етапі аналізу прибутковості підприємства доцільно провести оцінку динаміки балансового прибутку (фінансового результату до оподаткування – рядки 2290, 2295 форми №2) та чистого прибутку (збитку) (рядки 2350, 2355 форми №2). При цьому важливою умовою є стабільне зростання позитивного значення фінансового результату.

Оскільки прибуток є підсумковим базовим показником фінансової діяльності, його темпи зростання повинні випереджати динаміку ресурсних показників (активів і витрат), а також темпи збільшення доходів. Отже, основне правило підвищення ефективності діяльності підприємства може бути сформульоване так:

$$I_A \leq I_{Vc} \leq I_{Dc} \leq I_{Пдо} \quad (1.1)$$

де  $I_A$ ,  $I_{Vc}$ ,  $I_{Dc}$ ,  $I_{Пдо}$  – індекси зміни обсягів відповідно активів, сукупних витрат, сукупних доходів та прибутку до оподаткування підприємства.

На другому етапі аналізу прибутковості необхідно дослідити структуру фінансового результату. Цей аналіз може здійснюватися з урахуванням:

- окремих напрямів діяльності підприємства;
- структурних одиниць, таких як підрозділи, територіальні або організаційно відокремлені підрозділи, філії, дочірні компанії;
- окремих видів продукції або товарних груп.

Аналіз прибутку за останніми двома критеріями можливий лише за умови доступу аналітика до детальних даних управлінського обліку. Незважаючи на це, структурний аналіз є першочерговим завданням. Оскільки у звіті про фінансові

результати чітко відображається вплив доходів і витрат за основними видами діяльності (операційна, інша операційна, фінансова, інвестиційна), доцільно проводити деталізацію фінансового результату саме за цими напрямками.

Структура фінансового результату відображає його якісний склад. За інших рівних умов прибуток підприємства вважається тим значущішим, чим більшу частку в його структурі становить результат від основної діяльності. Це обґрунтовано логічним припущенням, що саме основна діяльність має бути джерелом стабільного економічного добробуту підприємства, тоді як інші напрями виконують допоміжну функцію: вони забезпечують необхідні ресурси, формують фінансові резерви та створюють умови для гнучкості управління в умовах змін зовнішнього середовища.

Слід зазначити, що фінансовий результат у вигляді прибутку або збитку не є єдиним показником ефективності управлінських рішень. Рівень прибутку є відносним і може суттєво коливатися під впливом таких чинників, як масштаб підприємства, галузева специфіка, ринкова кон'юнктура, рівень конкуренції, обрана стратегія розвитку тощо.

Щоб надати об'єктивну оцінку ефективності управління, необхідно зіставити отриманий фінансовий результат із витратами, понесеними для його досягнення. Це передбачає врахування витрат на виробництво, збут, маркетингову діяльність, утримання персоналу та інших ключових напрямів. Внаслідок цього виникає потреба у використанні показників рентабельності – таких як рентабельність активів, капіталу, продукції тощо. Вони дозволяють проаналізувати, наскільки ефективно підприємство використовує свої ресурси, а також порівняти ці результати з аналогічними показниками інших компаній чи галузевими стандартами.

Отже, для всебічної оцінки ефективності управління слід враховувати не лише фінансовий результат, а й витрати, пов'язані з його досягненням.

Рентабельність виступає відносним показником ефективності, що обчислюється як співвідношення відповідного прибутку до обсягу ресурсів, використаних для його формування (витрат), і виражається у відсотках. З огляду на різноманітність ресурсів, які залучає підприємство, а також на різні види

прибутку, у межах економічної науки було розроблено велику кількість показників рентабельності.

Систематизовані показники рентабельності представлено в таблиці 1.3.

Таблиця 1.3

## Порядок обчислення показників рентабельності підприємства

Показник	Формула розрахунку	Економічний зміст
1	2	3
<b>1. Показники рентабельності фінансових ресурсів</b>		
1.1. Коефіцієнт рентабельності операційних активів ( $K_{POA}$ )	$K_{POA} = \text{ЧП од} / A_o \text{ сер.}$ , де ЧП од – сума чистого прибутку від операційної діяльності в звітн. періоді, тис. грн.; $A_o \text{ сер.}$ – середні операційні активи, тис. грн	Показує, скільки чистого прибутку від операційної діяльності припадає на одиницю операційних активів, які використовуються в звітному періоді
1.2. Коефіцієнт рентабельності активів (коефіцієнт економічної рентабельності) ( $K_{PA}$ )	$K_{PA} = \text{ЧП} / A \text{ сер.}$ , де ЧП – сума чистого прибутку, тис. грн.; $A \text{ сер.}$ – середня вартість активів в звітному періоді, тис. грн	Показує, скільки чистого прибутку приходить на одиницю засобів, інвестованих в активи підприємства
1.3. Коефіцієнт рентабельності власного капіталу (коефіцієнт фінансової рентабельності) ( $K_{PBK}$ )	$K_{PBK} = \text{ЧП} / BK \text{ сер.}$ , де ЧП – сума чистого прибутку, тис. грн.; $BK \text{ сер.}$ – середня вартість власного капіталу, тис. грн	Показує скільки чистого прибутку припадає на одиницю власних коштів підприємства
1.4. Коефіцієнт рентабельності авансованого капіталу ( $K_{PAK}$ )	$K_{PAK} = \text{ЧП} / AK \text{ сер.}$ , де ЧП – сума чистого прибутку, тис. грн.; АК – середньорічний авансований капітал, тис. грн	Показує, скільки чистого прибутку приносить 1 грн. авансованого капіталу підприємства
<b>2. Показники рентабельності діяльності</b>		
2.1. Коефіцієнт валової рентабельності операційних витрат ( $K_{POB}$ )	$K_{POB} = \text{ВПод} / \text{Вод}$ , де ВПод – сума валового прибутку від операційної діяльності в звітному періоді, тис. грн.; Вод – загальна сума постійних і змінних операційних затрат (витрат) в звітному періоді, тис. грн	Показує скільки валового прибутку від операційної діяльності припадає на одиницю сукупних витрат, понесених підприємством в звітному періоді

## Продовження таблиці 1.3

2.2. Коефіцієнт валової рентабельності продажу (обороту) (К <sub>ВРП</sub> )	<b>КРП = ВП / ВР</b> , де ВП – валовий прибуток, тис. грн.; ВР – виручка від реалізації, тис. грн.	Показує скільки валового прибутку припадає на одиницю виручки від реалізації продукції в звітному періоді
2.3. Коефіцієнт операційної рентабельності продажу (обороту) (К <sub>ОРП</sub> )	<b>КРП = ОП / ВР</b> , де ОП – прибуток від операційної діяльності, тис. грн.; ВР – виручка від реалізації, тис. грн.	Показує скільки прибутку від операційної діяльності припадає на одиницю виручки від реалізації продукції в звітному періоді
2.4. Коефіцієнт чистої рентабельності продажу (обороту) (К <sub>ЧРП</sub> )	<b>КРП = ЧП / ВР</b> , де ЧП – чистий прибуток, тис. грн.; ВР – виручка від реалізації, тис. грн.	Показує скільки чистого прибутку припадає на одиницю виручки від реалізації продукції в звітному періоді
2.5. Коефіцієнт рентабельності продукції (К <sub>РП</sub> )	<b>К<sub>РП</sub> = ВП / Соб</b> , де ВП – сума валового прибутку в звітному періоді, тис. грн.; Соб – собівартість реалізованої продукції в звітному періоді, тис. грн.	Показує скільки валового прибутку приносить 1 грн. собівартості виготовлення продукції
<b>3. Показники рентабельності виробничих ресурсів</b>		
3.1. Коефіцієнт рентабельності основних засобів (К <sub>РОЗ</sub> )	<b>КРОЗ = Пдоп / ОВФсер.</b> , де Пдоп – прибуток до оподаткування, тис. грн.; ОВФсер. – середньорічна вартість основних виробничих засобів підприємства, тис. грн.	Показує, скільки прибутку припадає на одиницю основних засобів підприємства
3.2. Коефіцієнт рентабельності оборотних активів (К <sub>РОА</sub> )	<b>КРОЗ = Пдоп / ОА сер.</b> , де Пдоп – прибуток до оподаткування, тис. грн.; ОА сер. – середньорічна вартість оборотних активів, тис. грн.	Показує, скільки прибутку припадає на одиницю оборотних активів підприємства
3.3. Коефіцієнт рентабельності виробничих запасів (К <sub>РВР</sub> )	<b>КРВР = Пдоп / Зсер.</b> , де Пдоп – прибуток до оподаткування, тис. грн.; Зсер. – середньорічна вартість запасів, тис. грн.	Показує, скільки прибутку припадає на одиницю виробничих ресурсів підприємства
3.4. Коефіцієнт рентабельності трудових ресурсів (К <sub>РТР</sub> )	<b>КРТР = Пдоп / ВОП</b> , де Пдоп – прибуток до оподаткування, тис. грн.; <b>ВОП</b> – витрати на оплату праці, тис. грн.	Показує, скільки прибутку припадає на одиницю трудових ресурсів підприємства

Враховуючи наведене вище, порядок проведення аналізу прибутковості та рентабельності підприємства виглядатиме в такій послідовності (рис. 1.6):



Рис. 1.6. Етапи аналізу прибутковості та рентабельності підприємства

Етапи аналізу поєднують у собі елементи класичної методики оцінювання операційної діяльності підприємства, аналізу фінансової стабільності, а також включають нові напрямки дослідження – зокрема, аналіз грошового забезпечення прибутку та оцінювання резервів грошових коштів, сформованих за рахунок прибутку.

Проведення аналізу прибутковості та рентабельності на основі кількісних показників і критеріїв оцінки якості прибутку дозволяє, з урахуванням отриманих результатів, здійснювати ефективне поточне управління. Це, у свою чергу, сприятиме формуванню обґрунтованої стратегії розвитку підприємства і підвищенню його ринкової вартості.

У ході дослідження наукових підходів до трактування сутності прибутку було встановлено, що прибуток доцільно розглядати як дохід на вкладений капітал, який виступає винагородою підприємця за прийняття ризику. Його розраховують як різницю між загальними доходами та сукупними витратами. Доведено, що значення прибутку найбільш повно розкривається через

виконувані ним функції: облікову (оціночну), стимулюючу, розподільчу та соціальну.

Проведене дослідження засвідчило, що прибуток відіграє ключову роль як основне джерело самофінансування підприємств, а також є базою для формування централізованих і децентралізованих грошових фондів. Саме за рахунок прибутку на макроекономічному рівні формуються бюджетні ресурси держави, фінансується розширення виробництва, здійснюється матеріальне заохочення працівників та вирішуються соціальні питання.

З'ясовано, що на розмір прибутку впливає велика кількість як зовнішніх, так і внутрішніх чинників. Однак найбільшу аналітичну цінність становлять саме внутрішні фактори, оскільки підприємство здатне безпосередньо впливати на них. Вони є основними важелями у процесі формування прибутку. Особливу увагу при цьому слід приділяти виробничим витратам і собівартості продукції, а також пошуку резервів для їх зниження.

Дослідження існуючого інструментарію для оцінки прибутковості та рентабельності підприємства свідчить, що попри значну кількість методик і підходів, наразі відсутній універсальний комплексний інструмент, який би повною мірою відповідав сучасним вимогам забезпечення прибутковості. Такий інструмент мав би ефективно реалізовувати стимулюючу функцію прибутку, бути логічним, зрозумілим і простим у впровадженні без необхідності масштабних структурних змін на підприємстві, а також одночасно підтримувати стратегічні напрямки розвитку бізнесу. Аналіз наукових методик виявляє, що кожен дослідник пропонує власне бачення і обґрунтування послідовності проведення аналітичної оцінки прибутковості та рентабельності підприємства.

## РОЗДІЛ 2

### ОЦІНЮВАННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ТА РЕНТАБУЛЬНОСТІ ТОВ «НОВА ПОШТА»

#### 2.1. Загальна характеристика фінансово-економічної діяльності ТОВ «Нова пошта»

ТОВ «Нова пошта» є одним із лідерів ринку логістичних послуг в Україні. Компанія забезпечує швидке та надійне транспортування посилок як по Україні, так і за її межами. ТОВ «Нова Пошта» – одна з найбільших логістичних компаній України, яка надає послуги експрес-доставки документів, посилок і вантажів по всій території країни та за її межами. Підприємство було засноване у 2001 році та з тих пір активно розвиває свою інфраструктуру, відкриваючи відділення, логістичні центри та автоматизовані сортувальні термінали.

Основними напрямками діяльності підприємства є:

- експрес-доставка документів та вантажів;
- міжнародні відправлення;
- фінансові послуги, зокрема грошові перекази та післяплата;
- логістичні та фулфілмент-сервіси для бізнесу.

ТОВ «Нова Пошта» має широкую мережу відділень, яка охоплює міста та села по всій Україні, що забезпечує доступність її послуг для більшості населення. Крім того, компанія активно впроваджує цифрові технології для підвищення якості обслуговування клієнтів, зокрема мобільні додатки, системи відстеження посилок та автоматизовані пункти видачі замовлень.

Таблиця 2.1

#### Узагальнена інформація про діяльність ТОВ «Нова Пошта»

Повна назва	Товариство з обмеженою відповідальністю «Нова пошта»
Назва англійською мовою	“NOVA POST” LIMITED LIABILITY COMPANY
Адреса	03026, Україна, місто Київ, Столичне шосе, будинок, 103, інш поверх 9
Пошта	corp.com@novaposhta.ua
Веб-сайт	<a href="https://www.novaposhta.com.ua/">https://www.novaposhta.com.ua/</a>
Дата заснування	19.01.2001
Директор	Бульба Олександр Миколайович

## Продовження табл. 2.

Код ЄДРПОУ	31316718
Статутний капітал	4654075 грн
Основний вид діяльності	52.29 Інша допоміжна діяльність у сфері транспорту
Інші види діяльності	Діяльність посередників, що спеціалізуються в торгівлі іншими товарами, Діяльність посередників у торгівлі товарами широкого асортименту, Інша діяльність із забезпечення трудовими ресурсами, Надання інших допоміжних комерційних послуг, н.в.і.у., Інші види роздрібної торгівлі в неспеціалізованих магазинах, Роздрібна торгівля в спеціалізованих магазинах електронною апаратурою побутового призначення для приймання, записування, відтворювання звуку й зображення, Роздрібна торгівля побутовими електротоварами в спеціалізованих магазинах, Роздрібна торгівля газетами та канцелярськими товарами в спеціалізованих магазинах, Роздрібна торгівля іншими неживаними товарами в спеціалізованих магазинах, Роздрібна торгівля, що здійснюється фірмами поштового замовлення або через мережу Інтернет, Вантажний автомобільний транспорт, Складське господарство, Інша поштова та кур'єрська діяльність, Інші види грошового посередництва, Діяльність страхових агентів і брокерів, Консультування з питань комерційної діяльності й керування, Рекламні агентства, Допоміжна діяльність у сфері освіти, Діяльність ресторанів, надання послуг мобільного харчування
Відомості про органи управління	ВИЩИЙ-ЗАГАЛЬНИ ЗБОРИ УЧАСНИКІВ, ВИКОНАВЧИЙ-ДИРЕКТОР, ІНШИЙ - НАГЛЯДОВА РАДА, РЕВІЗОР
Частка держави в підприємстві згідно	0
Перелік засновників, учасників юридичної особи	КОМПАНІЯ "НП ХОЛДІНГС ЛІМІТЕД" Країна резиденства: Кіпр, Країна реєстрації: Кіпр Адреса засновника: Кіпр, 1065, Нікосія, Микінон, будинок 8 Розмір внеску до статутного фонду: 4 188 667,50 грн Частка (%): 90,00% ПУБЛІЧНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "ЗАКРИТИЙ НЕДИВЕРСИФІКОВАНИЙ ВЕНЧУРНИЙ КОРПОРАТИВНИЙ ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ФОНД "ПРАЙД" Код ЄДРПОУ засновника: 38901693 Країна резиденства: Україна, Країна реєстрації: Україна Адреса засновника: Україна, 01033, місто Київ, вул.Жилиянська, будинок 48,50А, 7 поверх, офіс 13 Розмір внеску до статутного фонду: 465 407,50 грн Частка (%): 10,00%
Інформація про кінцевого бенефіціарного власника (контролера) юридичної особи, у тому числі кінцевого бенефіціарного власника (контролера) її засновника, якщо засновник - юридична особа	ПОПЕРЕШНЮК ВОЛОДИМИР АНАТОЛІЙОВИЧ КЛИМОВ ВЯЧЕСЛАВ ВАЛЕРІЙОВИЧ

Оснoву структурної організації підприємства становлять відділи, які об'єднуються у департаменти. Кожен департамент, у свою чергу, виконує щонайменше дві функції.

Схематичне зображення організаційної структури управління ТОВ «Нова Пошта» на прикладі головної компанії та відділень у місті Полтава наведено на рисунку 2.1.

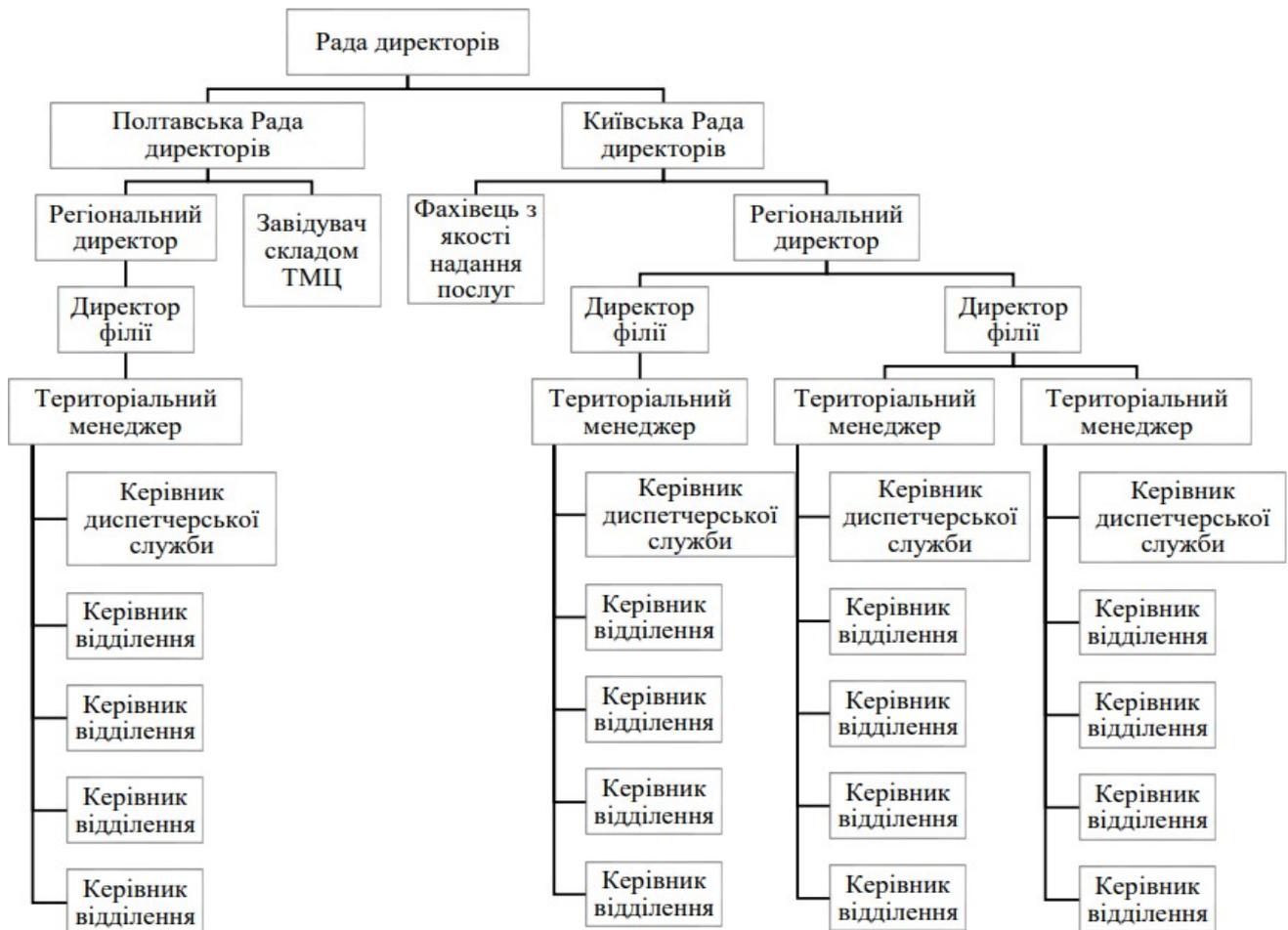


Рис. 2.1. Схематична організаційна структура управління ТОВ «Нова Пошта» (на прикладі Полтавського регіону)

ТОВ «Нова пошта» займає провідні позиції на ринку експрес-доставки в Україні, надаючи послуги з транспортування документів, посилок і палетованих великогабаритних вантажів. Свою діяльність компанія здійснює через мережу власних філій та партнерських відділень, що дає змогу активно розширювати географію присутності без суттєвих капіталовкладень у розвиток інфраструктури.

Станом на 2024 рік кількість власних відділень становила 1 847, тоді як агентських – 9 028. Середньооблікова чисельність персоналу (з урахуванням сумісників та працівників у декретній відпустці) становила 26 327 осіб.

Компанія прагне оперативно відновлювати роботу своїх структурних одиниць на деокупованих територіях. Незважаючи на труднощі, спричинені бойовими діями та тимчасовою окупацією окремих регіонів, ТОВ «Нова пошта» змогло відновити обсяг надання послуг до рівня, що відповідає довоєнним показникам.

Підприємство підтримує стабільну ліквідність та не потребує залучення додаткового зовнішнього фінансування. Компанія активно провадить благодійну діяльність, реалізуючи низку соціально значущих ініціатив. Серед них – програма «Гуманітарна пошта України», фінансова підтримка благодійних організацій та фондів із метою допомоги військовим і зміцнення обороноздатності держави, передача матеріальних ресурсів для потреб Збройних Сил України, а також надання матеріальної допомоги працівникам і постраждалим унаслідок російської агресії.

Вражаючою є активна позиція ТОВ «Нова пошта» щодо фінансових інвестицій. Ми узагальнили інформацію, котра демонструє цю активність (Табл. 2.2).

Загальний обсяг довгострокових фінансових інвестицій становив 8 852 165 тис. грн.

Таким чином, ТОВ «Нова Пошта» є потужним гравцем на ринку з високим рівнем ділової активності та стабільною прибутковістю. Успішна діяльність компанії забезпечується завдяки широкому спектру послуг, високим стандартам обслуговування, сильним конкурентним позиціям та результативному управлінню. Незважаючи на складність організаційної структури, вона залишається достатньо гнучкою, що дозволяє керівництву оперативно реагувати на зміни ринкового середовища, потенційні загрози та ризики. Корпоративна культура компанії ґрунтується на підприємницькому підході, інноваційності та орієнтації на досягнення результатів. Керівництво активно

заохочує ініціативність працівників, підтримує їхні креативні ідеї та сприяє професійному розвитку персоналу.

Таблиця 2.2

## Об'єкти фінансових інвестицій ТОВ «Нова пошта»

Об'єкт інвестиційних вкладень	Частка участі, %	Сума інвестицій в об'єкт, тис. грн
ТОВ «Нова Пей»	75	100 339
ТОВ «НП Сервіс»	100	300
ПП «Агріком-Інвест»	100	36 714
ПП «Стенд Плюс»	100	45 248
ТОВ «Новобокс»	99,24	1 166 447
ТОВ «Дніпро Девелопмент Груп»	95,5	1 551 463
ТОВ «Новобокс»	100	1 378 639
ТОВ «НП Діджитал»	85	53 076
ТОВ «НОВА ПЛЕЙС»	99	48 000
«КМС»	85	510 000
ТОВ «Поділ Експо»	99	504 005
NOVA POST Poland Sp. Z o. o.	92	428 615
ТОВ «НП Глобал»	14	541
NOVA POST Estonia OU	100	12 007
POST LITHUANIA, UAB	100	446 958
NOVA POST FR SAS	100	21 503
Nova Post HU Kft.	100	16 224
NOVA POSHTA DELIVERY SL	100	1 928
NOVA POST BULGARIA	100	2 050
NOVA POST BELGIUM	100	2 110
INTERNATIONAL POLAND SP. Z	100	35 602

Станом на 1 січня 2024 року обсяг поточних зобов'язань перевищував суму поточних активів на 3 923 946 тис. грн, що пояснюється особливостями операційної діяльності компанії. Така структура забезпечує вищу оборотність поточних активів порівняно з оборотністю зобов'язань. Упродовж 2023 року ТОВ «Нова пошта» отримала чистий прибуток у розмірі 3 967 156 тис. грн, а також зафіксувала позитивне сальдо чистого грошового потоку від операційної діяльності в обсязі 5 694 003 тис. грн.

## 2.2. Аналіз і оцінювання ліквідності та ділової активності підприємства

Аналіз і оцінювання ліквідності підприємства та його ділової активності є вкрай важливими для забезпечення фінансової стабільності бізнесу та

довгострокової конкурентоспроможності. Використання інструментарію фінансового аналізу дозволяє отримати об'єктивну картину фінансового стану підприємства та розробити ефективні стратегії для його покращення.

Показники ліквідності відображають здатність підприємства своєчасно виконувати свої поточні зобов'язання протягом визначеного періоду. Підприємство вважається ліквідним, якщо воно може погасити короткострокову заборгованість за рахунок реалізації поточних активів. До складу поточних активів належать оборотні засоби та витрати майбутніх періодів. Поточні зобов'язання включають зобов'язання, що підлягають погашенню в межах одного операційного циклу або протягом 12 місяців з дати балансу. До них, зокрема, належать зобов'язання, відображені у IV розділі пасиву балансу, а також частина доходів майбутніх періодів, що підлягають погашенню протягом зазначеного терміну.

У рамках проведеного аналізу були визначені такі коефіцієнти ліквідності:

- коефіцієнт поточної (загальної) ліквідності;
- коефіцієнт швидкої (миттєвої) ліквідності;
- коефіцієнт абсолютної (термінової) ліквідності;
- чистий оборотний капітал;
- коефіцієнт маневреності.

Коефіцієнт поточної ліквідності визначає співвідношення загальної вартості поточних активів до обсягу короткострокових зобов'язань підприємства. Його обчислення здійснюється за такою формулою:

$$K_{\text{пл}} 2021\text{р} = \frac{\text{поточні активи}}{\text{поточні зобов'язання}} = \frac{p1195}{p1695} = \frac{5192636}{5109603} = 1,02 \text{грн/грн}$$

$$K_{\text{пл}} 2022\text{р} = \frac{3435729}{5451218} = 0,63 \text{ грн/грн}$$

$$K_{\text{пл}} 2023\text{р} = \frac{4332452}{8256398} = 0,52 \text{ грн/грн}$$

Даний коефіцієнт відображає, яку кількість гривень поточних активів підприємство має в розпорядженні на кожну гривню короткострокових зобов'язань. Він характеризує рівень платоспроможності підприємства у межах звітного періоду.

Згідно з результатами розрахунків, у 2021 році коефіцієнт поточної ліквідності мав критичне значення, що свідчить про фінансову нестійкість. У 2022–2023 роках спостерігається збереження ознак неліквідного балансу, що вказує на перевищення короткострокових зобов'язань над поточними активами. Коефіцієнт швидкої (миттєвої) ліквідності визначається як співвідношення високоліквідних поточних активів до суми короткострокових зобов'язань. До високоліквідних активів належать грошові кошти, поточні фінансові інвестиції та дебіторська заборгованість, щодо якої не існує сумнівів у її своєчасному погашенні. Обчислення показника здійснюється за такою формулою:

$$K_{\text{шл}} \quad 2021\text{р} = \frac{\text{високоліквідні активи}}{\text{поточні зобов'язання}} = \frac{p1195-1100-1110-1170}{p1695} = \frac{5192636-236988-15526}{5109603} = 0,97 \text{ грн/грн}$$

$$K_{\text{шл}} \quad 2022\text{р} = \frac{3435729-422156-11952}{5451218} = 0,55 \text{ грн/грн}$$

$$K_{\text{шл}} \quad 2023\text{р} = \frac{4332452-413811-24544}{8256398} = 0,46 \text{ грн/грн}$$

Цей показник характеризує рівень платоспроможності бізнесу протягом тридцяти – сорока діб. У даному випадку по результатам розрахунків встановлено, що показники коефіцієнту швидкої ліквідності за 2021-2023 рр. менші рекомендованого 1 грн / грн. Це означає, що ТОВ «Нова пошта» має недостатньо швидколіквідних активів для повного покриття своїх поточних зобов'язань. Простіше кажучи, на кожен гривню поточних зобов'язань у підприємства менше однієї гривні ліквідних активів, які можна швидко перетворити на грошові кошти для погашення цих зобов'язань. Це може вказувати на потенційні проблеми з ліквідністю і свідчити про ризик фінансових труднощів.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності відображає частку короткострокових зобов'язань, яку підприємство спроможне погасити негайно, тобто протягом одного дня, станом на певну дату. Показник обчислюється за наступною формулою:

$$K_{\text{ал}} \quad 2021\text{р} = \frac{\text{грошової засоби та їх еквіваленти}}{\text{поточні зобов'язання}} = \frac{p1165}{p1695} = \frac{827839}{5109603} = 0,16 \text{ грн/грн}$$

$$K_{\text{ал}} \quad 2022\text{р} = \frac{673522}{5451218} = 0,12 \text{ грн/грн}$$

$$K_{\text{ал}} 2023\text{р} = \frac{1079267}{8256398} = 0,13 \text{ грн/грн}$$

За результатами розрахунків встановлено, що показники абсолютної ліквідності за 2021-2023 рр. є меншими за 0,2-0,25 грн/грн, що свідчить про низьку абсолютну ліквідність. У підприємства є потенційні труднощі з негайним погашенням короткострокових зобов'язань, що потребує уваги для покращення управління грошовими потоками.

Чистий оборотний капітал (працюючий капітал) розраховується як різниця між поточними активами та короткостроковими зобов'язаннями підприємства.

$$\text{ЧОК}_{2021\text{р}} = \text{поточні активи} - \text{поточні зобов'язання} = (\text{р1195}) - (\text{р1695}) = 519636 - 5109603 = 83033 \text{ грн}$$

$$\text{ЧОК}_{2022\text{р}} = 3435729 - 5451218 = -2015489 \text{ грн}$$

$$\text{ЧОК}_{2023\text{р}} = 4332452 - 8256398 = -3923946 \text{ грн}$$

Спостерігаємо, що за 2021 рік підприємство було ліквідним, про що свідчить позитивний показник. За 2022-2023 рр. показник чистого оборотного капіталу є від'ємним, що в свою чергу є серйозним сигналом, який може свідчити про проблеми з ліквідністю та фінансовою стабільністю підприємства. Однак в окремих випадках це може бути результатом цілеспрямованої фінансової стратегії. В будь-якому випадку, для збереження фінансового здоров'я підприємства, необхідно проводити постійний аналіз та вживати заходів для забезпечення достатнього рівня ліквідності та ефективного управління оборотними коштами.

Коефіцієнт маневреності характеризує частку чистого оборотного капіталу у загальному обсязі власного та прирівняного до нього капіталу підприємства. Його обчислення проводиться за формулою:

$$K_{\text{м}} 2021\text{р} = \frac{\text{ЧОК}}{\text{власний капітал}} = \frac{\text{ЧОК}}{\text{р1495}} = \frac{83033}{4491224} = 0,02 \text{ грн/грн}$$

$$K_{\text{м}} 2022\text{р} = \frac{-2015489}{6516072} = -0,31 \text{ грн/грн}$$

$$K_{\text{м}} 2023\text{р} = \frac{-3923946}{9508308} = -0,41 \text{ грн/грн}$$

Даний коефіцієнт відображає питому вагу власних ресурсів, представлених у структурі найбільш ліквідних активів підприємства. У нашому випадку низький рівень маневреності може свідчити про те, що підприємство має обмежені можливості для швидкого маневрування своїми фінансовими ресурсами у випадку непередбачуваних фінансових труднощів або змін на ринку. Це може підвищувати ризик ліквідності та фінансової стійкості підприємства, що може негативно вплинути на його здатність залучати додаткове фінансування або кредитні ресурси.

Виходячи з результатів обчислень спостерігаємо, що підприємство ТОВ «Нова Пошта» протягом 2021-2023 років зазнало серйозних проблем з ліквідністю та фінансовою стабільністю. Всі основні коефіцієнти свідчать про недостатність поточних активів для покриття зобов'язань, що призвела до фінансових труднощів та необхідності вживання термінових заходів для покращення управління грошовими потоками та підвищення ліквідності.

Фінансовий стан підприємства значною мірою визначається швидкістю перетворення вкладених у його активи ресурсів у грошові кошти. Рівень ділової активності підприємства відображають такі показники:

- коефіцієнт обігу активів;
- коефіцієнт обігу поточних активів;
- коефіцієнт обігу дебіторської заборгованості;
- коефіцієнт обігу поточних зобов'язань;
- коефіцієнт обігу кредиторської заборгованості;
- коефіцієнт обігу запасів;
- тривалість операційного циклу.

Показники ділової активності розраховуються за відповідними формулами. Зокрема, коефіцієнт обігу активів характеризує швидкість обороту активів підприємства та обчислюється за формулою:

$$K_T \quad 2021p = \frac{\text{чистий дохід від реалізації продукції}}{\text{середня сума активів}} = \frac{p_{2000}}{\frac{p_{1300 \text{ поч.періоду}} + p_{1300 \text{ кін.періоду}}}{2}} =$$

$$\frac{20843502}{\frac{7300383+13498127}{2}} = 2$$

$$K_T 2022p = \frac{23687034}{\frac{13498127+15754920}{2}} = 1,62$$

$$K_T 2023p = \frac{36468879}{\frac{15754920+23101706}{2}} = 1,88$$

Виходячи з результатів розрахунків, можна спостерігати, що загальна динаміка коефіцієнта обігу активів показує певну нестабільність в ефективності використання активів підприємства за ці три роки. Зниження в 2022 році може свідчити про певні проблеми або зміни в операційній діяльності компанії, які призвели до менш ефективного використання активів. Підвищення в 2023 році свідчить про часткове відновлення ефективності, але показник ще не повернувся до рівня 2021 року.

Для більш повного опису швидкості обороту активів підприємства додатково визначається тривалість одного циклу обороту активів у днях за формулою:

$$T_{o.a} 2021p = \frac{365}{K_T} = \frac{365}{2} = 182,5 \text{ діб}$$

$$T_{o.a} 2022p = \frac{365}{1,62} = 225,31 \text{ діб}$$

$$T_{o.a} 2023p = \frac{365}{1,88} = 194,15 \text{ діб}$$

За результатами розрахунків тривалості одного обороту активів підприємства у днях можна зробити наступний загальний висновок. У 2021 році підприємство демонструвало найкращу ефективність обігу активів, оскільки тривалість одного обороту була найменшою. У 2022 році відбулося значне погіршення ефективності, що свідчить про збільшення часу обігу активів. У 2023 році ситуація покращилася порівняно з 2022 роком, однак ефективність обігу активів все ще не досягла рівня 2021 року. Ці результати підкреслюють важливість постійного моніторингу та вдосконалення управління активами для підвищення їх обігу та загальної ефективності діяльності підприємства.

Коефіцієнт обігу поточних активів визначається як співвідношення обсягу чистої реалізації до середньої вартості поточних активів підприємства.

$$K_{\text{опа}} \quad 2021\text{р} = \frac{\text{чистий дохід від реалізації продукції}}{\text{середня сума поточних активів}} = \frac{\text{р}2000}{\frac{(\text{р}1195)_{\text{пп}}+(\text{р}1195)_{\text{кп}}}{2}} =$$

$$\frac{20843502}{\frac{2716690+2192636}{2}} = 5,27$$

$$K_{\text{опа}} \quad 2022\text{р} = \frac{23687034}{\frac{5192636+3435729}{2}} = 5,49$$

$$K_{\text{опа}} \quad 2023\text{р} = \frac{36468879}{\frac{3435729+4332452}{2}} = 9,39$$

Отже, підприємство демонструє позитивну динаміку в ефективності використання своїх поточних активів, що сприяє збільшенню чистого доходу від реалізації продукції. Це може бути ознакою стабільного фінансового стану та ефективного управління активами.

Період обігу поточних активів:

$$T_{\text{опа}} \quad 2021\text{р} = \frac{365}{K_{\text{опа}}} = \frac{365}{5,27} = 69,26 \text{ діб}$$

$$T_{\text{опа}} \quad 2022\text{р} = \frac{365}{5,49} = 66,48 \text{ діб}$$

$$T_{\text{опа}} \quad 2023\text{р} = \frac{365}{9,39} = 38,87 \text{ діб}$$

Коефіцієнт обігу дебіторської заборгованості відображає, скільки разів за звітний рік дебіторська заборгованість перетворюється на грошові кошти. Він розраховується як співвідношення чистого доходу від реалізації до середньорічної величини дебіторської заборгованості.

$$K_{\text{одз}} \quad 2021\text{р} = \frac{\text{чистий дохід від реалізації}}{\text{середня сума дебіторської заборгованості}} =$$

$$\frac{\text{р}2000}{\text{середня сума дебіторської заборгованості}} = \frac{20843502}{2854504,5} = 7,3$$

$$\text{Середня сума дебіторської заборгованості (2021р)} =$$

$$\frac{(\text{р}1125+\dots+\text{р}1155)_{\text{пп}}+(\text{р}1125+\dots+\text{р}1155)_{\text{кп}}}{2} = \frac{1596726+4112283}{2} = \frac{5709009}{2} = 2854504,5 \text{ грн}$$

$$K_{\text{одз}} \quad 2022\text{р} = \frac{23687034}{3183418,5} = 7,44$$

$$\text{Середня сума дебіторської заборгованості (2022р)} = \frac{4112283+2254554}{2} = \frac{6366837}{2} =$$

3183418,5 грн

$$K_{\text{одз}} \quad 2023\text{р} = \frac{36468879}{2532800} = 14,4$$

Середня сума дебіторської заборгованості (2023р) =  $\frac{2254554+2811046}{2} = \frac{5065600}{2} = 2532800$  грн

Відповідно період погашення дебіторської заборгованості розраховується за формулою:

$$T_{\text{одз}} 2021\text{р} = \frac{365}{\text{Кодз}} = \frac{365}{7,3} = 50 \text{ діб}$$

$$T_{\text{одз}} 2022\text{р} = \frac{365}{7,44} = 49,06 \text{ діб}$$

$$T_{\text{одз}} 2023\text{р} = \frac{365}{14,4} = 25,35 \text{ діб}$$

Отже, розрахунки свідчать, що коефіцієнт обігу дебіторської заборгованості зростає протягом років, що свідчить про більш ефективне управління виставленими рахунками та швидше перетворення їх на готівку.

У 2021 році коефіцієнт склав 7,3, що означає, що дебіторська заборгованість перетворилась в грошові кошти приблизно 7,3 разів протягом року. У 2022 році цей показник підвищився до 7,44, а в 2023 році значно зріс до 14,4.

Таким чином, ТОВ «Нова пошта» збільшує швидкість перетворення дебіторської заборгованості в готівку, що може свідчити про покращення управління фінансами та збільшення ліквідності. Також, період погашення дебіторської заборгованості зменшується з часом, що є позитивним сигналом для фінансової стійкості та ефективності управління.

Коефіцієнт обігу поточних зобов'язань підприємства відображає кількість оборотів, необхідних для повного погашення короткострокових зобов'язань. Обчислюється за формулою:

$$K_{\text{опз}} 2021\text{р} = \frac{\text{чистий дохід від реалізації}}{\text{середня сума поточних зобов'язань}} = \frac{p2000}{\frac{(p1695)_{\text{пп}} + (p1695)_{\text{кп}}}{2}} = \frac{20843502}{\frac{3475057+5109603}{2}} = \frac{20843502}{4292330} = 4,85$$

$$K_{\text{опз}} 2022\text{р} = \frac{23687034}{\frac{5109603+5451218}{2}} = \frac{23687034}{5280410,5} = 4,48$$

$$K_{\text{опз}} 2023\text{р} = \frac{36468879}{\frac{5451218+8256398}{2}} = \frac{36468879}{6853808} = 5,32$$

Період погашення поточних зобов'язань:

$$T_{\text{опз}} 2021\text{р} = \frac{365}{K_{\text{опз}}} = \frac{365}{4,85} = 75,26 \text{ д\i б}$$

$$T_{\text{опз}} 2022\text{р} = \frac{365}{4,48} = 81,29 \text{ д\i б}$$

$$T_{\text{опз}} 2023\text{р} = \frac{365}{5,32} = 68,61 \text{ д\i б}$$

По результатах розрахунків зробимо висновок, що коефіцієнт обігу поточних зобов'язань зменшувався з 4,85 в 2021 році до 4,48 в 2022 році, а потім збільшився до 5,32 у 2023 році. Це може вказувати на те, що у 2022 році підприємству знадобилося більше часу для генерації оборотів для сплати своїх зобов'язань, але в 2023 році цей процес покращився.

Період погашення поточних зобов'язань також варіювався протягом років, зростаючи з 75,26 днів в 2021 році до 81,29 днів в 2022 році, а потім зменшуючись до 68,61 днів у 2023 році. Результати вказують на те, що у 2022 році підприємство потребувало більше часу для повного погашення своїх зобов'язань, але в 2023 році цей процес знову прискорився.

Коефіцієнт обігу кредиторської заборгованості за товари, роботи та послуги відображає кількість оборотів, які підприємство має здійснити для повного розрахунку за виставленими рахунками по операціях. Розрахунок проводиться за формулою:

$$K_{\text{окз}} 2021\text{р} = \frac{\text{чистий дохід від реалізації}}{\text{середня сума кредиторської заборгованості}} = \frac{p035}{\frac{(p1615)_{\text{пп}} + (p1615)_{\text{кп}}}{2}} = \frac{20843502}{\frac{802700+1037757}{2}} = 22,65$$

$$K_{\text{окз}} 2022\text{р} = \frac{23687034}{\frac{1037757+1259484}{2}} = 20,62$$

$$K_{\text{окз}} 2023\text{р} = \frac{36468879}{\frac{1259484+1857488}{2}} = 23,40$$

Період обігу кредиторської заборгованості становить:

$$T_{\text{окз}} 2021\text{р} = \frac{365}{K_{\text{окз}}} = \frac{365}{22,65} = 16,11 \text{ д\i б}$$

$$T_{\text{окз}} 2022\text{р} = \frac{365}{20,62} = 17,70 \text{ д\i б}$$

$$T_{\text{окз}} 2023\text{р} = \frac{365}{23,40} = 15,60 \text{ д\i б}$$

Отже, коефіцієнт обігу кредиторської заборгованості коефіцієнт за три роки показує, скільки оборотів потрібно підприємству зробити, щоб сплатити виставлені рахунки по господарських операціях. Чим нижче значення  $K_{OK3}$ , тим ефективніше підприємство використовує свої засоби для погашення заборгованості.

Значення  $K_{OK3}$  зменшилося з 22,65 в 2021 році до 20,62 в 2022 році, що свідчить про покращення ефективності використання ресурсів для погашення заборгованості. Проте, в 2023 році значення  $K_{OK3}$  знову зросло до 23,40, що може свідчити про погіршення ситуації з обігом кредиторської заборгованості.

Щодо періоду обігу кредиторської заборгованості, спостерігаємо збільшення від 16,11 діб в 2021 році до 17,70 діб в 2022 році, але зменшення до 15,60 діб в 2023 році. Це може свідчити про те, що підприємство збільшувало термін оплати своїх зобов'язань у 2022 році, але знову зменшувало його в 2023 році.

Коефіцієнт обігу товарно-матеріальних запасів характеризує швидкість трансформації виробничих запасів в обсяги товарної продукції на складі підприємства. Розраховується як відношення суми операційних витрат до суми товарно-матеріальних запасів.

$$K_{OM3} \quad 2021p = \frac{\text{сумарні операційні витрати}}{\text{середня сума запасів}} = \frac{p2550}{\frac{(p1100+p1110)_{пп} + (p1100+p1110)_{кп}}{2}} = \frac{19435141}{\frac{188871+236988}{2}} = 91,28$$

$$K_{OM3} \quad 2022p = \frac{21852785}{\frac{236988+422156}{2}} = 66,31$$

$$K_{OM3} \quad 2023p = \frac{33241810}{\frac{422156+413811}{2}} = 79,53.$$

Розрахуємо тривалість обігу товарно-матеріальних запасів:

$$T_{OM3} \quad 2021p = \frac{365}{K_{OM3}} = \frac{365}{91,28} = 3,10 \text{ діб}$$

$$T_{OM3} \quad 2022p = \frac{365}{66,31} = 5,50 \text{ діб}$$

$$T_{OM3} \quad 2023p = \frac{365}{79,53} = 4,59 \text{ діб}$$

Отже, на основі отриманих даних можна дійти висновку, що підприємству варто вдосконалити стратегію управління запасами задля підвищення ефективності виробничих процесів та скорочення часу обігу товарно-матеріальних запасів.

Тривалість операційного циклу показує, скільки в середньому днів необхідно для виробництва, реалізації та оплати продукції підприємства, або іншими словами – протягом якого періоду грошові кошти підприємства перебувають «замороженими» в запасах і операціях. Цей показник обчислюється як сума тривалості погашення дебіторської заборгованості (Тодз) і тривалості зберігання запасів (Томз):

$$T_{\text{оц}} 2021\text{р} = T_{\text{омз}} + T_{\text{одз}} = 3,10 + 50 = 53,10 \text{ діб}$$

$$T_{\text{оц}} 2022\text{р} = 5,50 + 49,06 = 54,56 \text{ діб}$$

$$T_{\text{оц}} 2023\text{р} = 4,59 + 25,35 = 29,94 \text{ діб}$$

За результатами розрахунків можна зазначити загальну тенденцію до зменшення тривалості операційного циклу протягом трьох років. Це свідчить про покращення управління запасами та швидкості погашення дебіторської заборгованості. Такі зміни можуть позитивно позначитися на ліквідності підприємства та його фінансовій стійкості.

### **2.3. Дослідження прибутковості підприємства та її вплив на рівень рентабельності**

Прибуток є ключовим узагальнюючим фінансовим показником діяльності підприємства. Він формується як фінансовий результат за всіма напрямками діяльності: операційною, інвестиційною та фінансовою. Процеси формування та розподілу прибутку відображені у звіті про фінансові результати (форма №2). Формування прибутку включає визначення валового прибутку (збитку), прибутку (збитку) від операційної діяльності, а також результатів інвестиційної і фінансової діяльності. Заключним етапом є обчислення прибутку від звичайної діяльності до оподаткування.

Прибуток до оподаткування, отриманий підприємством, є спільною власністю підприємства, держави та, у певних випадках, фінансової системи.

Процедура розподілу прибутку відповідно до чинного законодавства регулює взаємовідносини між підприємством з одного боку та державою й фінансовою системою – з іншого. Детальна інформація про операції формування та розподілу прибутку наведена в таблиці 2.3.

Таблиця 2.3

## Розрахунок формування та розподілу прибутку підприємства, тис. грн

№, з/п	Показник	Коди форми №2	Розрахунок таблиці	Значення 2021р		Відхилення 2021р		Значення 2022р		Відхилення 2022р		Значення 2023р		Відхилення 2023р	
				Звіт. підприємства	Баз. підприємства	Абсолютне	Відносне, %	Звіт. підприємства	Баз. підприємства	Абсолютне	Відносне, %	Звіт. підприємства	Баз. підприємства	Абсолютне	Відносне, %
1	Чистий дохід від реалізації	2000		20843502	16902857	3940645	123,31	23687034	20843502	2843532	113,64	36468879	23687034	12781845	153,96
2	Собівартість реалізованої продукції	2050		16441004	12877086	3563918	127,68	19276532	16441004	2835528	117,25	28625037	19276532	9348505	148,50
3	Валовий прибуток	2090	p1-p2	4402498	4025771	376727	109,36	4410502	4402498	8004	100,18	7843842	4410502	3433340	177,84
4	Інші операційні доходи	2120		202834	166643	36191	121,72	696168	202834	493334	343,22	581274	826191	-244917	70,36
5	Сумарні операційні доходи	(2000+2120)	p1+p4	21046336	17069500	3976836	123,30	24383202	21046336	3336866	115,85	37050153	24513225	12536928	151,14
6	Адміністративні витрати	2130		1923703	1469141	454562	130,94	1673172	1923703	-250531	86,98	2985829	1673172	1312657	178,45
7	Витрати на збут	2150		561844	416263	145581	134,97	439130	561844	-122714	78,16	856282	439130	417152	195,00
8	Інші операційні витрати	2180		508590	768703	-260113	66,16	463951	508590	-44639	91,22	774662	593974	180688	130,42

## Продовження таблиці 2.3

	Сумарні операційні витрати	(2050+2130+2150+2180)	p2+p6+p7+p8	19435141	15531193	3903948	125,14	21852785	19435141	2417644	112,44	33241810	21982808	11259002	151,22
10	Прибуток від операційної діяльності	2190	p5-p9	1611195	1538307	72888	104,74	2530417	1611195	919222	157,05	3808343	2530417	1277926	150,50
11	Дохід від інвестиційної та фінансової діяльності	(2200+2220+2240)		1814806	687882	1126924	263,83	1138698	1814806	-676108	62,74	2735517	1138698	1596819	240,23
12	Витрати від інвестиційної та фінансової діяльності	(2250+2255+2270)		631068	1136047	-504979	55,55	1278763	631068	647695	202,63	2105685	1279154	826531	164,62
13	Прибуток до оподаткування	2290	p10+p11-p12	4057069	3362236	694833	120,67	4947878	4057069	890809	121,96	8649545	4948269	3701276	174,80
14	Податок на прибуток	2300		194613	98850	95763	196,88	254392	194613	59779	130,72	471019	254392	216627	185,15
15	Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
16	Чистий прибуток	2350	p13-p14+p15	3862456	3263386	599070	118,36	4693486	3862456	831030	121,52	8178526	4693877	3484649	174,24

Згідно розрахунків, можна спостерігати, що протягом 2021-2023 років підприємство демонструє суттєве зростання чистого доходу від реалізації продукції, що свідчить про збільшення обсягів продажів та, ймовірно, підвищення цін на продукцію. Водночас із зростанням доходів зростають і витрати, зокрема собівартість реалізованої продукції та адміністративні витрати, що може свідчити про збільшення виробничих витрат, включаючи вартість сировини, зарплат і інших витрат. Попри це, підприємство змогло значно збільшити валовий та чистий прибуток, особливо у 2023 році. Значне зростання інших операційних доходів у 2022 та 2023 роках вказує на успішну диверсифікацію джерел доходів підприємства. Крім того, значне зростання доходів від інвестиційної та фінансової діяльності у 2022 та 2023 роках свідчить про ефективні інвестиційні рішення та фінансове управління. Зростання чистого прибутку разом зі зростанням витрат вказує на ефективне управління витратами та прибутковістю підприємства. Загалом, підприємство демонструє позитивні фінансові тенденції, зростання доходів і прибутків, що свідчить про успішну діяльність та ефективне управління протягом аналізованого періоду.

Рентабельність застосовується для оцінки ефективності виробничої діяльності та здатності підприємства генерувати необхідний прибуток. Існує кілька показників рентабельності, які дозволяють виміряти ефективність роботи підприємства, зокрема:

1. Валовий прибуток – різниця між виручкою від реалізації продукції чи послуг і витратами на їх виробництво. Цей показник демонструє, яка сума залишається після покриття виробничих витрат.

2. Операційний прибуток – різниця між валовим прибутком та операційними витратами. Він відображає ефективність виробничих процесів без урахування податків і фінансових витрат.

3. Прибуток до сплати процентів і податку на прибуток (ЕВІТ) – різниця між валовим прибутком і операційними витратами, включно з виплатами за кредитами. ЕВІТ показує прибуток підприємства до врахування оподаткування і фінансових витрат.

Прибуток до оподаткування (ЕВТ) – це різниця між валовим прибутком та усіма витратами, включно з операційними, фінансовими витратами і податками, окрім податку на прибуток. Цей показник відображає прибуток, який залишається після врахування всіх витрат, крім податку.

Чистий прибуток – це різниця між валовим прибутком і всіма витратами, включаючи операційні, фінансові, податкові та інші витрати. Він демонструє кінцевий фінансовий результат підприємства після врахування всіх витрат.

В залежності від цілей аналізу, підприємство може застосовувати різні показники рентабельності для оцінки своєї ефективності. Кожен з цих показників дає унікальну інформацію про фінансовий стан підприємства та може бути корисним при ухваленні управлінських рішень. Найчастіше для розрахунку коефіцієнтів рентабельності використовують чистий прибуток або прибуток до сплати відсотків і податків. Аналіз рентабельності дозволяє оцінити ефективність інвестицій у підприємство та доцільність використання його ресурсів.

Для оцінки рівня рентабельності діяльності підприємства використовуються такі показники:

- коефіцієнт рентабельності загальних активів підприємства;
- коефіцієнт рентабельності поточних активів підприємства;
- коефіцієнт рентабельності інвестицій;
- коефіцієнт рентабельності власного капіталу;
- коефіцієнт рентабельності реалізованої продукції (комерційна маржа).

Розрахунок показників рентабельності підприємства проводиться таким чином. Коефіцієнт рентабельності активів показує, який прибуток отримує підприємство з кожної гривні, вкладеної в активи. Він визначається як співвідношення чистого прибутку до середньої вартості активів за формулою:

$$K_{pa} \ 2021p = \frac{\text{чистий прибуток підприємства}}{\text{середня сума активів}} = \frac{p2352}{\frac{p1300пп+p1300кп}{2}} = \frac{2600320}{\frac{7300383+13498127}{2}} = 0,25$$

$$K_{pa} \ 2022p = \frac{2135960}{\frac{13498127+15754920}{2}} = 0,15$$

$$K_{pa} 2023p = \frac{367156}{\frac{15754920+23101706}{2}} = 0,20$$

Коефіцієнт рентабельності поточних активів підприємства уточнює значення загального коефіцієнта рентабельності активів і визначається за формулою:

$$K_{pna} 2021p = \frac{\text{чистий прибуток підприємства}}{\text{середня сума поточних активів}} = \frac{p2350}{\frac{p1195_{пп}+p1195_{кп}}{2}} = \frac{2600320}{\frac{2716690+5192636}{2}} = 0,66$$

$$K_{pna} 2022p = \frac{2135960}{\frac{5192636+3435729}{2}} = 0,5$$

$$K_{pna} 2023p = \frac{3967156}{\frac{3435729+4332452}{2}} = 1,02$$

Коефіцієнт рентабельності інвестицій відображає ефективність прибутку, отриманого від інвестиційної діяльності підприємства. Обчислюється за такою формулою:

$$K_{pi} 2021p = \frac{\text{прибуток до оподаткування}}{\text{середня сума інвестиційних ресурсів}} = \frac{p2290}{\frac{(p1495+1595)_{пп}+(p1495+1595)_{кп}}{2}} = \frac{2794933}{\frac{(2186904+1638422)+(4491224+3897300)}{2}} = 0,46$$

$$K_{pi} 2022p = \frac{2390352}{\frac{(4491224+3897300)+(6516072+3787630)}{2}} = 0,26$$

$$K_{pi} 2023p = \frac{4438175}{\frac{(6516072+3787630)+(9508308+5337000)}{2}} = 0,35$$

Коефіцієнт рентабельності інвестицій відображає здатність менеджерів підприємства ефективно керувати його інвестиційними ресурсами. Оскільки керівники не можуть впливати на розмір податку на прибуток, для більш точного визначення цього показника у чисельнику береться прибуток до оподаткування.

Коефіцієнт рентабельності власного капіталу показує, скільки одиниць чистого прибутку припадає на кожну одиницю капіталу, вкладеного власниками акціонерного капіталу. Він розраховується як відношення чистого прибутку до величини власного капіталу підприємства.

$$K_{pвк} 2021p = \frac{\text{чистий прибуток підприємства}}{\text{сума власного капіталу}} = \frac{p2350}{\frac{p1495_{пп}+p1495_{кп}}{2}} = \frac{2600320}{\frac{2186904+4491224}{2}} = 0,78$$

$$K_{pвк} 2022p = \frac{2135960}{\frac{4491224+6516072}{2}} = 0,39$$

$$K_{pBK} 2023p = \frac{3967156}{\frac{6516072+9508308}{2}} = 0,5$$

Коефіцієнт рентабельності реалізованої продукції відображає, який прибуток підприємство отримує з кожної гривні виручки від реалізації продукції. У науковій літературі цей показник часто називають комерційною маржею. Він обчислюється за формулою:

$$K_{pp} 2021p = \frac{\text{чистий прибуток підприємства}}{\text{чистий дохід від реалізації}} = \frac{p2250}{p2000} = \frac{630813}{20843502} = 0,03$$

$$K_{pp} 2022p = \frac{887690}{23687034} = 0,04$$

$$K_{pp} 2023p = \frac{1248217}{36468879} = 0,03$$

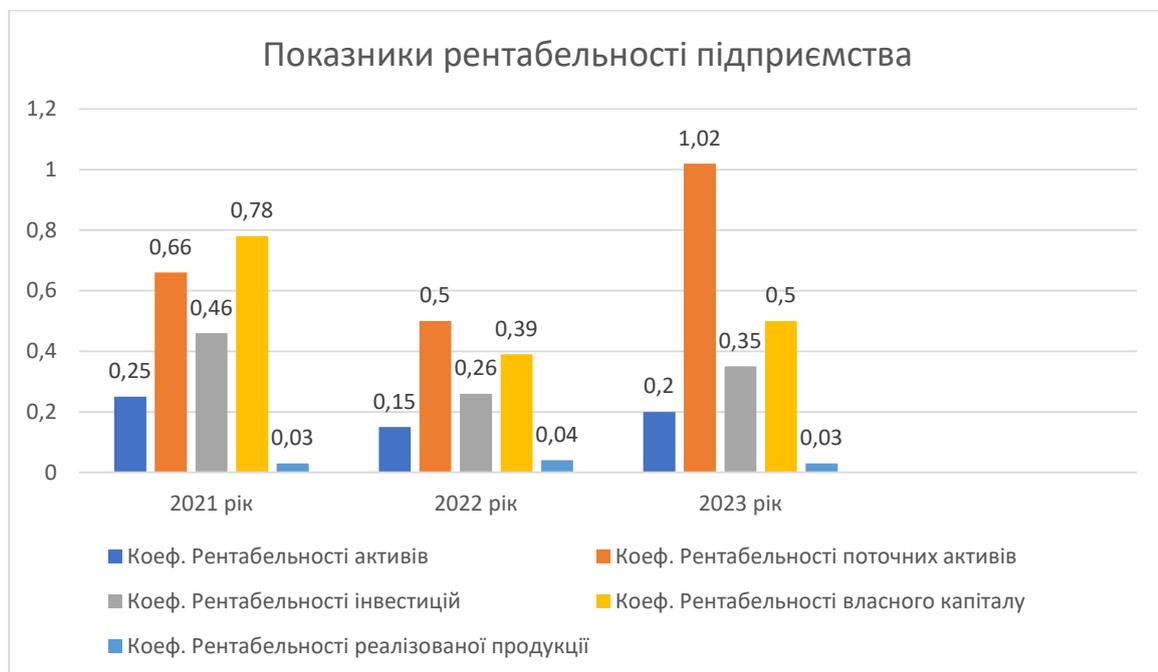


Рис. 2.2. Динаміка показників оцінювання рівня рентабельності на ТОВ «Нова пошта»

Комплексний фінансовий аналіз залежності рентабельності активів від швидкості їх обігу та рівня комерційної маржі базується на «формулі Дюпона», відповідно до якої коефіцієнт рентабельності активів ( $K_{pa}$ ) визначається як добуток коефіцієнта трансформації ( $K_T$ ) та комерційної маржі ( $K_{pp}$ ).

$$K_{pa} 2021p = K_T * K_{pp} = 2 \times 0,03 = 0,06$$

$$K_{pa} 2022p = 1,62 \times 0,04 = 0,06$$

$$K_{pa} 2023p = 1,88 \times 0,03 = 0,06$$

Інтегральний фінансовий аналіз дає змогу оцінити вплив рівня ділової активності підприємства та рентабельності продажів на показники рентабельності активів, а також обґрунтувати можливі напрямки підвищення прибутковості діяльності.

Загалом, результати діяльності підприємства є неоднозначними: в окремі роки деякі показники рентабельності покращуються, тоді як інші погіршуються. Це свідчить про необхідність всебічного аналізу та вдосконалення управління активами, інвестиціями і власним капіталом з метою забезпечення стабільного зростання прибутковості.

#### **2.4. Комплексний аналіз та оцінювання фінансового стану підприємства**

Метою фінансового аналізу є вивчення реального фінансово-господарського стану підприємства та оцінка відповідності або невідповідності цього стану 16 ключовим завданням поточного і стратегічного розвитку підприємства. Аналіз і оцінка фінансового стану є невід'ємною частиною підготовки управлінських рішень для певного періоду діяльності підприємства. Зміст фінансового аналізу визначається залежно від цілей конкретного періоду діяльності. Для досягнення окремих середньострокових або поточних цілей розвитку (наприклад, зниження рівня ліквідності, зменшення нормативу оборотних коштів, стабілізація грошових надходжень, оптимізація структури капіталу тощо) виконується тематичний (обмежений) фінансовий аналіз.

Для обґрунтування ключових рішень щодо довгострокового або середньострокового розвитку підприємства проводиться повний (комплексний) аналіз, який передбачає максимально повний розгляд усіх можливих варіантів та фінансових наслідків його діяльності. Для ефективного проведення такого комплексного аналізу фінансового стану підприємства доцільно попередньо оформити розраховані показники у вигляді зведеної таблиці (див. таблицю 2.4).

Таблиця 2.4

## Зведені показники фінансового стану підприємства у 2023 році

№ з/п	Найменування показника	Одиниці вимірювання	Значення	
			На поч. року	На кін. року
I	Показники ліквідності			
1.1	Коефіцієнт загальної ліквідності	грн/грн	1,02	0,52
1.2	Коефіцієнт миттєвої ліквідності	грн/грн	0,97	0,46
1.3	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	грн/грн	0,16	0,13
1.4	Чистий оборотний капітал	грн	83033	-3923946
1.5	Коефіцієнт маневреності	грн/грн	0,02	0,41
II	Показники структури капіталу			
2.1	Коефіцієнт незалежності	грн/грн	0,3	0,41
2.2	Коефіцієнт фінансової стабільності	%	0,52	0,65
2.3	Коефіцієнт фінансування	%	0,43	0,71
2.4	Коефіцієнт фінансової залежності	%	2,34	1,42
III	Показники ділової активності			
3.1	Коефіцієнт трансформації			
3.2	Коефіцієнт обігу поточних активів	%	2	1,88
3.3	Коефіцієнт обігу дебіторської заборгованості	%	5,27	9,39
3.4	Коефіцієнт обігу поточних зобов'язань	%	7,3	14,4
3.5	Коефіцієнт обігу кредиторської заборгованості	%	4,85	5,32
3.6	Коефіцієнт обігу товарно-матеріальних запасів	%	22,65	23,40
3.7	Тривалість операційного циклу	%	91,28	79,53
IV	Показники прибутковості			
4.1	Чистий дохід від реалізації	%	123,31	153,96
4.2	Валовий прибуток	%	109,36	177,84
4.3	Сумарні операційні доходи	%	123,30	151,14
4.4	Сумарні операційні витрати	%	125,14	151,22
4.5	Прибуток від операційної діяльності	%	104,74	150,50
4.6	Прибуток до оподаткування	%	120,67	174,80
4.7	Чистий прибуток	%	118,36	174,24
V	Показники рентабельності			
5.1	Коефіцієнт рентабельності активів	%	0,25	0,2
5.2	Коефіцієнт рентабельності поточних активів	%	0,66	1,02
5.3	Коефіцієнт рентабельності інвестицій	%	0,46	0,55
5.4	Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	%	0,78	0,5
5.5	Коефіцієнт рентабельності реалізації	%	0,03	0,03

У підсумку слід зазначити, що аналізоване підприємство є достатньо фінансово стійким, ліквідним і здатне забезпечити потреби в фінансах за рахунок власних коштів.

Після не досить вдалого для бізнесу 2022 року відмічається позитивна тенденція покращання фінансових результатів, що пов'язане зі зростанням показників прибутковості. Це дає підстави стверджувати про покращення фінансового становища підприємства, та про те, що активна позиція менеджменту адекватно реагувати на виклики та загрози та реалізовувати агресивну інвестиційну політику позитивно вплинули на стійкість та стабільність діяльності ТОВ «Нова пошта». В цілому проведений аналіз засвідчує прибутковість та рентабельність діяльності підприємства.

Фінансовий стан підприємства зазнав певних змін протягом років. Хоча ліквідність підприємства дещо погіршилася, показники структури капіталу і прибутковості демонструють позитивну динаміку. Підприємству слід звернути увагу на покращення показників ліквідності та забезпечення стабільності чистого оборотного капіталу. Незважаючи на це, загальне зростання прибутковості та підвищення фінансової стабільності свідчить про позитивні тенденції у діяльності підприємства.

Загалом, підприємство демонструє змішані результати: в окремих роках покращуються одні показники рентабельності, але погіршуються інші. Це вказує на необхідність комплексного аналізу та вдосконалення управління активами, інвестиціями та власним капіталом для забезпечення стабільного зростання прибутковості.

## РОЗДІЛ 3

### ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ТА РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ТОВ «НОВА ПОШТА»

#### **3.1. Фактори зростання рівня прибутковості та рентабельності на підприємстві**

Процес формування та розподілу прибутку є ключовим елементом економічної стратегії бізнесу. Його мета – створити такі економічні умови, які дозволять покрити постійні витрати підприємства, компенсувати змінні витрати, що залежать від обсягів продажу, своєчасно виконувати податкові зобов'язання та забезпечити отримання запланованого прибутку.

В умовах сучасного ринку з нестабільною кон'юнктурою підприємство може ініціювати глибокі зміни в своїй господарській системі лише через стратегічне управління. Саме від рівня – прийняття стратегічних рішень керівництвом залежить стабільність та довготривалість прибутку.

Прагнучи збільшити прибуток, підприємство фокусує свої зусилля на підвищенні доходності, насамперед шляхом зростання виручки від продажу продукції та оптимізації витрат.

Жоден бізнес не зможе забезпечити стабільне зростання доходів і довго утримувати позиції на відповідному товарному ринку без чіткої стратегії формування та розподілу прибутку, враховуючи всі фактори, що впливають на його рівень.

Для ТОВ «Нова пошта» основними умовами реалізації ефективної політики формування та розподілу прибутку є:

- покриття витрат підприємства;
- своєчасна сплата обов'язкових платежів;
- досягнення запланованого прибутку.

Виконання цих умов на підприємстві забезпечується через:

- обґрунтоване встановлення цін на продукцію (послуги);
- раціональні умови комерційних угод;

- формування економічно обґрунтованих цін на послуги, які стимулюють зростання попиту;
- диверсифікацію діяльності – асортиментну, регіональну та за видами послуг, що дає змогу компенсувати можливі втрати прибутку у разі негативних змін на певних регіональних ринках або в окремих сферах діяльності;
- формування оптимального асортименту послуг, що відповідають структурі споживчого попиту і забезпечують необхідний рівень прибутку.

Основними напрямками підвищення ефективності формування та розподілу прибутку досліджуваного підприємства є:

- створення інформаційної бази для прийняття обґрунтованих управлінських рішень;
- аналіз обсягу, структури отриманого прибутку та ключових показників, що визначають його величину;
- оцінювання достатності доходів для забезпечення самофінансування розвитку підприємства;
- розроблення прогнозних сценаріїв розподілу доходів за видами діяльності та їх експертиза з урахуванням можливостей реалізації;
- вибір та формування оптимального варіанту розподілу доходів підприємства.

Оцінювання стратегічного потенціалу ТОВ «Нова пошта» здійснюється на основі системного підходу, який передбачає всебічне вивчення умов функціонування підприємства та аналіз досягнутих результатів у контексті його цілей. У межах цього підходу підприємство розглядається як сукупність взаємопов'язаних ресурсів, взаємодія яких формує кінцеві результати діяльності.

Ключовими видами ресурсів, які залучає підприємство, є:

- технічні ресурси – включають виробниче обладнання, інвентар, матеріали тощо;
- технологічні ресурси – охоплюють рівень технологічного розвитку, наявність інноваційних рішень, наукових напрацювань;

- кадрові ресурси – відображають професійний рівень, демографічні характеристики персоналу та його здатність до адаптації під зміни стратегічних орієнтирів;
- просторові ресурси – стосуються характеристик виробничих площ, інфраструктури, наявності комунікацій та потенціалу для розширення;
- ресурси організаційної структури управління – визначають гнучкість управлінської системи, ефективність і швидкість прийняття управлінських рішень;
- інформаційні ресурси – включають дані про внутрішні резерви підприємства, зовнішнє середовище та можливості розширення інформаційної бази;
- фінансові ресурси – охоплюють стан активів, рівень ліквідності, а також доступність і обсяги можливого кредитування.

Кожен із зазначених типів ресурсів уособлює собою комплекс можливостей підприємства щодо забезпечення його стабільного функціонування та досягнення стратегічних орієнтирів. Стратегічний потенціал підприємства визначається сукупністю можливостей, які можуть бути реалізовані за умови найбільш раціонального використання наявних ресурсів. Ефективна стратегія формування, розподілу та використання прибутку має передбачати таку комбінацію ресурсів, яка б максимально відповідала поставленим стратегічним завданням.

Аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ «Нова пошта», проведений у попередньому розділі, свідчить про цілеспрямований і досить ефективний розвиток підприємства на поточному етапі. Водночас існує потреба у підвищенні рівня рентабельності активів, яка наразі не досягла показників 2021 року, а також у зростанні рентабельності реалізованої продукції, що наразі становить лише 3%. З метою поліпшення фінансових результатів доцільно зосередити зусилля на досягненні стратегічних цілей, внутрішньому розвитку підприємства, впровадженні сучасних виробничих технологій, а також пошуку нових підходів і форм у наданні послуг.

Станом на сьогодні ТОВ «Нова пошта» демонструє здатність стабільно здійснювати господарську діяльність, що позитивно впливає на рівень прибутковості та рентабельності підприємства. Оцінка свідчить про перспективу подальшого функціонування компанії як безперервно діючого суб'єкта господарювання. Такий прогноз ґрунтується на сукупності чинників, узагальнених на рисунку 3.1.

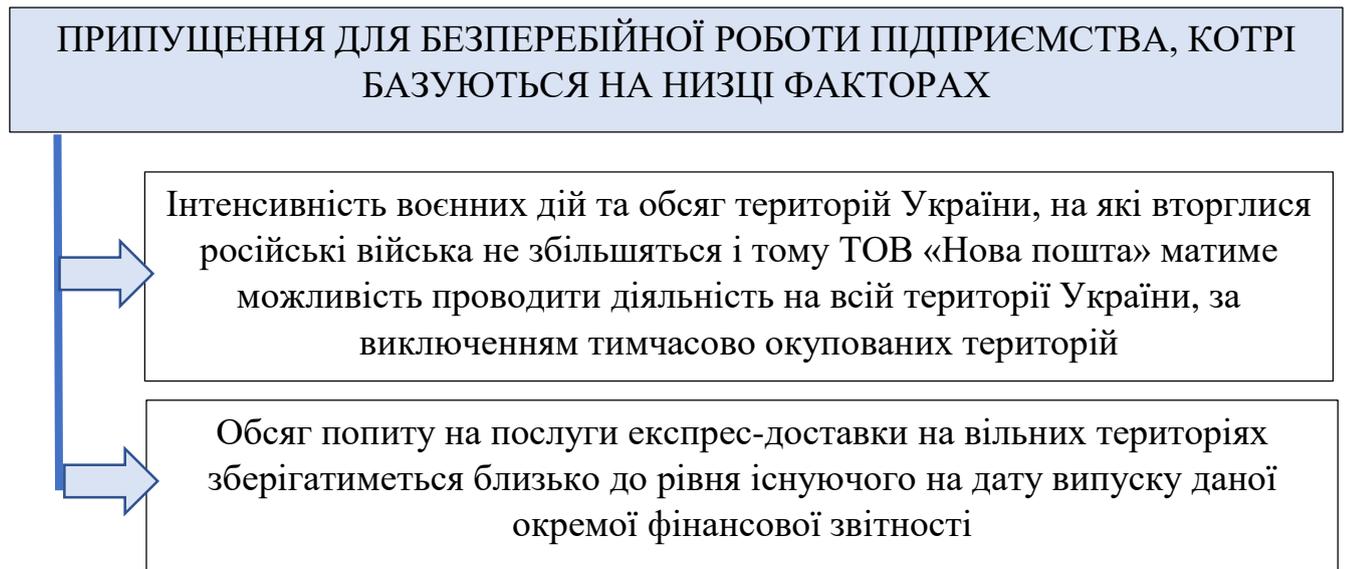


Рис. 3.1. Фактори впливу на безперебійну роботу ТОВ «Нова пошта»

Проте, керівництво підприємства адекватно оцінює ризики, які можуть з потенційних перерости в явні. Зокрема:

- ракетні й шахедні влучання в окремі відділення «Нової пошти»;
- невизначеність подальшого розвитку воєнних дій, включаючи їх масштаби;
- інтенсивність або потенційні терміни припинення воєнних дій.

Ці фактори є невизначеними, а отже їх непередбачуваність може ставити під сумнів здатність підприємства нормально продовжувати свою безперебійну діяльність та виконувати власні зобов'язання в ході нормального ведення бізнесу.

Для зменшення ризиків та підвищення прозорості діяльності ТОВ «Нова Пошта» необхідно запровадити комплексний підхід до корпоративного управління, фінансового моніторингу та забезпечити дотримання міжнародних стандартів прозорості.

Також слід посилити внутрішній контроль за фінансовими операціями, що є критично важливим аспектом. Необхідно здійснювати внутрішній фінансовий моніторинг на постійній безперервній основі для своєчасного виявлення ризиків, пов'язаних із можливими наслідками воєнних дій, необґрунтовано великими витратами на консалтингові та маркетингові послуги.

З метою запобігання фінансовим та репутаційним ризикам підприємство має уникати співпраці з контрагентами, які зареєстровані в офшорних юрисдикціях або мають непрозоре корпоративне управління. Важливо дотримуватися міжнародних стандартів податкової прозорості. Це сприятиме зменшенню ризиків податкових претензій та уникнути підозр щодо можливого ухилення від оподаткування.

Окрему увагу варто також приділяти оптимізації витрат, особливо в частині фінансових операцій із пов'язаними особами. Підприємство має забезпечити економічну обґрунтованість усіх значних фінансових транзакцій, а також контролювати рівень дебіторської заборгованості, щоб уникнути ризику її накопичення серед афілійованих структур.

Запровадження зазначених заходів дозволить підвищити довіру з боку інвесторів, партнерів та регуляторних органів, а також сприятиме забезпеченню високого рівня прибутковості та рентабельності ТОВ «Нова Пошта» у довгостроковій перспективі.

Зростання рівня прибутку на ТОВ «Нова Пошта» можливе за таких факторів, які зображені на рисунку 3.2.

Розвиток підприємства в цілому спирається на стратегічне планування та ефективну реалізацію намічених дій на тактичному рівні. Стратегія виступає як загальний вектор і метод використання ресурсів для досягнення ключових цілей, а також як основа для пошуку й обґрунтування шляхів забезпечення прибуткової діяльності.

Професійно сформульована стратегія дозволяє узгодити між собою різнопланові, а подекуди й суперечливі цілі, оцінити можливі варіанти розвитку підприємства, обрати з них найбільш доцільні та передбачити потенційні

труднощі, що можуть виникнути на шляху до зміцнення позицій на ринку. Вона також сприяє запобіганню негативним наслідкам, пов'язаним із реалізацією обраних напрямів розвитку.

Ключове завдання топ-менеджменту полягає у формуванні такого господарського механізму, який забезпечуватиме оперативну адаптацію підприємства до змін зовнішнього середовища. Це дасть змогу знизити рівень невизначеності й ризиків у процесі господарювання, а також зосередити ресурси на найбільш пріоритетних напрямках діяльності.

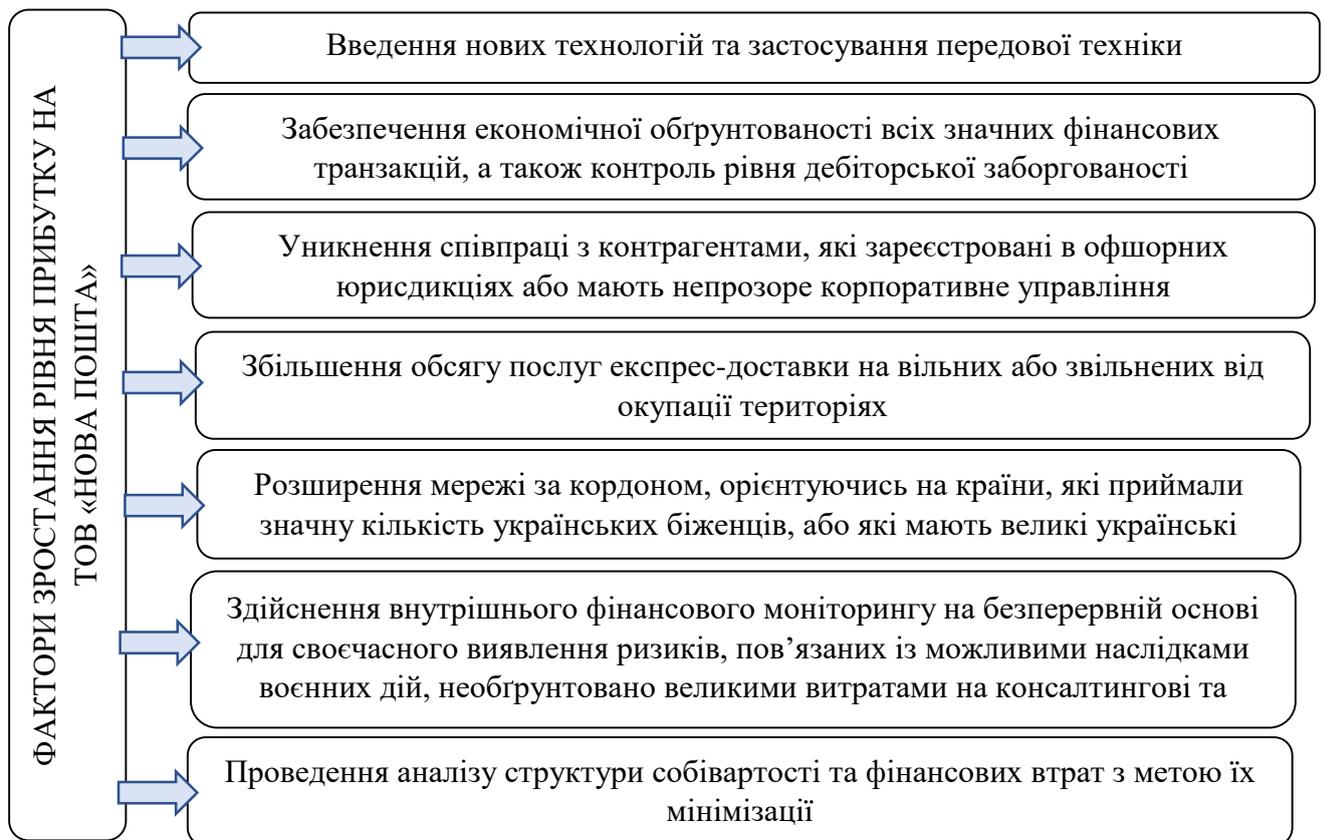


Рис. 3.2. Фактори зростання рівня прибутковості на ТОВ «Нова пошта»

Щоб ефективно діяти в умовах нестабільного та динамічного ринку, керівництву підприємства необхідно сформулювати стратегію зростання, яка б відображала прагнення компанії до розширення обсягів реалізації, збільшення інвестицій та, як результат, зростання прибутку.

У межах цієї стратегії керівництво ТОВ «Нова пошта» має передбачити реалізацію таких ключових заходів:

- освоєння нових ринків шляхом запровадження нових послуг, що

дозволить залучити нові категорії споживачів;

– розширення географії діяльності всередині країни з метою посилення присутності у регіонах;

– оптимізація витрат шляхом удосконалення системи контролю за витратами;

– розвиток зовнішньоекономічної діяльності, зокрема активне просування на закордонні ринки.

Таким чином, стратегія розподілу прибутку ТОВ «Нова пошта» на наступний період має чітко визначати цілі й шляхи їх досягнення, формуючи єдиний вектор розвитку, який би об'єднував усі структурні підрозділи підприємства.

Окрім вищезазначеного, важливою передумовою для вдосконалення процесів формування та використання прибутку є визначення потреби підприємства в необхідному його обсязі та в напрямках його використання. Економічне обґрунтування такої потреби базується на ретельному плануванні окремих статей витрат, які спрямовані на досягнення стратегічних цілей бізнесу. Проведений розрахунок повинен відповідати реальним можливостям підприємства щодо забезпечення необхідного прибутку. З метою підвищення ефективності формування прибутку та обґрунтування його потреби доцільно здійснювати планування його розподілу в такій послідовності (рис. 3.3):

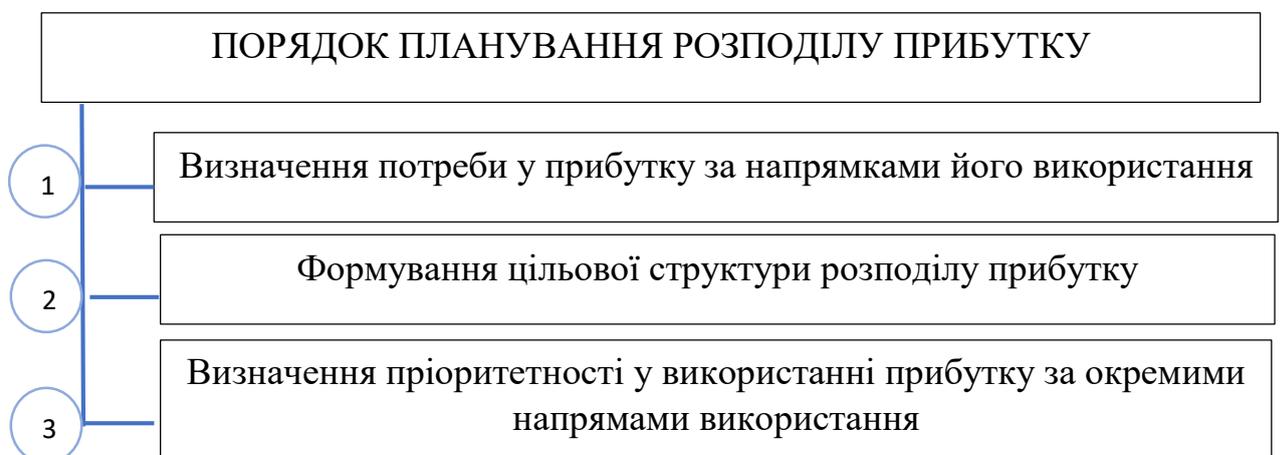


Рис. 3.3. Порядок планування розподіл прибутку підприємства

Розрахунок необхідного обсягу прибутку підприємства, з урахуванням запланованих напрямів його використання, доцільно здійснювати за окремими складовими, серед яких:

- забезпечення фінансування заходів із розвитку матеріально-технічної бази підприємства;
- фінансування приросту власних оборотних активів;
- формування фонду фінансового резерву (фонд ризику, фонд цінового регулювання);
- погашення довгострокових та короткострокових фінансових зобов'язань перед інвесторами та кредиторами;
- фінансування соціальних програм розвитку підприємства та мотивація працівників;
- виплата дивідендів інвесторам;
- придбання кредитних зобов'язань, корпоративних прав інших підприємств;
- фінансування діяльності горизонтальних структур, до складу яких входить підприємство;
- сплата податків, а також інших обов'язкових платежів. Внесків, котрі передбачені законодавством;
- фінансування волонтерських програм та заходів.

Таким чином, для підвищення рівня прибутковості та рентабельності підприємства, а також забезпечення його стратегічного розвитку в довгостроковій перспективі, постає необхідність у формуванні ефективної стратегії управління. Її ключовим елементом має стати комплексний інструментарій формування та раціонального використання прибутку.

З метою максимізації фінансового результату ТОВ «Нова пошта» слід реалізувати низку важливих завдань, зокрема: забезпечити належні темпи економічного зростання, впровадити ефективну систему контролю витрат, оптимізувати використання матеріально-технічних ресурсів, структуру та обсяг обігових коштів, підвищити продуктивність праці, а також удосконалити

механізми корпоративного управління.

Розподіл прибутку підприємства повинен здійснюватися відповідно до спеціально розробленої політики, що має враховувати загальну стратегію розвитку компанії. Така політика є складним економічним інструментом, який має забезпечувати зростання ринкової вартості підприємства, формування необхідного обсягу інвестиційних ресурсів, а також задоволення матеріальних інтересів як інвесторів, так і персоналу.

### **3.2. Інструментарій покращення прибутковості та рентабельності ТОВ «Нова пошта»**

Для підтвердження дієвості заходів з підвищення рівня рентабельності та прибутковості підприємства проведемо відповідні розрахунки. Перш за все, бізнесу слід підвищити ефективність управління операційними процесами. Цього можна досягти за допомогою різного інструментарію (таблиця 3.1).

Таблиця 3.1

Методичний інструментарій підвищення ефективності діяльності підприємства

Методичний підхід	Сутність
Six Sigma	Метод базується на статистичних методах для виявлення та усунення дефектів у процесах. Застосування методів Six Sigma допомагає знизити рівень дефектів до мінімуму, покращуючи якість продукції або послуг
Технологічні інновації	Впровадження нових технологій може значно покращити операційні процеси. Наприклад, використання програмного забезпечення для автоматизації бізнес-процесів (ERP, CRM), застосування Інтернету речей (IoT) для моніторингу та оптимізації виробничих процесів, а також впровадження штучного інтелекту (AI) та машинного навчання (ML).
Lean Management	Підхід спрямований на мінімізацію витрат та максимізацію ефективності шляхом усунення витрат, що не додають цінності (відходи). Методи Lean включають у себе Value Stream Mapping (візуалізація потоків), 5S (організація робочого місця), Kaizen (неперервне вдосконалення) та інші.
Управління ланцюгом постачання	Оптимізація ланцюга постачання дозволяє забезпечити ефективне та безперебійне забезпечення матеріалами та компонентами для виробництва, що може підвищити продуктивність та знизити витрати.
Управління якістю	Впровадження систем управління якістю (наприклад, ISO 9001) та зосередження на постійному покращенні якості допомагає забезпечити відповідність продукції або послуг вимогам клієнтів.

Уточнимо зміст зазначених методів.

Six Sigma – це система управління якістю, що спрямована на виявлення та усунення дефектів у ключових бізнес-процесах задля досягнення високого рівня якості продукції або послуг. Головна концепція Six Sigma полягає в застосуванні статистичних інструментів для вимірювання ефективності процесів, з подальшим впровадженням дій для їх удосконалення та стабілізації.

Методологія Six Sigma ґрунтується на циклі DMAIC, який охоплює такі етапи:

- Define (Визначення) – формування цілей проекту та виявлення ключових чинників, що впливають на якість продукції чи послуг;
- Measure (Вимірювання) – оцінка поточного стану процесу та збирання даних для подальшого аналізу;
- Analyze (Аналіз) – опрацювання отриманої інформації з метою виявлення причин проблем і недоліків у процесах;
- Improve (Поліпшення) – розробка і впровадження рішень, спрямованих на усунення виявлених недоліків і підвищення якості;
- Control (Контроль) – впровадження заходів контролю для закріплення досягнутих результатів і запобігання повторенню проблем у майбутньому.

Інтеграція сучасних технологій і програмних рішень для автоматизації бізнес-процесів дає можливість суттєво оптимізувати операційні процеси на підприємстві, що веде до значного зростання продуктивності та ефективності. ERP-системи об'єднують і автоматизують ключові напрямки діяльності – від фінансів і управління запасами до виробництва та збуту – в єдину узгоджену платформу. CRM-системи забезпечують якісне управління взаємодією з клієнтами, допомагаючи відстежувати їхні потреби та покращувати рівень обслуговування. Впровадження Інтернету речей (IoT) у виробництво відкриває можливості для збору й аналізу великих обсягів даних з обладнання та інфраструктури, що дозволяє ефективніше контролювати стан техніки, планувати її обслуговування та підвищувати продуктивність виробничих циклів. Застосування штучного інтелекту (AI) та машинного навчання (ML) автоматизує складні завдання – від аналізу даних і прогнозування попиту до оптимізації

логістики та виробничих процесів, а також підтримує прийняття рішень. Такі технології допомагають підприємствам зменшувати витрати, підвищувати операційну ефективність і досягати кращих бізнес-результатів.

Методика Lean Management орієнтована на зниження витрат та підвищення ефективності діяльності шляхом усунення непотрібних та необґрунтованих витрат. Вона вперше була застосована у японських компаніях, зокрема в Toyota, і здобула широку популярність серед провідних світових організацій. Ключові принципи Lean Management включають:

- Визначення цінності – це перший і найважливіший крок, який полягає у розумінні того, що саме споживач вважає цінним у продукті чи послугі. Всі подальші дії спрямовані на максимізацію цієї цінності для клієнта.

- Наступним етапом є ідентифікація всіх стадій і процесів, які проходить продукт або послуга від початкової точки до кінцевого користувача. Мета цього кроку – виявити і виключити всі операції, які не додають цінності продукту. Це можуть бути зайві дії, надлишкові запаси, непотрібні переміщення тощо.

- Після виявлення таких непотрібних елементів ставиться задача організувати виробничий потік так, щоб він був максимально ефективним і позбавленим втрат. Це означає оптимізацію процесів з урахуванням потреб споживача, без зайвих операцій і ресурсних витрат.

- І, нарешті, принцип Lean Management полягає у безперервному вдосконаленні. Бізнес постійно прагне знаходити нові можливості для оптимізації своїх процесів, забезпечуючи стабільний розвиток та підвищення якості продуктів або послуг.

Управління ланцюгом постачання є комплексним процесом, який можна розглядати як послідовність етапів, що охоплюють різні аспекти стратегічного та оперативного планування. Першим кроком є детальний аналіз потреб цільової аудиторії – розуміння їх вимог, очікувань та особливостей. На основі цього аналізу формується план виробництва або закупівель, який відповідає попиту клієнтів. Крім того, розробляються оптимальні маршрути доставки, а також здійснюється ефективне управління складськими запасами й іншими

логістичними процесами для забезпечення безперебійного руху товарів у ланцюгу постачання.

Раціональне управління запасами передбачає підтримання оптимального рівня товарів для виробництва чи продажу, водночас уникаючи накопичення надлишків. Важливо встановлювати чіткі стандарти якості та контролювати їх дотримання на кожному етапі ланцюга постачання. Безперервний моніторинг виробничих і логістичних процесів, а також аналіз їх ефективності сприяють виявленню можливостей для покращення. Постійне вдосконалення процесів базується на зібраних даних та результатах аналізу, що дозволяє досягати найкращих показників діяльності.

Для практичної перевірки одного з описаних методів розглянемо діяльність ТОВ «Нова Пошта». Комплексний аналіз, проведений у попередньому розділі, засвідчив відсутність значних фінансово-економічних проблем на підприємстві. Це свідчить про ефективний розвиток компанії, яка стабільно збільшує прибуток та щороку запускає численні проєкти, спрямовані на підвищення рентабельності. Підприємство відзначається високою клієнтоорієнтованістю та динамічним зростанням. Водночас слід враховувати виклики, пов'язані з війною та окупацією територій, де розташовувалися відділення «Нової Пошти», які були змушені припинити роботу або були зруйновані. Тому для подальшого розвитку і зростання компанії необхідно постійно вдосконалювати бізнес-процеси, розширювати ринки збуту та асортимент продукції й послуг.

Для розробки проєкту, спрямованого на покращення операційної діяльності підприємства, використаємо описаний вище метод Six Sigma. Оскільки ТОВ «Нова Пошта» надає послуги експрес-доставки, цей підхід зосередиться на зменшенні витрат підприємства, пов'язаних із компенсаційними виплатами, що сприятиме підвищенню економічної ефективності та зменшенню кількості незадоволених клієнтів. Впровадження Six Sigma у поштової службі буде базуватися на циклі DMAIC.

Однією з ключових проблем для підприємства є пошкодження посилок під

час доставки, що призводить не лише до фінансових втрат через виплати компенсацій, але й до репутаційних збитків через негативні відгуки клієнтів. Тому основним завданням ТОВ «Нова Пошта» є зниження кількості пошкоджених посилок під час перевезення та відвантаження, скорочення компенсаційних виплат і мінімізація кількості незадоволених споживачів. Для практичного прикладу розглянемо одне з відділень видачі «Нової Пошти». Аналіз поточного стану цього відділення за 2023 рік представлений у таблиці 3.2.

Таблиця 3.2

## Проблеми операційної діяльності відділення ТОВ «Нова пошта»

Показник	Значення
Кількість втрачених та пошкоджених посилок, шт.	360
Середня сума компенсацій втрачених та пошкоджених посилок, грн.	288000
Середня ціна на одну посилку, грн	800
Середній час отримання компенсації клієнтом, тижні	3

Згідно з даними таблиці, у відділенні щотижня втрачається або пошкоджується близько 7 посилок, що становить приблизно 360 випадків за рік. Розмір компенсації варіюється залежно від оціночної вартості відправлення і коливається від 50 до 2000 гривень. Під час аналізу було встановлено, що середня сума компенсації за одну посилку становить 800 гривень. Термін виплати компенсації також різниться і залежить від ряду факторів: розгляду заявки, підтвердження факту пошкодження, ступеня ушкоджень, віддаленості регіону тощо. Відповідно, строки виплат можуть коливатися від одного до шести тижнів, при цьому в середньому компенсації надходять на третій тиждень. Збір інформації здійснювався за допомогою АРІ-системи, що надає доступ до даних про відправлення, їх статуси та маршрути доставки. Отримані дані були проаналізовані, візуалізовані та використані для оцінки відповідності цілям проєкту. У нашому дослідженні було здійснено відстеження відправлень та аналіз часу доставки поштових відправлень, а також часу, протягом якого отримувач забирає або не забирає посилку. Виявлено, що відповідальність пошти за псування продукції, що швидко псується, виникає лише у випадках, коли термін доставки з пункту А до пункту Б перевищує допустимий строк зберігання товару, і при цьому

ці строки не були доведені до відома клієнта або були порушені з інших причин. Для підвищення контролю в реальному часі буде застосовано систему моніторингу під час прийому доставок на відділення, їх перевірки та фасування, що дозволить переконатися у відсутності пошкоджень на момент отримання. Окрім цього, буде проведено аналіз середнього часу виплати компенсацій та основних причин їх затримок.

Завдяки проведеному аналізу вдалося виявити основні причини пошкоджень та пов'язаних із ними проблем (див. табл. 3.3). Для детального вивчення проблем було запроваджено статут правил прийому та контролю товару на відділенні з метою збору якісних даних по кожному випадку. Це дозволило сформувати статистику щодо найчастіше пошкоджених товарів, які подавались на компенсацію, що узагальнено на рисунку 3.4.

Таблиця 3.3

## Аналіз дефектів

Проблема	Сутність та причини виникнення проблеми
Відправлення продуктів харчування на великі відстані	Відправник відправляє отримувачу продукти харчування, які швидко псуються, такі як певні види м'яса, риби, молочних продуктів та не можуть пережити транспортування більше, ніж добу
Некомпетентність персоналу на всьому шляху товару з точки А до точки Б	Часто виникає проблема, що відправлення було пошкоджено, втрачено або ж відкрито в період отримання його від відправника з одного відділення та при отриманні його отримувачем на інше
Відсутність профільного персоналу з ведення справ по виплаті компенсацій	Процес узгодження компенсацій дещо затягнутий, іноді за недостатністю документів та підтверджень, компанія виплачує все-рівно виплати, через велике навантаження операторів, на підприємстві не має окремого відділу який займається даними питаннями

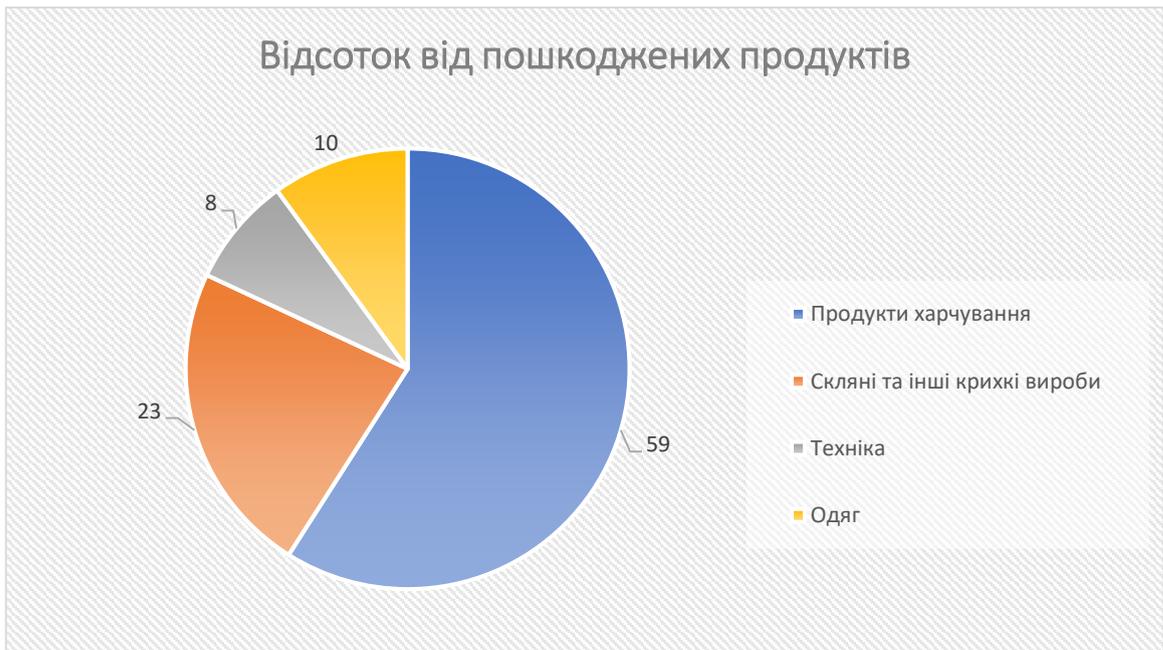


Рис.3.4. Аналіз пошкодженого товару на відділенні ТОВ «Нова Пошта»

Під час аналізу було з'ясовано, що найбільшу частку серед пошкоджених товарів складають продукти харчування – 59%, на скляні та інші крихкі вироби припадає 23%, одяг становить 10%, а найменший відсоток пошкоджень припадає на техніку – 8%.

Продукти харчування є особливим видом товарів, які мають обмежений термін придатності і швидко псуються. Часто клієнти не повідомляють про необхідність особливих умов транспортування та не забезпечують належне пакування таких відправлень.

Поширеною проблемою є пошкодження, втрата або розкриття посилок як на етапі прийому від відправника у відділенні, так і під час отримання в пункті доставки. Для визначення першопричини цих проблем було проведено аналіз співвідношення пошкоджених та втрачених посилок, результати якого наведені на рисунку 3.5.

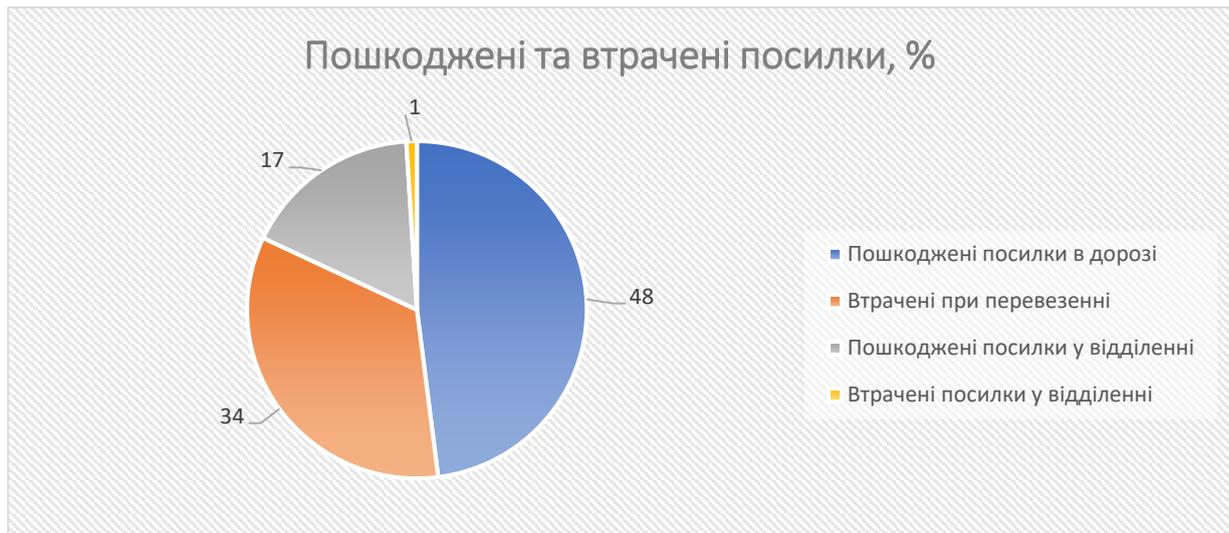


Рис. 3.5. Пошкоджені та втрачені посилки ТОВ «Нова Пошта»

Аналіз показав, що найбільша частка пошкоджених посилок – 48% — надходить на відділення вже у пошкодженому стані. Втрачені під час транспортування посилки становлять 34%. Натомість на самому відділенні пошкоджується лише 17% посилок, а втрачені там – всього 1%. Отже, ключовою проблемою є умови перевезення та ставлення водіїв до збереження вантажу. Пошкодження та втрати безпосередньо у відділенні є менш значущими.

Додатково, аналіз скарг і негативних відгуків виявив ще одну важливу проблему, яка безпосередньо пов'язана з темою проєкту. Результати узагальнені на рисунку 3.6.

Відповідно до дослідження причин, що змушують клієнтів подавати скарги, найбільша частка (39%) пов'язана з невдоволенням термінами виплати компенсацій. Інші проблеми мають менший відсоток: високі ціни та втрата посилок – по 20%, затримки доставки – 12%, якість обслуговування – 9%. При цьому клієнтів більше турбує не стільки сама втрата посилок або вартість послуг, скільки повільна обробка заявок і затримки з фінансовими виплатами. Це створює відчуття, що їх не цінують як клієнтів.



Рис. 3.6. Причини скарг та негативних відгуків клієнтів на ТОВ «Нова Пошта»

Отже, при розробленні проєкту буде враховано три ключові проблемні аспекти:

- доставка продуктів харчування на великі відстані;
- недостатня компетентність персоналу на всіх етапах руху товару від точки А до точки Б;
- строки виплати компенсацій.

Для кожної з цих проблем передбачено відповідні заходи щодо покращення.

Щодо доставки продуктів харчування на далекі відстані, необхідно дотримуватися певних правил і процедур, щоб гарантувати безпеку товарів і відповідність вимогам чинного законодавства. У проєкті запропоновано впровадити обов'язкові інструкції для всіх учасників процесу щодо прийому та перевезення харчових продуктів.

Зокрема, відправник має виконати наступні умови:

- повідомити оператора, який приймає відправлення, про наявність продуктів харчування, їх тип та категорію;
- оплатити спеціальне пакування, відповідне виду товару;
- надати інформацію про терміни придатності продукту та його вартість.

При отриманні посилки оператор повинен виконувати такі вимоги:

- надати відправнику інформацію про умови пакування, страхування та строки доставки;

- приймати посилку лише за умови, що пакування відповідає встановленим стандартам;

- одразу стягувати оплату за доставку та пакування, оскільки отримувач або відправник можуть відмовитись забирати пошкоджений товар з особистих причин;

- здійснювати страхування посилок та виконувати операцію лише після отримання від відправника чека й підтверджуючих документів щодо термінів придатності продукції;

- інформувати про можливе скорочення терміну доставки та варіанти самовивозу, якщо товар належить до швидкопсувних;

- негайно надсилати заявку до офісу та відділення отримувача з повною інформацією для своєчасного попередження про зміну термінів отримання товару.

Підприємство зобов'язане дотримуватися таких вимог:

- впровадження нормативних документів, що регламентують прийом продуктів харчування для відправлення;

- скорочення часу передачі посилок на відділеннях;

- застосування спеціального платного пакування для кожного типу швидкопсувних товарів;

- здійснення страхування лише за умови наявності відповідної підтверджуючої документації.

Для впровадження таких правил підприємству доведеться інвестувати в закупівлю спеціального пакування для продуктів харчування. Зокрема, для кожного виду товару передбачено використання вакуумної упаковки безпосередньо на відділенні. Для цього планується встановлення вакууматора «CASO DESIGN VacuChef» вартістю 14 599 грн. Електроенергія для роботи апарату коштує близько 50 копійок за хвилину, а ціна вакуумного рулону довжиною 20 метрів становить 90 грн, що приблизно відповідає вартості 1 грн за кожні використані 20 см матеріалу. За потреби може бути застосований додатковий пакет для охолодження продуктів, а самі перевезення будуть здійснюватися у фірмових термопакетах. Загальні витрати на додаткове пакування

для одного відділення оцінюються в 97 920 грн.

Для порівняння, втрати підприємства через пошкоджені та втрачені посилки становлять 122 одиниці в кількісному вимірі (табл. 3.4).

Таблиця 3.4

## Витрати на пакування продуктів харчування

Вид витрат	Собівартість за грн.	Собівартість за 122 шт.
Вакуумна упаковка, грн.	1,50	183
Холодний пакет	2,80	341,6
Термопакет	25	3050
Разом собівартість пакування	29,30	3574,6

Вартість спеціального пакування становитиме 60 гривень. За умови суворого дотримання всіх правил і впровадження запропонованих заходів, проблема з доставкою продуктів харчування та виплатою компенсацій може знизитися на 78%. Це призведе до фінансової вигоди завдяки зменшенню витрат на компенсації та впровадженню нового виду пакування. У разі недотримання встановлених правил і стандартів компенсація не виплачуватиметься.

У межах запропонованих проєктів були розроблені відповідні розрахунки витрат. Вплив цих проєктів та нових правил на фінансові показники ТОВ «Нова Пошта» за 2023 рік наведено в таблиці 3.7.

Таблиця 3.7

## Вплив реалізації проєкту на фінансові показники 2023 року на ТОВ «Нова Пошта»

Показники	Проєкт, тис. грн	Початкові дані, тис. грн
1	2	3
Чистий дохід від реалізованої продукції	36 476 199	36 468 879
Собівартість реалізованої продукції	28 628 611	28 625 037
Валовий прибуток	7 847 588	7 843 842
Витрати на збут	997 806	997 806
Адміністративні витрати	2 909 452	2 985 829
Інші операційні витрати	494 865	494 865
Чистий фінансовий прибуток	3 445 465	3 365 342

Виходячи з ймовірних результатів запровадження проекту, можна зробити висновок, що при його всіх витратах та можливих результатах, показник чистого фінансового прибутку становитиме 80 123 тис. грн. Збільшення чистого прибутку від реалізації проекту зображено на рисунку 3.7.



Рис. 3.7. Збільшення чистого прибутку відділення ТОВ «Нова пошта» після реалізації проекту

Розрахуємо розмір збільшення рентабельності реалізованої продукції після впровадження проекту. Формула для розрахунку рентабельності може змінюватися залежно від конкретного показника, але загальна ідея полягає в тому, щоб виразити прибуток у відсотках від певного показника, такого як загальні доходи, активи або власний капітал.

Рентабельність реалізованої продукції (початкових даних) =  $3\,365\,342 / 36\,468\,879 \times 100\% = 9,23\%$ .

Рентабельність реалізованої продукції (після реалізації проекту) =  $3\,445\,465 / 36\,476\,199 \times 100\% = 9,45\%$ .

При впровадженні проекту сума чистого прибутку, хоча і незначно, проте збільшилась, беремо до уваги те, що впроваджений проект тільки на одному відділенні.

На початку 2025 р. мережа ТОВ «Нова пошта» складалася загалом з 13 208 відділень та 24 002 поштоматів, які працюють у більш, ніж 10 000 населених пунктів по всій Україні.

Якщо запропонований проєкт реалізувати в усіх відділеннях Нової пошти, приріст прибутку становитиме:  $80123 \times 13208 = 1058264,6$  тис. грн. Це важливий показник ефективності управління підприємством, оскільки характеризує зростання рентабельності та прибутковості підприємства.

Якісне підвищення ефективності діяльності ТОВ «Нова пошта» можливе через клієнтську лояльність та налагодження механізмів роботи з урахуванням фінансових показників, зміцнення організаційно-економічного механізму підприємства. Для обґрунтування тих чи інших заходів застосовуються різні методики, одну з яких ми продемонстрували вище.

### **3.3. Дослідження впливу операційного важеля на операційний прибуток підприємства**

На практиці досить успішно використовується ще один інструмент управління операційним прибутком, який дістав назву Аналіз «Витрати – обсяг – прибуток» («Costs – Volume – Profit»). Для успішного планування майбутніх операцій бізнесу та прийняття управлінських рішень у короткостроковій перспективі необхідно чітко розуміти взаємозв'язок між витратами, обсягом діяльності та прибутком. Основним завданням топ-менеджменту є ефективне управління кожним із цих факторів з метою підвищення загальної прибутковості та рентабельності підприємства.

Аналіз «Витрати – обсяг – прибуток» є методом системного вивчення взаємозалежності між витратами, обсягом реалізації та прибутком підприємства. Він дозволяє визначити такі ключові показники: обсяг реалізації, при якому покриваються всі витрати і досягається бажаний прибуток; розмір прибутку за заданого обсягу продажів; вплив змін у витратах, обсязі та ціні реалізації на прибуток; а також оптимальну структуру витрат [43].

Основними інструментами для проведення аналізу «Витрати – обсяг – прибуток» є показники маржинального доходу, коефіцієнт маржинального доходу, а також розрахунок точки беззбитковості. Суть методу полягає у визначенні найменшого обсягу реалізації продукції (за умови стабільного рівня умовно-постійних витрат), який дозволяє підприємству, з одного боку, працювати без збитків у плановому періоді, а з іншого – створити передумови для фінансової самостійності та подальшого розвитку.

Точка беззбитковості відображає такий обсяг реалізації, при якому прибуток підприємства дорівнює нулю, тобто виручка повністю покриває витрати на виробництво та збут продукції. Її також називають точкою рівноваги або «порогом прибутковості». Метод базується на припущенні, що зі зростанням обсягів реалізації умовно-постійні витрати на одиницю продукції знижуються.

Ключовими поняттями в межах цього підходу є поріг рентабельності, валова маржа (маржинальний дохід), запас фінансової стійкості та операційний важіль (леверидж). Їх розрахунок здійснюється наступним чином:

Валова маржа – це різниця між доходами від реалізації і змінними витратами. За своєю структурою – це сума постійних витрат і прибутку підприємства.

Валова маржа = Чистий дохід від реалізації – Змінні витрати

Валова маржа = Постійні витрати + Операційний прибуток

Коефіцієнт валової маржі =  $\frac{\text{Валова маржа}}{\text{Чистий дохід від реалізації}}$

Поріг рентабельності – це такі обсяги виробництва та реалізації продукції, за яких підприємство вже не має збитків, але ще не має і прибутку.

Поріг рентабельності =  $\frac{\text{Постійні витрати}}{\text{Коефіцієнт валової маржі}}$

або

Поріг рентабельності =  $\frac{\text{Постійні витрати}}{\text{Ціна одиниці продукції} - \text{Змінні витрати на одиницю}}$

Після досягнення порогу рентабельності підприємство починає отримувати додатковий маржинальний дохід з кожної наступної реалізованої

одиниці продукції, що, відповідно, веде до зростання загального прибутку. Для розрахунку обсягу маржинального доходу (прибутку), який генерується після подолання точки безбитковості, застосовується наступна формула:

Обсяг маржинального доходу після досягнення порогу рентабельності = Кількість реалізованої продукції понад точку безбитковості × (Маржинальний дохід / Загальний обсяг реалізації).

Показник запасу фінансової стійкості відображає діапазон виробничо-комерційної діяльності, в межах якого підприємство забезпечує отримання операційного прибутку.

Запас фінансової стійкості = Чистий дохід від реалізації – Поріг рентабельності

$$\text{Коефіцієнт запасу фінансової стійкості} = \frac{\text{Запас фінансової стійкості}}{\text{Чистий дохід від реалізації}}$$

Для здійснення розрахунків ключових показників діяльності ТОВ «Нова Пошта» спершу потрібно класифікувати загальні операційні витрати на постійні та змінні. Постійні витрати, як правило, залишаються майже незмінними незалежно від обсягів виробництва та реалізації продукції. До цієї категорії належать амортизаційні відрахування, заробітна плата адміністративного персоналу, витрати на утримання офісних приміщень, орендна плата, відсотки за кредитами тощо.

Змінні витрати, навпаки, змінюються пропорційно до обсягів виробництва. До них відносяться витрати на придбання сировини та матеріалів, використану електроенергію, заробітну плату виробничого персоналу тощо [46].

На основі звітності форми № 2 за 2024 рік визначимо загальну суму операційних витрат підприємства за відповідною формулою:

$$COB = C + AB + B3 + IOB ; \tag{3.1}$$

де COB – сумарні операційні витрати підприємства;

C – собівартість реалізованої продукції;

AB – адміністративні витрати;

B3 – витрати на збут;

IOB – інші операційні витрати.

Проведемо розрахунок сумарних операційних витрат ТОВ «Нова пошта» за 2023 рік, використовуючи дані фінансової звітності.

$COB = 35284709 + 4209338 + 908227 + 755247 = 41157521$  тис. грн.

Отже, сумарні операційні витрати підприємства протягом 2024 року склали 41157521 тис. грн.

Структуру операційних витрат підприємства за елементами представимо в таблиці.

Розрахунок представимо в таблиці 3.8.

Таблиця 3.8

Розподіл операційних витрат ТОВ «Нова пошта» за елементами

№ з/п	Стаття витрат	Витрати на виготовлену продукцію, тис. грн.	Значення, %	Витрати на реалізовану продукцію, тис. грн.
1.	Матеріальні витрати	2647314	6,5	2276690
2.	Витрати на оплату праці	10085098	24,5	8673184,3
3.	Відрахування на соціальні заходи	2036899	4,9	1751733,1
4.	Амортизація	2983431	7,2	2565750,7
5.	Інші операційні витрати	23404779	56,9	20017350,9
6.	Разом	41157521	100,00	35284709

Таким чином, у загальній структурі операційних витрат ТОВ «Нова Пошта» за 2024 рік найбільшу частку становили інші операційні витрати, питома вага яких дорівнювала 56,9 %.

На наступному етапі аналізу, спираючись на структуру витрат, наведену в таблиці 3.8, здійснено розподіл операційних витрат за критерієм залежності від обсягів реалізації на змінні та постійні (таблиця 3.9).

У підсумку, змінні витрати підприємства за результатами операційної діяльності у 2024 році склали 33 089 582,3 тис. грн, що становить 80,4 % загального обсягу операційних витрат. Постійні витрати у грошовому вираженні склали 8 067 938,7 тис. грн, або 19,6 %. Такий розподіл свідчить про переважання змінних витрат, які прямо залежать від обсягів виробництва і реалізації, що є позитивною ознакою ефективної структури витрат.

Таблиця 3.9

Обсяги та структура постійних і змінних витрат ТОВ «Нова пошта», тис. грн

№	Постійні витрати	Значення	Змінні витрати	Значення
1.	Амортизація	2983431	Матеріальні витрати	2647314
2.	Зарплата управлінського персоналу	1411913,7	Зарплата виробничого персоналу	8673184,3
3.	Відрахування на соціальні заходи управлінського персоналу	285165,9	Відрахування на соціальні заходи виробничого персоналу	1751733,1
4.	Інші постійні витрати	3387428,1	Інші змінні витрати	20017350,9
5.	Разом	8067938,7	Разом	33089582,3

Маючи розподілені витрати перейдемо до розрахунку основних показників, що використовуються в методі «Витрати-обсяги-прибуток». Визначимо величину сукупних операційних доходів за такою формулою:

$$\text{СОД} = \text{ЧД} + \text{ІОД}, \quad (3.2)$$

де ЧД – чистий дохід (виручка від реалізації);

ІОД – інші операційні доходи.

Визначимо сукупний операційний дохід ТОВ «Нова пошта» за 2024 рік, використовуючи дані фінансової звітності підприємства.

$$\text{СОД} = 44779857 + 785654 = 45565511 \text{ тис. грн.}$$

Отже, сукупні операційні доходи підприємства становлять 45565511 тис. грн. Розрахуємо основні показники операційної діяльності підприємства (табл. 3.10).

Таблиця 3.10

Базові показники операційної діяльності ТОВ «Нова пошта» за 2024 рік

№ з/п	Найменування показників	Значення, тис. грн
1	Сумарні операційні доходи	45565511
2	Змінні витрати	33089582,3
3	Валова маржа (маржинальний дохід) (р.1-р.2)	12475928,7
4	Фіксовані (постійні) витрати	8067938,7
5	Прибуток від операційної діяльності (р.3-р.4)	4407990

На наступному етапі аналізу, використовуючи дані таблиці 3.10, виконаємо розрахунок порогу рентабельності, запасу фінансової стійкості та операційного важеля для ТОВ «Нова пошта» за 2024 рік. Спочатку визначаємо питому вагу валової маржі:

$$\text{ПВ}_{\text{ВМ}} = \frac{\text{ВМ}}{\text{СОД}} = 12475928,7 / 45565511 = 0,274 \quad (3.3)$$

Відповідно, запас фінансової стійкості становитиме:

$$ЗФС = СОД - Q_p = 45565511 - 29445031,75 = 16120479,25 \text{ тис. грн,} \quad (3.4)$$

а у відносному вираженні запас фінансової стійкості становить:

$$ЗФС\% = \frac{ЗФС}{СОД} * 100 = 16120479,25 / 45565511 * 100 = 35,4\% \quad (3.5)$$

Отримані результати свідчать про стабільний фінансовий стан підприємства та стабільність його діяльності.

Операційний важіль аналізованого підприємства становить:

$$ОВ = VM/ОП = 12475928,7/4407990 = 2,83 \quad (3.6)$$

Графічна інтерпретація розрахованих показників продемонстрована на рисунку 3.8.

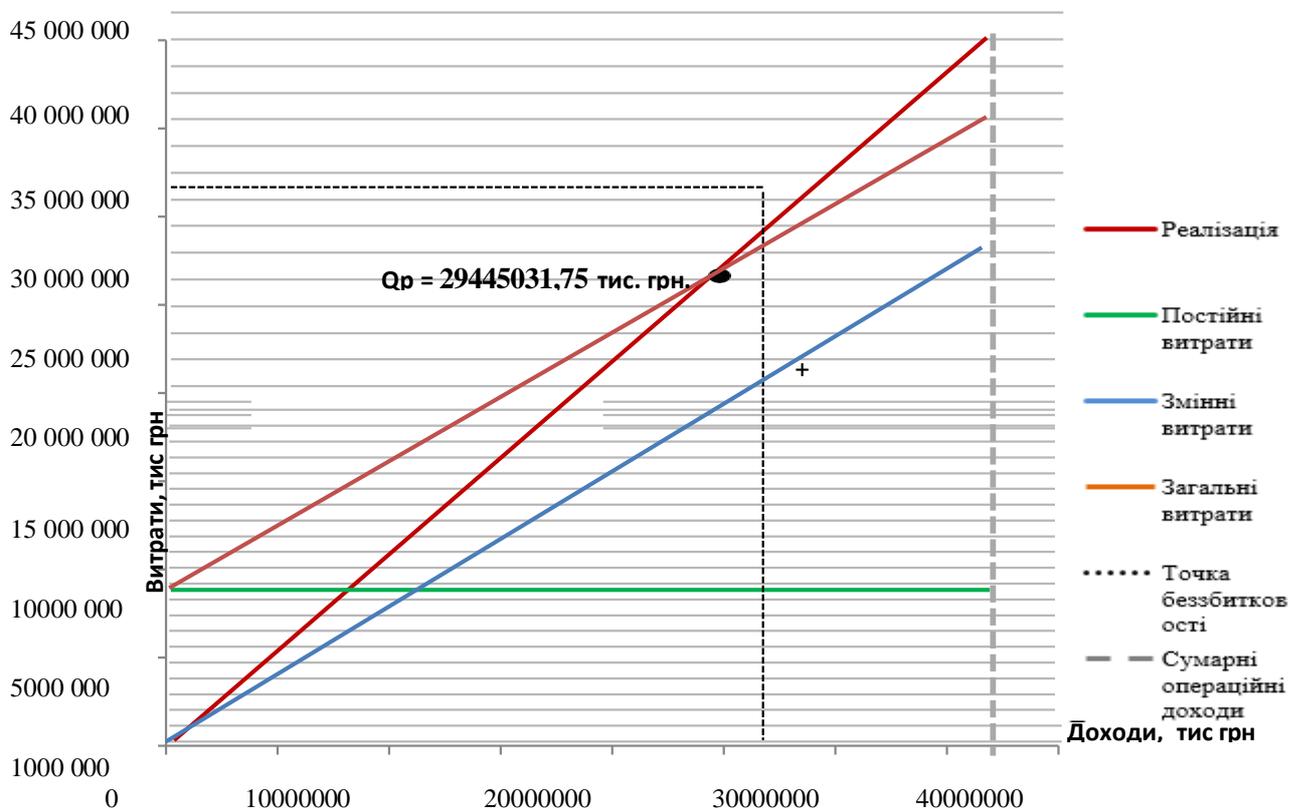


Рис. 3.8. Графічна інтерпретація порогу рентабельності та запасу фінансової стійкості ТОВ «Нова пошта»

Згідно з графічними даними, поріг рентабельності ТОВ «Нова Пошта» у 2024 році становив 193 866,96 тис. грн. Отже, за умови отримання

чистого доходу в розмірі 326 085 тис. грн, підприємство забезпечило запас фінансової стійкості на рівні 132 218,04 тис. грн. Це свідчить про стабільний фінансовий стан компанії та підтверджує надійність її операційної діяльності.

Збільшення обсягів фіксованих витрат у структурі валової маржі призводить до зростання значень операційного важеля, а відповідно і до підвищення рівня підприємницького ризику діяльності будь-якого суб'єкта господарювання [75]. Сила впливу операційного важеля на фінансові результати діяльності підприємства визначається наступною залежністю:

$$\Delta t_n\% = OB * \Delta t_p\%, \quad (3.7)$$

де  $\Delta t_n\%$  – процентне зростання операційного прибутку підприємства;

$\Delta t_p\%$  – процентне збільшення операційних доходів підприємства від реалізації продукції.

Дослідимо вплив операційного важеля на операційний прибуток ТОВ «Нова пошта» за умови, що у прогнозованому плановому періоді обсяги виробництва й реалізації продукції збільшаться на 12%. Тоді операційний прибуток підприємства зміниться наступним чином:

$$\Delta t_n\% = 2,83 * 12\% = 33,96\%.$$

Отже, планова величина операційного прибутку складатиме:

$OP^{пл} = OP^{баз} \times 1,3396 = 4407990 \times 1,3396 = 5904943,4$  тис. грн,  
а приріст прибутку в абсолютній сумі складатиме:

$$\Delta OP = 5904943,4 - 4407990 = 1496953,4 \text{ тис. грн.}$$

Зробимо перевірку отриманого результату методом прямих розрахунків із використанням показників та залежностей наведених у таблиці 3.11.

Таблиця 3.11

Прямий розрахунок показників операційної діяльності ТОВ «Нова пошта» при її зростанні у плановому періоді на 12 %

№ з/п	Показник	Розрахунок	Значення, тис. грн
1	Сумарні операційні доходи	$45565511 \times 1,12$	51033372,32
2	Змінні витрати	$33089582,3 \times 1,12$	37060332,18
3	Валова маржа	р.1-р.2	13973040,14
4	Фіксовані витрати	-	8067938,7
5	Прибуток від операційної діяльності	р.3-р.4	5904943,4



Рис. 3.9. Зміна прибутку ТОВ «Нова пошта» при зростанні обсягів реалізації продукції

Таким чином, у разі зростання обсягів реалізації на 12 % операційний прибуток зросте на 37 %, що в абсолютному вираженні становитиме 1 630 956,3 тис. грн (див. рис. 3.9).

Підсумовуючи, можна виділити такі ключові напрями підвищення рентабельності та прибутковості діяльності ТОВ «Нова Пошта»:

- створення ефективної інформаційної системи для ухвалення управлінських рішень щодо розширення діяльності та виходу на міжнародні ринки експрес-доставки;
- здійснення комплексного аналізу структури та обсягів прибутку, а також основних факторів, що впливають на його формування;
- оцінка рівня достатності доходів для забезпечення можливостей самофінансування подальшого розвитку підприємства;
- моделювання альтернативних варіантів розподілу доходів за напрями діяльності та їх аналітична оцінка щодо реалізованості;
- формування найбільш ефективної стратегії розподілу прибутку підприємства;

- дотримання технічних стандартів у процесі виробництва високоякісної продукції, подальша модернізація та вдосконалення технічного забезпечення, мінімізація витрат, пов'язаних із псуванням і втратою посилок;

- створення ефективної системи добору персоналу, запровадження диференційованих підходів до мотивації праці; забезпечення такого темпу зростання продуктивності праці, який перевищує темпи зростання заробітної плати.

Отже, результати проведеного дослідження дозволяють зробити висновок, що ТОВ «Нова Пошта» є прибутковим підприємством. Попри складні обставини, зокрема окупацію частини українських територій, втрату інфраструктури та майна клієнтів, компанія має враховувати всі потенційні ризики і загрози, які можуть вплинути на її дохідність, та активно впроваджувати превентивні заходи для зменшення їх наслідків.

## ВИСНОВКИ

За результатами проведеного дослідження зроблено наступні висновки.

1. У роботі проаналізовано економічну природу прибутку та обґрунтовано його ключову роль у забезпеченні рентабельності підприємницької діяльності. Найбільш точно прибуток можна охарактеризувати як фінансову категорію, що відображає позитивний результат господарської діяльності, демонструє ефективність виробництва, обсяг і якість продукції, рівень продуктивності праці та собівартість. У структурі прибутку втілюються такі якісні показники, як підвищення продуктивності праці, зменшення собівартості, покращення якості продукції та ефективність використання виробничих фондів.

Прибуток виступає головним джерелом фінансування розширеного відтворення основних і оборотних засобів, а також важливим чинником мотивації, який стимулює до підвищення результативності виробництва через формування фондів економічного заохочення. Проте для повної оцінки результатів господарської діяльності та ефективності використання ресурсів, які забезпечили отримання прибутку, його абсолютне значення слід співвіднести з відповідними аналітичними показниками. Це дає змогу отримати узагальнюючі коефіцієнти прибутковості або рентабельності.

2. Показники рентабельності являють собою відносні величини, що характеризують фінансові результати діяльності підприємства та рівень її ефективності. Вони дозволяють оцінити прибутковість підприємства з різних точок зору та класифікуються відповідно до інтересів різних учасників економічного процесу. Виявлено, що на рентабельність і прибутковість впливає низка чинників, зокрема: обсяг залучених виробничих ресурсів, тривалість їх використання, рівень ефективності й доцільності використання ресурсів, а також загальна результативність їх застосування.

Серед основних індикаторів ефективності функціонування підприємства виокремлюють рівень рентабельності реалізації. Він безпосередньо залежить від динаміки валового доходу та має обернену залежність від змін у рівні витрат обігу й розміру податкових зобов'язань.

3. У ході дослідження було розглянуто методичні підходи до аналізу прибутковості та рентабельності підприємств. Аналіз поглядів різних науковців дозволив встановити, що найбільш комплексно й всебічно методика аналізу прибутку представлена у праці під редакцією А. Г. Загороднього та проф. Ф. Ф. Бутинця. Запропонований підхід вирізняється повнотою охоплення, оскільки враховує всі ключові аспекти діяльності підприємства та взаємозв'язок прибутку з основними фінансовими показниками.

З огляду на різноманітність ресурсів, які використовуються підприємством, і наявність кількох форм прибутку, в економічній літературі сформовано значну кількість показників рентабельності, які в межах дослідження було систематизовано. Крім того, узагальнено основні етапи аналізу прибутковості та рентабельності, що поєднують традиційні підходи до оцінювання операційної діяльності, аналіз фінансової стійкості, а також включають сучасні напрямки, зокрема аналіз грошових потоків, сформованих за рахунок прибутку, та оцінювання резервів ліквідності, що фінансуються з прибуткових джерел.

4. Розгляд особливостей діяльності досліджуваного підприємства, яким взято ТОВ «Нова пошта», яке має широку мережу відділень, яка охоплює міста та села по всій Україні, що забезпечує доступність її послуг для більшості населення. Крім того, компанія активно впроваджує цифрові технології для підвищення якості обслуговування клієнтів, зокрема мобільні додатки, системи відстеження посилок та автоматизовані пункти видачі замовлень. Вражаючою є активна позиція ТОВ «Нова пошта» щодо фінансових інвестицій. Всього у 2024 році довгострокові фінансові інвестиції склали 8 852 165 тис. грн.

5. Результати обчислень виявили, що підприємство ТОВ «Нова Пошта» протягом 2021-2023 років зазнало серйозних проблем з ліквідністю та фінансовою стабільністю. Всі основні коефіцієнти свідчать про недостатність поточних активів для покриття зобов'язань, що призвела до фінансових труднощів та необхідності вживання термінових заходів для покращення управління грошовими потоками й підвищення ліквідності. Встановлено, що фінансовий стан підприємства зазнав певних змін протягом років. Хоча ліквідність підприємства дещо погіршилася, показники структури капіталу і прибутковості демонструють позитивну динаміку. Підприємству слід звернути увагу на покращення показників ліквідності та забезпечення стабільності чистого оборотного капіталу. Незважаючи на це, загальне зростання прибутковості та підвищення фінансової стабільності свідчить про позитивні тенденції у діяльності підприємства.

6. По результатах проведеного аналізу прибутковості й рентабельності ТОВ «Нова Пошта» встановлено, що після не досить вдалого для бізнесу 2022 року відмічається позитивна тенденція покращання фінансових результатів, що пов'язане зі зростанням показників прибутковості. Це дає підстави стверджувати про покращення фінансового становища підприємства, та про те, що активна позиція менеджменту адекватно реагувати на виклики та загрози та реалізовувати агресивну інвестиційну політику позитивно вплинули на стійкість та стабільність діяльності ТОВ «Нова пошта». В цілому проведений аналіз засвідчує прибутковість та рентабельність діяльності підприємства.

7. Запропоновано напрями підвищення прибутковості та рентабельності ТОВ «Нова Пошта». Для забезпечення зростання фінансових показників та стратегічного розвитку підприємства в довгостроковій перспективі виникає необхідність розробки комплексної стратегії управління, де ключовим елементом стане ефективний інструментарій формування і використання прибутку. У межах цього підприємству розроблено проєкт удосконалення операційної діяльності на

основі методики Six Sigma. Оскільки ТОВ «Нова Пошта» спеціалізується на експрес-доставках, основна увага методу спрямована на зниження витрат, пов'язаних із компенсаційними виплатами, що має на меті підвищити економічну ефективність і зменшити кількість незадоволених клієнтів. Впровадження Six Sigma в роботі поштової служби базується на циклі DMAIC. Якщо запропонований проєкт реалізувати в усіх відділеннях Нової пошти, приріст прибутку становитиме:  $80123 \times 13208 = 1058264,6$  тис. грн. Це важливий показник ефективності управління підприємством, оскільки характеризує зростання рентабельності та прибутковості підприємства.

Досліджено вплив операційного важеля на операційний прибуток ТОВ «Нова пошта» за умови, що у прогнозованому плановому періоді обсяги виробництва й реалізації продукції збільшаться на 12%. При цьому операційний прибуток збільшиться на 37%, що складе 1630956,3 тис. грн.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Абрютіна М. С., Грачов А. В., Савіцька Г. В. Аналіз фінансово-економічної діяльності підприємства: навчальний посібник 7-е вид. К.: Фінпрес, 2002. 704 с.
2. Аранчій В. І., Чумак В. Д., Смоленська О. Ю. Фінансова діяльність підприємств: навч. посіб. К.: Професіонал, 2004. 240 с.
3. Білик Т. О. Теоретичні аспекти прибутку. *Фінанси України*. 2005. №8. с. 8-13.
4. Білошапка В.А. Резерви зростання результативності бізнесу в умовах економічного спаду. *Актуальні проблеми економіки*. 2011. №1(155). С. 115-122.
5. Блонська В.І., Паньків І.В. Прибуток – особливості його

формування та використання в ефективному управлінні підприємством. *Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук.-техн. праць. Львів: РВВ НЛТУ України. 2014. Вип. 6. С. 129-134.*

6. Бодюк А. В. Методологічні та нормативно-правові аспекти аудиту підприємницької діяльності. К.: Кондор, 2005. 360 с.

7. Бутинець Ф.Ф. Економічний аналіз: навчальний. Житомир: ПП «Рута», 2006. 680с.

8. Бутинець Ф.Ф., Бондар В. П. Звітність підприємства. Житомир: ЖДТУ, 2005. 427 с.

9. Василенко В. О., Ткаченко Т. І. Виробничий (операційний) менеджмент: підручник 2-ге видання К.:ВД «Професіонал», 2004. 416 с.

10. Васильцова, С., Майстро, Р., & Литвин, К. (2021). Шляхи підвищення прибутковості діяльності підприємства в сучасних умовах. *Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» (економічні науки), (3), 63–67.*  
<https://doi.org/10.20998/2519-4461.2021.3.63>

11. Величко О. Г., Голов С. Ф. Бухгалтерський облік і фінансова звітність в Україні. Д.: ТОВ «Баланс-Клуб», 2000. 768 с.

12. Вороніна В.Л. Сутність та функції прибутку в умовах сучасного економічного росту країни. *Збірник наукових праць ЧДТУ. Серія: Економічні науки. Черкаси: ЧДТУ, 2013. Вип. 33 (Ч. III). С. 202–205.*

13. Глушко А.Д., Грачова А.О. Методичні засади аналізу фінансових результатів діяльності підприємства. *Ефективна економіка. 2020. № 6.*  
URL: <http://www.economy. nauka.com.ua/?op=1&z=7106>.

14. Говорушко Т.А. Ефективність як економічна категорія. URL: <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/handle/123456789/309>.

15. Грабова Н. М., Кривонос Ю. Г. Облік основних господарських операцій в бухгалтерських проводках: Навч. Посіб. К. : А.С.К., 2005. 416 с.

16. Даньків Й. Я., Лучко М. Р., Остап'юк М. Я. Бухгалтерський облік

у галузях економіки: навч. посіб. 2-ге вид., випр. і доп. К.: Знання, 2010. 229 с.

17. Денисенко М. П., Захарова Ю. І. Заходи підвищення прибутковості підприємства. *Агросвіт*. №1, 2020. URL: <http://www.agrosvit.info/?op=1&z=3054&>

18. Денисенко Л.О., Кучерявенко Ю.О. Шляхи поліпшення процесу управління прибутком на підприємстві. *Проблеми економіки організації та управління підприємствами*. Вісник КНУТД. 2014. № 1. С. 145-152.

19. Денисенко М.П., Шилюк В.М. Зарубіжний досвід оцінювання ефективності діяльності підприємства та його використання у вітчизняній практиці. К.: Міленіум. №15. 2018. С. 14-25.

20. Добровольська О.В., Терещенко В.О. Резерви підвищення прибутковості підприємства в умовах ринку. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. Одеса: Міжнародний гуманітарний університет. 2015. №13. С. 194-197.

21. Донець Л. І., Баранцева С. М. Управління формуванням прибутку підприємства: монографія. Донецьк: Вид-во ДНУЕТ, 2009. 255 с.

22. Єпіфанова І. Ю., Бальзан М. В. Перспективи економічного зростання промислових підприємств. *Вісник Чернігівського державного технологічного університету*. Серія : Економічні науки. 2017. № 4. С. 327-331.

23. Єпіфанова І.Ю., Гуменюк В.С. Прибутковість підприємства: сучасні підходи до визначення сутності. *Економіка і суспільство*. 2016. №3 С. 189-192.

24. Жигалкевич Ж.М., Фісенко Е.С. Система управління прибутком як умова ефективного функціонування підприємства. *Економіка і суспільство*. 2016. № 4. С.145-148.

25. Жовтяк, Г., Серьогіна Д., Жовтяк, А. (2023). Напрями підвищення прибутковості діяльності будівельних підприємств. *Економіка та*

суспільство, (50). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-50-29>

26. «Загальні вимоги до фінансової звітності»: наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73. *Офіційний вісник України*. 2013. № 19. 97 с.

27. Загородній А. Г., Вознюк Г. Л. Фінансово-економічний аналіз. К.: Знання, 2007. 1072 с.

28. Загуцький У.Р., Цимбалюк В.М., Шевченко С.Г. Планування і діагностика діяльності підприємств: навч. посіб. Київ : Ліра-К, 2013. 320 с.

29. Іванець М., Бойко І. Підходи до аналізу фінансових результатів підприємства. Наукові здобутки молоді – вирішенню проблем харчування людства у ХХІ столітті: програма і матеріали 80 міжнародної наукової конференції молодих учених, аспірантів і студентів, 10-11 квітня 2014 р. К. : НУХТ, 2014. Ч. 3. С. 71-72.

30. Ізмайлова К.В. Фінансовий аналіз: Навч. носіб. К.: МАУП, 2004. с. 40-42. Ihnatenko M., Marmul L. Directions of implementation of innovations in agrarian enterprises of Ukraine. Vectors of competitive development of socio-economic systems. 2021. Vol. 5 (31). P. 32-35

31. Косова Т.Д., Сіменко І.В. Фінансовий аналіз: навч. посіб. Київ : Центр учб. л-ри, 2013. 440 с.

32. Костирко Л.А., Чернодубова Е.В. Фінансовий механізм забезпечення прибутковості підприємств: проблеми, інструменти, перспективи Монографія. Луганськ : Вид-во «Ноулідж», 2013. 180 с

33. Косянчук Т.Ф., Лук'янова В.В. Економічна діагностика: навч. посіб. Київ : Ліра-К, 2013. 452 с.

34. Кравчук О. М., Лещук В. П. Фінансова діяльність суб'єктів підприємництва: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2010. 504 с.

35. Кривицька О.Р. Формування прибутку підприємств у ринкових умовах: автореф. дис. кан. екон. наук: 08.00.08. Тернопільський національний економічний університет, 2010. 18 с.

36. Круш П.В., Клименко О.В., Подвігіна В.І. Фінансово-економічні результати діяльності підприємства: собівартість, прибуток: навч. посіб. Київ: Каравела, 2015. 420 с.

37. Лахтіонова Л. А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання: Монографія. К.: КНЕУ, 2004. 387 с.

38. Лебедева А.М. Методичні аспекти аналізу рентабельності діяльності підприємства. URL: [http://www.visnyk-opu.od.ua/journal/2012\\_17\\_3-4/04.pdf](http://www.visnyk-opu.od.ua/journal/2012_17_3-4/04.pdf).

39. Линник О. І., Задорожна О. С. Облік прибутку та визначення резервів забезпечення прибутковості підприємства. Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ» : зб. наук. пр. Темат. вип. : Технічний прогрес і ефективність виробництва. Харків : НТУ «ХПІ». 2015. № 26 (1135). С. 147-153.

40. Мец В. О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства. К.: Вища школа, 2003. 278 с.

41. Мних Є. В., Барабаш Н. С. Фінансовий аналіз : підручник. К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2017. 536 с.

42. Наумова Г.І. Управління беззбитковістю підприємства. *Бізнесінформ*. 2010. №5(2). С. 26-28.

43. Онищенко В.О., Штепенко К.П. Удосконалення управління оборотним капіталом підприємств України. *Економіка і регіон: наук. вісн. Полтава: ПНТУ*, 2010. № 25.

44. Онищенко В. О., Старовірець А. С., Редкін О. В., Чевганова В. Я. Організація виробництва: Навч. підручник для студентів вищих навч. закладів. К.: видавництво «Лібра», 2003. 334 с.

45. Осипова Т.В. Теоретичні аспекти трактування прибутковості в сучасних умовах господарювання. *Управління розвитком*. 2012. № 1. С. 82-84.

46. Отпущеннікова О. М. Формування механізму управління прибутком підприємства: автореф. Дис.. на здобуття наук, ступеня канд.

економічних наук: спец. 08.06.01 Економіка, організація і управління підприємствами. Луганськ, 2005. 17 с.

47. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)

48. Панченко І.А. Функції прибутку: значення для забезпечення економічного розвитку суб'єктів господарювання. URL: <http://eztuir.ztu.edu.ua/3475/1/71.pdf>.

49. Партин Г. О. Формування стратегічної моделі управління витратами підприємства. *Фінанси України*, 2004. №11. с. 124-134.

50. Покропивний С. Ф., Колот В. М. Підприємство: стратегія, організація, ефективність К. КНЕУ, 2006. 352 с.

51. Попович П. Я. Операційний аналіз: проблеми та перспективи розвитку: монографія. Тернопіль: Економічна думка, 2010. 168 с.

52. Примак Т.О. Економіка підприємств. К.: МАУП, 2007. 106с.

53. Растяпін А. В., Бубенко С. П. Максимізація прибутку. *Фінанси України*, 2002. №2. С. 19-30.

54. Романова Т. В., Даровський Є. О. Чинники, що впливають на збільшення прибутку підприємств України в сучасних умовах. *Ефективна економіка*. 2015. № 4.

55. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навчальний посібник. К.: Знання, 2004. 654 с.

56. Сизоненко В. О. Сучасне підприємництво: навчальний посібник К.: Знання-Прес, 2008. 440 с.

57. Ткаченко Т. П. Організаційно-економічний механізм забезпечення прибутковості підприємства. *Економічний вісник Національного технічного університету України «КПІ»*. 2014. № 11. С. 192-197.

58. Філонич О.М., Дряпак Я.О. Управління фінансовою стійкістю підприємства. *Економіка і регіон: наук. вісн. Полтава: ПолтНТУ*, 2012.

№1(32). С.199-202.

59. Череп А. В. Удосконалення управління фінансовими ресурсами з метою підвищення результативності діяльності суб'єктів господарювання. *Формування ринкових відносин в Україні*, 2005. №7.

60. Череп А. В., Лазнева І. О. Методи управління витратами виробництва продукції та їх порівняльний аналіз. *Формування ринкових відносин в Україні*, 2005. №11. С. 67-72.

61. Цал-Цалко Ю.С., Мороз Ю.Ю., Суліменко Л.А. Фінансовий аналіз: підручник. Вид. 5-е, доповнене. Житомир: ПП «Рута», 2012. 609 с.

62. Швець В.Г. Теорія бухгалтерського обліку: Підручник. 3-тє вид., перероб. і доп. К.: Знання, 2008. 535 с.

63. Ширягіна О. Е. Методика аналізу фінансових результатів підприємства. *Формування ринкових відносин в Україні*, 2004. №5. С. 60-65.

64. Філіна Г. І. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: навчальний посібник. К.: Центр учбової літератури, 2009. 320 с.

65. Юрчишена Л. В. Моделювання прибутку на підприємстві. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2011. № 2. Т. 3. С. 88–93

ДОДАТКИ

Додаток 1  
до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1  
"Загальні вимоги до фінансової звітності"

Дата (рік, місяць, число)	Коди		
	2024	01	01
Підприємство: ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "НОВА ПОШТА"	за ЄДРПОУ 31316718		
Територія: Київська	за КОАТУУ 8036100000		
Організаційно-правова форма господарювання: Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОПФГ 240		
Вид економічної діяльності: Інша допоміжна діяльність у галузі транспорту	за КВЕД 52.29		

Середня кількість працівників: 26 327

Адреса, телефон: 03026, м. Київ, Столичне шосе, будинок 103, корпус 1, поверх 9., (0532) 69-62-24

Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знаку (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма N 2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками).

Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):

за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку

за міжнародними стандартами фінансової звітності

v
---

Окремий баланс (Звіт про фінансовий стан)  
на 31 грудня 2023 р.

Актив	Примітки	Код рядка	Форма №1 Код за ДКУД 1801001	
			На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4	5
<b>I. Необоротні активи</b>				
Нематеріальні активи	16	1000	76 808	63 849
первісна вартість		1001	222 084	235 471
накопичена амортизація		1002	(145 276)	(171 622)
Незавершені капітальні інвестиції	17	1005	1 660 949	2 765 733
Основні засоби	15	1010	6 840 742	9 327 238
первісна вартість		1011	10 178 235	13 852 844
знос		1012	(3 337 493)	(4 525 606)
Інвестиційна нерухомість		1015	-	-
первісна вартість інвестиційної нерухомості		1016	-	-
знос інвестиційної нерухомості		1017	-	-
Довгострокові біологічні активи		1020	-	-
первісна вартість довгострокових біологічних активів		1021	-	-
накопичена амортизація довгострокових біологічних активів		1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств		1030	-	-
інші фінансові інвестиції	18	1035	3 564 861	6 297 444
Довгострокова дебіторська заборгованість		1040	-	-
Відстрочені податкові активи	19	1045	128 083	157 041
Гудвіл		1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати		1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах		1065	-	-
Інші необоротні активи	20	1090	47 748	157 949
<b>Усього за розділом I</b>		<b>1095</b>	<b>12 319 191</b>	<b>18 769 254</b>

<b>II. Оборотні активи</b>				
<b>Запаси</b>	<b>21</b>	<b>1100</b>	<b>422 156</b>	<b>413 811</b>
Виробничі запаси		1101	417 390	391 015
Незавершене виробництво		1102	-	-
Готова продукція		1103	-	-
Товари		1104	4 766	22 796
Поточні біологічні активи		1110	-	-
Депозити перестраховування		1115	-	-
Векселі одержані		1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	<b>22</b>	<b>1125</b>	<b>968 844</b>	<b>1 138 305</b>
Дебіторська заборгованість за розрахунками за виданими авансами	<b>23</b>	<b>1130</b>	<b>146 103</b>	<b>160 436</b>
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	<b>25</b>	<b>1135</b>	<b>48 136</b>	<b>53 902</b>
у тому числі з податку на прибуток		1136	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів		1140	588 549	1 302 772
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків		1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	<b>24</b>	<b>1155</b>	<b>502 922</b>	<b>155 631</b>
Поточні фінансові інвестиції	<b>27</b>	<b>1160</b>	<b>73 263</b>	<b>3 784</b>
Гроші та їх еквіваленти	<b>26</b>	<b>1165</b>	<b>673 522</b>	<b>1 079 267</b>
Готівка		1166	34	-
Рахунки в банках		1167	461 620	714 068
Витрати майбутніх періодів	<b>23</b>	<b>1170</b>	<b>11 952</b>	<b>24 544</b>
Частка перестраховика у страхових резервах		1180	-	-
у тому числі в:		1181	-	-
резервах довгострокових зобов'язань		1182	-	-
резервах збитків або резервах належних виплат		1183	-	-
резервах незароблених премій		1184	-	-
інших страхових резервах		1184	-	-
Інші оборотні активи		1190	282	-
<b>Усього за розділом II</b>		<b>1195</b>	<b>3 435 729</b>	<b>4 332 452</b>
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>		<b>1200</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Баланс</b>		<b>1300</b>	<b>15 754 920</b>	<b>23 101 706</b>

Пасив	Примітки	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4	5
<b>I. Власний капітал</b>				
Зареєстрований (пайовий) капітал	28	1400	4 654	4 654
Внески до незареєстрованого статутного капіталу		1401	-	-
Капітал у дооцінках		1405	-	-
Додатковий капітал	29	1410	27 301	27 301
Емісійний дохід		1411	-	-
Накопичені курсові різниці		1412	-	-
Резервний капітал		1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)		1420	6 484 117	9 476 353
Неоплачений капітал		1425	-	-
Вилучений капітал		1430	-	-
Інші резерви		1435	-	-
<b>Усього за розділом I</b>		<b>1495</b>	<b>6 516 072</b>	<b>9 508 308</b>
<b>II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення</b>				
Відстрочені податкові зобов'язання		1500	-	-
Пенсійні зобов'язання		1505	-	-
Довгострокові кредити банків	30	1510	1 454 745	1 912 643
Інші довгострокові зобов'язання	30	1515	2 332 885	3 424 357
Довгострокові забезпечення		1520	-	-
Довгострокові забезпечення витрат персоналу		1521	-	-
Цільове фінансування		1525	-	-
Благодійна допомога		1526	-	-
Страхові резерви		1530	-	-
у тому числі:				
резерв довгострокових зобов'язань		1531	-	-
резерв збитків або резерв належних виплат		1532	-	-
резерв незароблених премій		1533	-	-
інші страхові резерви		1534	-	-
Інвестиційні контракти		1535	-	-
Призовий фонд		1540	-	-
Резерв на виплату джек-поту		1545	-	-
<b>Усього за розділом II</b>		<b>1595</b>	<b>3 787 630</b>	<b>5 337 000</b>
<b>III. Поточні зобов'язання і забезпечення</b>				
Короткострокові кредити банків	30	1600	76 000	-
Векселі видані		1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	30	1610	2 368 731	3 393 971
Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	31	1615	1 259 484	1 857 488
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	32	1620	570 842	655 332
у тому числі з податку на прибуток	32	1621	92 053	113 522
розрахунками зі страхування		1625	77 644	85 122
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з оплати праці		1630	419 219	595 758
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами		1635	49 736	64 885
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	34	1640	6 500	883 928

Пасив	Примітки	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків		1645	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю		1650	-	-
Поточні забезпечення	33	1660	435 264	695 705
Доходи майбутніх періодів		1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків		1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	35	1690	187 798	24 209
<b>Усього за розділом III</b>		<b>1695</b>	<b>5 451 218</b>	<b>8 256 398</b>
<b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та и вибуття</b>		<b>1700</b>	-	-
<b>V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду</b>		<b>1800</b>	-	-
<b>Баланс</b>		<b>1900</b>	<b>15 754 920</b>	<b>23 101 706</b>

Підписано і затверджено до випуску від імені ТОВ Нова Пошта 22 березня 2024 року.



Табійчук Євген Олександрович  
Директор операційний



Шевченко Аліна Іванівна  
Головний бухгалтер

Примітки, що додаються, є невід'ємною частиною окремої фінансової звітності.

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ  
Підприємство "НОВА ПОШТА"  
(найменування)

Дата (рік, місяць, число)  
за ЄДРПОУ

Коди		
2024	01	01
31316718		

Окремий звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)  
За 2023 рік

I. Фінансові результати

Форма N2 Код за ДКУД

1801003

Стаття	Примітки	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4	5
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	5	2000	36 468 879	23 687 034
<i>Чисті зароблені страхові премії</i>		2010	-	-
<i>    премії підписані, валова сума</i>		2011	-	-
<i>    премії, передані у перестраховання</i>		2012	-	-
<i>    зміна резерву незароблених премій, валова сума</i>		2013	-	-
<i>    зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій</i>		2014	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	6	2050	(28 625 037)	(19 276 532)
<i>Чисті понесені збитки за страховими виплатами</i>		2070	-	-
<b>Валовий:</b>				
прибуток		2090	7 843 842	4 410 502
збиток		2095	-	-
<i>Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань</i>		2105	-	-
<i>Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів</i>		2110	-	-
<i>    зміна інших страхових резервів, валова сума</i>		2111	-	-
<i>    зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах</i>		2112	-	-
Інші операційні доходи	7	2120	581 274	826 191
<i>у тому числі:</i>				
<i>дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю</i>		2121	-	-
<i>    дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції</i>		2122	-	-
<i>    дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування</i>		2123	-	-
Адміністративні витрати	8	2130	(2 985 829)	(1 673 172)
Витрати на збут	9	2150	(856 282)	(439 130)
Інші операційні витрати	10	2180	(774 662)	(593 974)
<i>у тому числі:</i>				
<i>витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю</i>		2181	-	-
<i>    витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції</i>		2182	-	-
<b>Фінансовий результат від операційної діяльності:</b>				
прибуток		2190	3 808 343	2 530 417

Стаття	Примітки	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
збиток		2195	-	-
Дохід від участі в капіталі		2200	-	-
Інші фінансові доходи	11	2220	2 706 514	1 138 698
Інші доходи	13	2240	29 003	-
<i>у тому числі:</i>				
<i>дохід від благодійної допомоги</i>		2241	-	-
Фінансові витрати	12	2250	(1 248 217)	(887 690)
Втрати від участі в капіталі		2255	-	-
Інші витрати	13	2270	(857 468)	(391 073)
<i>Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті</i>		2275	-	-
<b>Фінансовий результат до оподаткування:</b>				
прибуток		2290	4 438 175	2 390 352
збиток		2295	-	-
(Витрати)/дохід з податку на прибуток	14	2300	(471 019)	(254 392)
Прибуток/(збиток) від припиненої діяльності після оподаткування		2305	-	-
<b>Чистий фінансовий результат:</b>				
прибуток		2350	3 967 156	2 135 960
збиток		2355	-	-

#### II. Сукупний дохід

Стаття	Примітки	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4	5
Дооцінка/(уцінка) необоротних активів		2400	-	-
Дооцінка/(уцінка) фінансових інструментів		2405	-	-
Накопичені курсові різниці		2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств		2415	-	-
Інший сукупний дохід		2445	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування		2450	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом		2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування		2460	-	-
<b>Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)</b>		<b>2465</b>	<b>3 967 156</b>	<b>2 135 960</b>

**III. Елементи операційних витрат**

Назва статті	Примітки	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4	5
Матеріальні затрати		2500	3 522 561	3 790 551
Витрати на оплату праці		2505	8 491 614	5 345 909
Відрахування на соціальні заходи		2510	1 724 662	1 131 262
Амортизація		2515	2 317 382	1 769 538
Інші операційні витрати		2520	17 185 591	9 945 548
<b>Разом</b>		<b>2550</b>	<b>33 241 810</b>	<b>21 982 808</b>

**IV. Розрахунок показників прибутковості акцій**

Назва статті	Примітки	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4	5
Середньорічна кількість простих акцій		2600	-	-
Скоригована середньорічна кількість простих акцій		2605	-	-
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію		2610	-	-
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію		2615	-	-
Дивіденди на одну просту акцію		2650	-	-

Ташук Євген Олександрович  
Директор операційний



Шевченко Аліна Іванівна  
Головний бухгалтер

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ  
Підприємство "НОВА ПОШТА"  
(найменування)

Дата (рік, місяць, число)  
за ЄДРПОУ

Коди		
2024	01	01
31316718		

**Окремий звіт про рух грошових коштів (за непрямим методом)  
За 2023 рік  
Форма N3-н Код за ДКУД**

1801006

Стаття	Код рядка	За звітний період		За аналогічний період попереднього року	
		надходження	видаток	надходження	видаток
1	2	3	4	5	6
<b>I. Рух коштів у результаті операційної діяльності</b>					
Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування	3500	4 438 175	-	2 390 352	-
Коригування на:					
амортизацію необоротних активів	3505	2 317 382	-	1 769 538	-
збільшення (зменшення) забезпечень	3510	260 417	-	45 027	-
збиток (прибуток) від нереалізованих курсових різниць	3515	-	17 524	-	128 327
збиток (прибуток) від неопераційної діяльності та інших негрошових операцій	3520	1 248 217	1 878 049	140 065	-
Прибуток (збиток) від участі в капіталі	3521	-	-	-	-
Зміна вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю, та дохід (витрати) від первісного визнання	3522	-	-	-	-
Збиток (прибуток) від реалізації необоротних активів, утримуваних для продажу та груп вибуття	3523	-	-	-	-
Збиток (прибуток) від реалізації фінансових інвестицій	3524	946	-	37 440	-
Зменшення (відновлення) корисності необоротних активів	3526	27 664	-	-	146 512
Фінансові витрати	3540	-	1 248 217	-	887 690
Зменшення (збільшення) оборотних активів:	3550	-	967 126	-	1 037 307
Збільшення (зменшення) запасів	3551	10 008	-	-	190 524
Збільшення (зменшення) поточних біологічних активів	3552	-	-	-	-
Збільшення (зменшення) дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги	3553	-	161 658	-	290 001
Зменшення (збільшення) іншої поточної дебіторської заборгованості	3554	-	815 476	-	556 782
Зменшення (збільшення) витрат майбутніх періодів	3556	-	-	-	-

Стаття	Код рядка	За звітний період		За аналогічний період попереднього року	
		надходження	видаток	надходження	видаток
<i>Зменшення (збільшення) інших оборотних активів</i>	3557	-	-	-	-
<i>Збільшення (зменшення) поточних зобов'язань:</i>	3560	770 940	-	264 263	-
<i>Збільшення (зменшення) поточної кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги</i>	3561	489 418	-	170 840	-
<i>Збільшення (зменшення) поточної кредиторської заборгованості за розрахунками з бюджетом</i>	3562	63 021	-	55 661	-
<i>Збільшення (зменшення) поточної кредиторської заборгованості за розрахунками зі страхування</i>	3563	7 478	-	-	242
<i>Збільшення (зменшення) поточної кредиторської заборгованості за розрахунками з оплати праці</i>	3564	176 539	-	38 919	-
<i>Збільшення (зменшення) доходів майбутніх періодів</i>	3566	-	-	-	-
<i>Збільшення (зменшення) інших поточних зобов'язань</i>	3567	34 484	-	-	915
<b>Грошові кошти від операційної діяльності</b>	<b>3570</b>	<b>6 172 432</b>		<b>3 443 611</b>	
Сплачений податок на прибуток	3580	-	478 429	-	211 201
Сплачені відсотки	3585	-	-	-	-
<b>Чистий рух коштів від операційної діяльності</b>	<b>3195</b>	<b>5 694 003</b>		<b>3 232 410</b>	
<b>II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності</b>					
<b>Надходження від реалізації:</b>					
фінансових інвестицій	3200	1 215 443	-	132 227	-
необоротних активів	3205	26 465	-	9 208	-
<b>Надходження від отриманих:</b>					
відсотків	3215	102 968	-	72 423	-
дивідендів	3220	1 875 637	-	1 286 103	-
Надходження від деривативів	3225	-	-	-	-
Надходження від погашення позик	3230	1 669 657	-	2 962 074	-
Надходження від вибуття дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3235	-	-	-	-
Інші надходження	3250	-	-	-	-
<b>Витрачання на придбання:</b>					
фінансових інвестицій	3255	-	3 851 718	-	3 528 375
необоротних активів	3260	-	3 673 254	-	1 407 310
Виплати за деривативами	3270	-	-	-	-
Витрачання на надання позик	3275	-	1 339 404	-	553 648
Витрачання на придбання дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3280	-	-	-	-
Інші платежі	3290	-	140 682	-	34 041
<b>Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності</b>	<b>3295</b>		<b>4 114 888</b>		<b>1 061 339</b>

Стаття	Код рядка	За звітний період		За аналогічний період попереднього року	
		надходження	видаток	надходження	видаток
<b>III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності</b>					
Надходження від:					
Власного капіталу	3300	-	-	-	-
Отримання позик	3305	4 101 241	-	1 710 080	-
Надходження від продажу частки в дочірньому підприємстві	3310	-	-	-	-
Інші надходження	3340	-	-	-	-
Витрачання на:	3345	-	-	-	-
Викуп власних акцій					
Погашення позик	3350	-	2 725 790	-	2 240 740
Сплату дивідендів	3355	-	97 492	-	114 612
Витрачання на сплату відсотків	3360	-	756 400	-	514 466
Витрачання на сплату заборгованості з фінансової оренди	3365	-	1 701 786	-	1 168 213
Витрачання на придбання частки в дочірньому підприємстві	3370	-	-	-	-
Витрачання на виплати неконтрольованим часткам у дочірніх підприємствах	3375	-	-	-	-
Інші платежі	3390	-	-	-	-
<b>Чистий рух коштів від фінансової діяльності</b>	<b>3395</b>	<b>-</b>	<b>1 180 227</b>	<b>-</b>	<b>2 327 951</b>
<b>Чистий рух грошових коштів за звітний період</b>	<b>3400</b>	<b>398 888</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>156 880</b>
Залишок коштів на початок року	3405	673 522	-	827 839	-
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	3410	6 857	-	2 563	-
Залишок коштів на кінець року	3415	1 079 267	-	673 522	-



Тафійчук Євген Олександрович  
Директор операційний



Шевченко Аліна Іванівна  
Головний бухгалтер

Підприємство **ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "НОВА ПОШТА"**  
(найменування)

Дата (рік, місяць, число)  
за ЄДРПОУ

Коди	2023	01	01
	31316718		

**Окремий звіт про власний капітал  
за 2022 рік**

Форма №4 Код за ДКУД 1801005

Стаття	Код рядка	Зареєстрований (пайовий) капітал	Капітал у дооцінках	Додатковий капітал	Резервний капітал	Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	Неоплачений капітал	Вилучений капітал	Всього
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<b>Залишок на початок року</b>	<b>4000</b>	<b>4 654</b>	-	<b>27 301</b>	-	<b>4 459 269</b>	-	-	<b>4 491 224</b>
Коригування: Зміна облікової політики	4005	-	-	-	-	-	-	-	-
Виправлення помилок	4010	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші зміни	4090	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Скоригований залишок на початок року</b>	<b>4095</b>	<b>4 654</b>	-	<b>27 301</b>	-	<b>4 459 269</b>	-	-	<b>4 491 224</b>
Чистий прибуток (збиток) за звітний період	4100	-	-	-	-	2 135 960	-	-	2 135 960
Інший сукупний дохід за звітний період	4110	-	-	-	-	-	-	-	-
Розподіл прибутку: Виплати власникам (дивіденди)	4200	-	-	-	-	(111 112)	-	-	(111 112)
Спрямування прибутку до зареєстрованого капіталу	4205	-	-	-	-	-	-	-	-
Відрахування до резервного капіталу	4210	-	-	-	-	-	-	-	-
Внески учасників: Внески до капіталу	4240	-	-	-	-	-	-	-	-
Погашення заборгованості з капіталу	4245	-	-	-	-	-	-	-	-
Вилучення капіталу: Викуп акцій (часток)	4260	-	-	-	-	-	-	-	-
Перепродаж викуплених акцій (часток)	4265	-	-	-	-	-	-	-	-

Стаття	Код рядка	Зареєстрований (пайовий) капітал	Капітал у дооцінках	Додатковий капітал	Резервний капітал	Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	Неоплачений капітал	Вилучений капітал	Всього
Анулювання викуплених акцій (часток)	4270	-	-	-	-	-	-	-	-
Вилучення частки в капіталі	4275	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші зміни в капіталі	4290	-	-	-	-	-	-	-	-
Разом змін у капіталі	4295	-	-	-	-	2 024 848	-	-	2 024 848
Залишок на кінець року	4300	4 654	-	27 301	-	6 484 117	-	-	6 516 072



*(Handwritten signature)*  
 Шеренко Аліна Іванівна  
 Головний бухгалтер

Табійчук Євген Олександрович  
 Директор операційний



Підприємство **ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "НОВА ПОШТА"**  
(найменування)

Дата (рік, місяць, число)  
за ЄДРПОУ

Коди	2024	01	01
	31316718		

Окремий звіт про власний капітал  
За 2023 рік

Форма №4 Код за ДКУД 1801005

Стаття	Код рядка	Зареєстрований (пайовий) капітал	Капітал у дооцінках	Додатковий капітал	Резервний капітал	Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	Неоплачений капітал	Вилучений капітал	Всього
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Залишок на початок року	4000	4 654	-	27 301	-	6 484 117	-	-	6 516 072
Коригування: Зміна облікової політики	4005	-	-	-	-	-	-	-	-
Виправлення помилок	4010	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші зміни	4090	-	-	-	-	-	-	-	-
Скоригований залишок на початок року	4095	4 654	-	27 301	-	6 484 117	-	-	6 516 072
Чистий прибуток (збиток) за звітний період	4100	-	-	-	-	3 967 156	-	-	3 967 156
Інший сукупний дохід за звітний період	4110	-	-	-	-	-	-	-	-
Розподіл прибутку: Виплати власникам (дивіденди)	4200	-	-	-	-	(974 920)	-	-	(974 920)
Спрямування прибутку до зареєстрованого капіталу	4205	-	-	-	-	-	-	-	-
Відрахування до резервного капіталу	4210	-	-	-	-	-	-	-	-
Внески учасників: Внески до капіталу	4240	-	-	-	-	-	-	-	-
Погашення заборгованості з капіталу	4245	-	-	-	-	-	-	-	-
Вилучення капіталу: Вкуп акцій (часток)	4260	-	-	-	-	-	-	-	-
Перепродаж викуплених акцій (часток)	4265	-	-	-	-	-	-	-	-

Стаття	Код рядка	Зареєстрований (пайовий) капітал	Капітал у дооцінках	Додатковий капітал	Резервний капітал	Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	Неоплачений капітал	Вилучений капітал	Всього
Анулювання викуплених акцій (часток)	4270	-	-	-	-	-	-	-	-
Вилучення частки в капіталі	4275	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші зміни в капіталі	4290	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Разом змін у капіталі</b>	<b>4295</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>2 992 236</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>2 992 236</b>
<b>Залишок на кінець року</b>	<b>4300</b>	<b>4 654</b>	<b>-</b>	<b>27 301</b>	<b>-</b>	<b>9 476 353</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>9 508 308</b>


  
 Тафійчук Євген Олександрович  
 Директор операційний




  
 Шевченко Аліна Іванівна  
 Головний бухгалтер

**ПРИМІТКИ ДО ОКРЕМОЇ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ (продовження)**
**15. Основні засоби (продовження)**

Рух основних засобів за 2023 рік був наступним:

тис. грн

	Земля та будівлі	Технічне обладнання та устаткування	Інше операційне та офісне обладнання	Транспортні засоби	IT системи	Актив права користування	Всього
<b>31 грудня 2022</b>							
Первісна або умовна вартість	38 516	3 529 394	1 362 556	111 649	350 075	4 786 045	10 178 235
Накопичена амортизація та збитки від знецінення	(570)	(1 009 285)	(442 493)	(41 415)	(190 610)	(1 653 120)	(3 337 493)
<b>Чиста балансова вартість</b>	<b>37 946</b>	<b>2 520 109</b>	<b>920 063</b>	<b>70 234</b>	<b>159 465</b>	<b>3 132 925</b>	<b>6 840 742</b>
Находження	163 000	612 923	1 095 693	19 736	114 227	2 154 462	4 160 041
Вибуття	(143)	(71 961)	(32 948)	(1 611)	(2 952)	(214 067)	(323 682)
Сторно резерву під знецінення	31	10 535	15 450	75	1 193	2 721	30 005
Амортизація за рік	(6 563)	(533 135)	(341 519)	(18 324)	(63 858)	(1 327 515)	(2 290 914)
Зміна умов	-	-	-	-	-	285 945	285 945
Внутрішнє переміщення	14 506	277 911	240 516	73 452	30 321	(11 605)	625 101
<b>31 грудня 2023</b>							
Первісна або умовна вартість	215 923	4 301 810	2 642 635	209 787	479 839	6 002 850	13 852 844
Накопичена амортизація та збитки від знецінення	(7 146)	(1 485 428)	(745 380)	(66 225)	(241 443)	(1 979 984)	(4 525 606)
<b>Чиста балансова вартість</b>	<b>208 777</b>	<b>2 816 382</b>	<b>1 897 255</b>	<b>143 562</b>	<b>238 396</b>	<b>4 022 866</b>	<b>9 327 238</b>

**ПРИМІТКИ ДО ОКРЕМОЇ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ (продовження)**

Управлінський персонал продовжує докладати зусиль для виявлення та пом'якшення впливу на Компанію, однак існують фактори, поза сферою його відому чи контролю, зокрема тривалість та серйозність військових дій, рівень міжнародної підтримки України, а також подальші дії уряду та дипломатії.

**40. Умовні та контрактні зобов'язання****Податкове законодавство**

Українське податкове та митне законодавство має схильність до різного тлумачення та періодичного внесення змін. Інтерпретація законодавства, що застосовується до операцій та діяльності Компанії менеджментом, може бути оскаржена відповідними державними органами, і цілком можливо, що операції та діяльність, які не були оскаржені в минулому, можуть бути оскаржені в майбутньому. В результаті, може бути донараховано значні суми податків, штрафів та відсотків. Фінансові періоди залишаються відкритими для перевірки державними органами з питань оподаткування за період у три календарні роки, що передують року, що перевіряється. За певних обставин перевірка може покривати довші періоди. 1 вересня 2013 року набрав чинності Закон «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо правил трансфертного ціноутворення». Він став набагато більш детальними, ніж попередні законодавчі акти, і певною мірою, більш узгоджений з міжнародними принципами трансфертного ціноутворення, розробленими Організацією економічного співробітництва та розвитку (OECD). Нове законодавство дозволяє податковим органам здійснювати коригування трансфертного ціноутворення та накладати додаткові податкові зобов'язання щодо контрольованих операцій (операцій з пов'язаними сторонами та деякими видами операцій з непов'язаними сторонами), якщо ціна транзакції не відповідає ринковим умовам і не підтверджена відповідними документами. З 01 січня 2015 року правила щодо трансфертного ціноутворення було змінено таким чином, що операції між українськими компаніями (незалежно від того, є вони пов'язаними сторонами, чи ні) перестали розглядатись як контрольовані операції. Керівництво вважає, що вживає відповідних заходів для забезпечення дотримання нового законодавства про трансфертне ціноутворення.

**Зобов'язання з оренди – Компанія, як орендар**

Майбутні мінімальні орендні платежі, що підлягають сплаті по невідмовній оренді, які не включені в оцінку зобов'язань з оренди на 31 грудня 2023 та 31 грудня 2022 року, є наступними:

тис. ГРН	31.12.2022	31.12.2023
Не більше одного року	325 298	411 507
Всього	325 298	411 507

**Зобов'язання з оренди – Компанія, як орендодавець**

Компанія уклала договори оренди невеликих частин приміщень під кавові автомати зі строком оренди менше ніж 1 рік та договори оренди офісних приміщень і основних засобів з пов'язаними сторонами.

Договори оренди укладені на різних умовах, в тому числі, щодо розірвання та пролонгацію договорів. При подовженні терміну оренди, умови оренди переглядаються.

**Судові справи**

У ході звичайної діяльності Компанія бере участь в різноманітних судових справах та позовах. Керівництво вважає, що зобов'язання, якщо такі виникнуть внаслідок позовів або скарг, не матимуть істотного негативного впливу на фінансовий стан або результати діяльності Компанії. Якщо існує ризик відтоку ресурсів, Компанія нараховує зобов'язання на підставі оцінки менеджменту.

**Гарантії**

Станом на 31 грудня 2023 року Компанія отримала гарантії від пов'язаних сторін по виконанню зобов'язань за кредитними договорами на суму 2 384 468 тис. грн. (31 грудня 2022 року: 2 088 718 тис. грн.)

**ПРИМІТКИ ДО ОКРЕМОЇ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ (продовження)****Договірні зобов'язання за майбутніми операціями**

Станом на 31 грудня 2023 року Компанія мала зобов'язання щодо придбання обладнання у розмірі 1 601 728 тис. грн. (31 грудня 2022 року: 1 418 684 тис. грн.)

**41. Події після звітного періоду**

У січні – лютому 2024 року Компанія надала поворотну фінансову допомогу пов'язаній стороні у сумі 152 560 тис. грн.

У січні – лютому 2024 року Компанія зробила додаткові внески до капіталу дочірніх компаній у розмірі 260 856 тис. грн.:

New Post International MLD SRL (Молдова) – 30 084 тис. грн., доля складає 100%

NOVA POST IT (Італія) – 7 715 тис. грн., доля складає 100%

ТОВ «Нова Пост Європа» - 50 000 тис. грн., доля складає 100%

NOVA POST Estonia OU (Естонія) – 4 201 тис. грн., доля складає 100%

NOVA POSHTA DELIVERY SL (Іспанія) – 4 124 тис. грн., доля складає 100%

NOVA POST UK LTD (Великобританія) – 13 412 тис. грн., доля складає 100%

NOVA GLOBAL GE GmbH (Німеччина) – 146 305 тис. грн., доля складає 100%

NOVA GLOBAL CA LTD (Канада) – 1 642 тис. грн. придбання корпоративних прав, внесок до статутного капіталу складає 3 373 тис. грн., доля складає 100%

В січні 2024 року погашені облігації власної емісії на суму 800 000 тис. грн. (800 тис. шт., номінальна вартість облігації 1 тис. грн.).

В січні - лютому 2024 року продані облігації власної емісії на суму 585 982 тис. грн. (543 335 шт., номінальна вартість облігації 1 тис. грн.).

В січні – лютому 2024 року отримано короткострокову відсоткову позику від пов'язаних сторін у сумі 296 000 тис. грн.

В січні 2024 року нараховано дивіденди від компанії ТОВ «НоваПей» у сумі 204 000 тис. грн. згідно Протоколу № 3 від 09.01.2024 року та у сумі 336 000 тис. грн. згідно Протоколу № 5 від 29.01.2024 року

В лютому 2024 року отримано поворотну фінансову допомогу від пов'язаної сторони у сумі 195 000 тис. грн.

В березні 2024 року Компанією було придбано облігації ТОВ «НоваПей Кредит» на загальну суму 100 000 тис. грн. в кількості 100 тис. шт. з терміном погашення до 19.02.2027 року

В січні – березні 2024 року було придбано облігації казначейства США на загальну суму 125 650 тис. грн. в кількості 30 811 шт. з терміном погашення березень-квітень 2024 року. В січні 2024 року було погашення на суму 7 130 тис. грн. в кількості 1 900 шт. (термін погашення січень 2024 року) та відбулося дострокове погашення на суму 52 585 тис. грн. в кількості 14 100 шт.

В січні – березні 2024 року було укладено договори з банками щодо отримання короткострокових кредитів на суму 315 000 тис. грн.

Додаток 1  
до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1  
"Загальні вимоги до фінансової звітності"

Дата (рік, місяць, число)	Коди		
	2025	01	01
Підприємство: ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "НОВА ПОШТА"	за ЄДРПОУ	31316718	
Територія: Київська	за КОАТУУ	8036100000	
Організаційно-правова форма господарювання: Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОПФГ	240	
Вид економічної діяльності: інша допоміжна діяльність у галузі транспорту	за КВЕД	52.29	

Середня кількість працівників: 27 509

Адреса, телефон: 03026, м. Київ, Столичне шосе, будинок 103, корпус 1, поверх 9., (0532) 69-62-24

Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знаку (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати  
(Звіту про сукупний дохід) (форма N 2), грошові показники якого наводяться в гривнях з  
копійками).

Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):

за положеннями (стандартами) бухгалтерського  
обліку

за міжнародними стандартами фінансової звітності

v

**Окремий баланс (Звіт про фінансовий стан)  
на 31 грудня 2024 р.**

Форма №1 Код за ДКУД 1801001

Актив	Примітки	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4	5
<b>I. Необоротні активи</b>				
Нематеріальні активи	16	1000	63 849	78 381
первісна вартість		1001	235 471	274 050
накопичена амортизація		1002	(171 622)	(195 669)
Незавершені капітальні інвестиції	17	1005	2 765 733	2 230 261
Основні засоби	15	1010	9 327 238	14 269 099
первісна вартість		1011	13 852 844	20 300 793
знос		1012	(4 525 606)	(6 031 694)
Інвестиційна нерухомість		1015	-	-
первісна вартість інвестиційної нерухомості		1016	-	-
знос інвестиційної нерухомості		1017	-	-
Довгострокові біологічні активи		1020	-	-
первісна вартість довгострокових біологічних активів		1021	-	-
накопичена амортизація довгострокових біологічних активів		1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств		1030	-	-
інші фінансові інвестиції	18	1035	6 297 444	7 445 582
Довгострокова дебіторська заборгованість		1040	-	-
Відстрочені податкові активи	19	1045	157 041	224 993
Гудвіл		1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати		1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах		1065	-	-
Інші необоротні активи	20	1090	157 949	299 960
<b>Усього за розділом I</b>		<b>1095</b>	<b>18 769 254</b>	<b>24 548 276</b>

<b>II. Оборотні активи</b>				
Запаси	21	1100	413 811	398 124
Виробничі запаси		1101	391 015	374 606
Незавершене виробництво		1102	-	-
Готова продукція		1103	-	-
Товари		1104	22 796	23 518
Поточні біологічні активи		1110	-	-
Депозити перестрашування		1115	-	-
Векселі одержані		1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	22	1125	1 138 305	1 640 041
Дебіторська заборгованість за розрахунками за виданими авансами	23	1130	160 436	191 580
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	25	1135	53 902	54 495
у тому числі з податку на прибуток		1136	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів		1140	1 302 772	1 679 191
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків		1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	24	1155	155 631	10 615
Поточні фінансові інвестиції	27	1160	3 784	90 032
Гроші та їх еквіваленти	26	1165	1 079 267	2 902 009
Готівка		1166	-	-
Рахунки в банках		1167	714 068	2 774 315
Витрати майбутніх періодів	23	1170	24 544	71 430
Частка перестраховика у страхових резервах		1180	-	-
у тому числі в:				
резервах довгострокових зобов'язань		1181	-	-
резервах збитків або резервах належних виплат		1182	-	-
резервах незароблених премій		1183	-	-
інших страхових резервах		1184	-	-
Інші оборотні активи		1190	-	-
<b>Усього за розділом II</b>		<b>1195</b>	<b>4 332 452</b>	<b>7 037 517</b>
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>		<b>1200</b>	-	-
<b>Баланс</b>		<b>1300</b>	<b>23 101 706</b>	<b>31 585 793</b>

Пасив	Примітки	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4	5
<b>I. Власний капітал</b>				
Зареєстрований (пайовий) капітал	28	1400	4 654	4 654
Внески до незареєстрованого статутного капіталу		1401	-	-
Капітал у дооцінках		1405	-	-
Додатковий капітал	29	1410	27 301	27 301
Емісійний дохід		1411	-	-
Накопичені курсові різниці		1412	-	-
Резервний капітал		1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)		1420	9 476 353	11 556 424
Неоплачений капітал		1425	-	-
Вилучений капітал		1430	-	-
Інші резерви		1435	-	-
<b>Усього за розділом I</b>		<b>1495</b>	<b>9 508 308</b>	<b>11 588 379</b>
<b>II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення</b>				
Відстрочені податкові зобов'язання		1500	-	-
Пенсійні зобов'язання		1505	-	-
Довгострокові кредити банків	30	1510	1 912 643	5 074 709
Інші довгострокові зобов'язання	30	1515	3 424 357	4 151 093
Довгострокові забезпечення		1520	-	-
Довгострокові забезпечення витрат персоналу		1521	-	-
Цільове фінансування		1525	-	-
Благодійна допомога		1526	-	-
Страхові резерви		1530	-	-
у тому числі:				
резерв довгострокових зобов'язань		1531	-	-
резерв збитків або резерв належних виплат		1532	-	-
резерв незароблених премій		1533	-	-
інші страхові резерви		1534	-	-
Інвестиційні контракти		1535	-	-
Призовий фонд		1540	-	-
Резерв на виплату джек-поту		1545	-	-
<b>Усього за розділом II</b>		<b>1595</b>	<b>5 337 000</b>	<b>9 225 802</b>
<b>III. Поточні зобов'язання і забезпечення</b>				
Короткострокові кредити банків	30	1600	-	20 000
Векселі видані		1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	30	1610	3 393 971	5 179 333
Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	31	1615	1 857 488	2 019 060
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	32	1620	655 332	1 004 547
у тому числі з податку на прибуток	32	1621	113 522	256 879
розрахунками зі страхування		1625	85 122	121 389
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з оплати праці		1630	595 758	728 202
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами		1635	64 885	111 013
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	34	1640	883 928	896 791

Пасив	Примітки	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків		1645	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю		1650	-	-
Поточні забезпечення	33	1660	695 705	682 720
Доходи майбутніх періодів		1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків		1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	35	1690	24 209	8 557
<b>Усього за розділом III</b>		<b>1695</b>	<b>8 256 398</b>	<b>10 771 612</b>
<b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та и вибуття</b>		<b>1700</b>	-	-
<b>V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду</b>		<b>1800</b>	-	-
<b>Баланс</b>		<b>1900</b>	<b>23 101 706</b>	<b>31 585 793</b>

Підписано і затверджено до випуску від імені ТОВ Нова Пошта 27 березня 2025 року.



Булба Олександр Миколайович  
Директор



Шевченко Адіна Іванівна  
Головний бухгалтер

Примітки, що додаються, є невід'ємною частиною окремої фінансової звітності.



ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ  
Підприємство "НОВА ПОШТА" \_\_\_\_\_ Дата (рік, місяць, число)  
(найменування) \_\_\_\_\_ за ЄДРПОУ

Коди		
2025	01	01
31316718		

**Окремий звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)  
За 2024 рік**

**I. Фінансові результати**

Форма N2 Код за ДКУД

1801003

Стаття	Примітки	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4	5
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	5	2000	44 779 857	36 468 879
<i>Чисті зароблені страхові премії</i>		2010	-	-
<i>    премії підписані, валова сума</i>		2011	-	-
<i>    премії, передані у перестраховання</i>		2012	-	-
<i>    зміна резерву незароблених премій, валова сума</i>		2013	-	-
<i>    зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій</i>		2014	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	6	2050	(35 284 709)	(28 625 037)
<i>Чисті понесені збитки за страховими виплатами</i>		2070	-	-
<b>Валовий:</b>				
прибуток		2090	9 495 148	7 843 842
збиток		2095	-	-
<i>Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань</i>		2105	-	-
<i>Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів</i>		2110	-	-
<i>    зміна інших страхових резервів, валова сума</i>		2111	-	-
<i>    зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах</i>		2112	-	-
Інші операційні доходи	7	2120	785 654	581 274
<i>у тому числі:</i>				
<i>дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю</i>		2121	-	-
<i>    дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції</i>		2122	-	-
<i>    дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування</i>		2123	-	-
Адміністративні витрати	8	2130	(4 209 338)	(2 985 829)
Витрати на збут	9	2150	(908 227)	(856 282)
Інші операційні витрати	10	2180	(755 247)	(774 662)
<i>у тому числі:</i>				
<i>витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю</i>		2181	-	-
<i>    витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції</i>		2182	-	-
<b>Фінансовий результат від операційної діяльності:</b>				
прибуток		2190	4 407 990	3 808 343

Стаття	Примітки	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
збиток		2195	-	-
Дохід від участі в капіталі		2200	-	-
Інші фінансові доходи	11	2220	2 953 039	2 706 514
Інші доходи		2240	-	29 003
<i>у тому числі:</i>				
<i>дохід від благодійної допомоги</i>		2241	-	-
Фінансові витрати	12	2250	(2 034 444)	(1 248 217)
Втрати від участі в капіталі		2255	-	-
Інші витрати	13	2270	(2 489 948)	(857 468)
<i>Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті</i>		2275	-	-
<b>Фінансовий результат до оподаткування:</b>				
прибуток		2290	2 836 637	4 438 175
збиток		2295	-	-
(Витрати)/дохід з податку на прибуток	14	2300	(336 306)	(471 019)
Прибуток/(збиток) від припиненої діяльності після оподаткування		2305	-	-
<b>Чистий фінансовий результат:</b>				
прибуток		2350	2 500 331	3 967 156
збиток		2355	-	-

## II. Сукупний дохід

Стаття	Примітки	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4	5
Дооцінка/(уцінка) необоротних активів		2400	-	-
Дооцінка/(уцінка) фінансових інструментів		2405	-	-
Накопичені курсові різниці		2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств		2415	-	-
Інший сукупний дохід		2445	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування		2450	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом		2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування		2460	-	-
<b>Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)</b>		<b>2465</b>	<b>2 500 331</b>	<b>3 967 156</b>

**III. Елементи операційних витрат**

Назва статті	Примітки	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4	5
Матеріальні затрати		2500	2 647 314	3 522 561
Витрати на оплату праці		2505	10 085 098	8 491 614
Відрахування на соціальні заходи		2510	2 036 899	1 724 662
Амортизація		2515	2 983 431	2 317 382
Інші операційні витрати		2520	23 404 779	17 185 591
<b>Разом</b>		<b>2550</b>	<b>41 157 521</b>	<b>33 241 810</b>

**IV. Розрахунок показників прибутковості акцій**

Назва статті	Примітки	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4	5
Середньорічна кількість простих акцій		2600	-	-
Скоригована середньорічна кількість простих акцій		2605	-	-
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію		2610	-	-
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію		2615	-	-
Дивіденди на одну просту акцію		2650	-	-

Бульба Олександра Миколайович  
Директор



Шевченко Аліна Іванівна  
Головний бухгалтер

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ  
Підприємство "НОВА ПОШТА" \_\_\_\_\_ Дата (рік, місяць, число)  
(найменування) \_\_\_\_\_ за ЄДРПОУ

Коди		
2025	01	01
31316718		

**Окремий звіт про рух грошових коштів (за непрямим методом)  
За 2024 рік**

Форма N3-н Код за ДКУД

1801006

Стаття	Код рядка	За звітний період		За аналогічний період попереднього року	
		надходження	видаток	надходження	видаток
1	2	3	4	5	6
<b>I. Рух коштів у результаті операційної діяльності</b>					
Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування	3500	2 836 637	-	4 438 175	-
Коригування на:					
амортизацію необоротних активів	3505	2 983 431	-	2 317 382	-
збільшення (зменшення) забезпечень	3510	-	12 961	260 417	-
збиток (прибуток) від нереалізованих курсових різниць	3515	-	18 249	-	17 524
збиток (прибуток) від неопераційної діяльності та інших негрошових операцій	3520	1 571 353	-	-	629 832
Прибуток (збиток) від участі в капіталі	3521	-	-	-	-
Зміна вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю, та дохід (витрати) від первісного визнання	3522	-	-	-	-
Збиток (прибуток) від реалізації необоротних активів, утримуваних для продажу та груп вибуття	3523	-	-	-	-
Збиток (прибуток) від реалізації фінансових інвестицій	3524	6 561	-	946	-
Зменшення (відновлення) корисності необоротних активів	3526	2 785	-	27 664	-
Фінансові витрати	3540	-	-	-	-
Зменшення (збільшення) оборотних активів:	3550	-	1 748 027	-	967 126
<i>Збільшення (зменшення) запасів</i>	3551	16 100	-	10 008	-
<i>Збільшення (зменшення) поточних біологічних активів</i>	3552	-	-	-	-
<i>Збільшення (зменшення) дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги</i>	3553	-	504 740	-	161 658
<i>Зменшення (збільшення) іншої поточної дебіторської заборгованості</i>	3554	-	1 259 387	-	815 476
<i>Зменшення (збільшення) витрат майбутніх періодів</i>	3556	-	-	-	-

Стаття	Код рядка	За звітний період		За аналогічний період попереднього року	
		надходження	видаток	надходження	видаток
Зменшення (збільшення) інших оборотних активів	3557	-	-	-	-
Збільшення (зменшення) поточних зобов'язань:	3560	496 968	-	770 940	-
Збільшення (зменшення) поточної кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги	3561	91 770	-	489 418	-
Збільшення (зменшення) поточної кредиторської заборгованості за розрахунками з бюджетом	3562	205 858	-	63 021	-
Збільшення (зменшення) поточної кредиторської заборгованості за розрахунками зі страхування	3563	36 267	-	7 478	-
Збільшення (зменшення) поточної кредиторської заборгованості за розрахунками з оплати праці	3564	132 444	-	176 539	-
Збільшення (зменшення) доходів майбутніх періодів	3566	-	-	-	-
Збільшення (зменшення) інших поточних зобов'язань	3567	30 629	-	34 484	-
<b>Грошові кошти від операційної діяльності</b>	<b>3570</b>	<b>6 109 152</b>		<b>6 172 432</b>	
Сплачений податок на прибуток	3580	-	260 901	-	478 429
Сплачені відсотки	3585	-	-	-	-
<b>Чистий рух коштів від операційної діяльності</b>	<b>3195</b>	<b>5 848 251</b>		<b>5 694 003</b>	
<b>II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності</b>					
<b>Надходження від реалізації:</b>					
фінансових інвестицій	3200	436 381	-	1 215 443	-
необоротних активів	3205	21 288	-	26 465	-
<b>Надходження від отриманих:</b>					
відсотків	3215	108 374	-	102 968	-
дивідендів	3220	2 470 569	-	1 875 637	-
Надходження від деривативів	3225	-	-	-	-
Надходження від погашення позик	3230	562 400	-	1 669 657	-
Надходження від вибуття дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3235	-	-	-	-
Інші надходження	3250	-	-	-	-
<b>Витрачання на придбання:</b>					
фінансових інвестицій	3255	-	3 093 986	-	3 851 718
необоротних активів	3260	-	4 692 059	-	3 673 254
Виплати за деривативами	3270	-	-	-	-
Витрачання на надання позик	3275	-	396 533	-	1 339 404
Витрачання на придбання дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3280	-	-	-	-
Інші платежі	3290	-	272 935	-	140 682
<b>Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності</b>	<b>3295</b>		<b>4 856 501</b>		<b>4 114 888</b>

Стаття	Код рядка	За звітний період		За аналогічний період попереднього року	
		надходження	видаток	надходження	видаток
<b>III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності</b>					
Надходження від:					
Власного капіталу	3300	-	-	-	-
Отримання позик	3305	8 824 687	-	4 101 241	-
Надходження від продажу частки в дочірньому підприємстві	3310	-	-	-	-
Інші надходження	3340	-	-	-	-
Витрачання на:	3345	-	-	-	-
Викуп власних акцій					
Погашення позик	3350	-	4 198 770	-	2 725 790
Сплату дивідендів	3355	-	407 397	-	97 492
Витрачання на сплату відсотків	3360	-	1 327 977	-	756 400
Витрачання на сплату заборгованості з фінансової оренди	3365	-	2 084 645	-	1 701 786
Витрачання на придбання частки в дочірньому підприємстві	3370	-	-	-	-
Витрачання на виплати неконтрольованим часткам у дочірніх підприємствах	3375	-	-	-	-
Інші платежі	3390	-	-	-	-
<b>Чистий рух коштів від фінансової діяльності</b>	<b>3395</b>	<b>805 898</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>1 180 227</b>
<b>Чистий рух грошових коштів за звітний період</b>	<b>3400</b>	<b>1 797 648</b>	<b>-</b>	<b>398 888</b>	<b>-</b>
Залишок коштів на початок року	3405	1 079 267	-	673 522	-
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	3410	25 094	-	6 857	-
Залишок коштів на кінець року	3415	2 902 009	-	1 079 267	-

Бульба Олександр Миколайович  
Директор



Шевченко Аліна Іванівна  
Головний бухгалтер

Підприємство ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "НОВА ПОШТА"  
(найменування)

Дата (рік, місяць, число) за ЄДРПОУ	Коди		
	2024	01	01
	31316718		

**Окремий звіт про власний капітал  
За 2023 рік**

Форма №4 Код за ДКУД

1801005

Стаття	Код рядка	Зареєстрований (пайовий) капітал	Капітал у дооцінках	Додатковий капітал	Резервний капітал	Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	Неоплачений капітал	Вилучений капітал	Всього
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<b>Залишок на початок року</b>	<b>4000</b>	<b>4 654</b>	-	<b>27 301</b>	-	<b>6 484 117</b>	-	-	<b>6 516 072</b>
Коригування: Зміна облікової політики	4005	-	-	-	-	-	-	-	-
Виправлення помилок	4010	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші зміни	4090	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Скоригований залишок на початок року</b>	<b>4095</b>	<b>4 654</b>	-	<b>27 301</b>	-	<b>6 484 117</b>	-	-	<b>6 516 072</b>
Чистий прибуток (збиток) за звітний період	4100	-	-	-	-	3 967 156	-	-	3 967 156
Інший сукупний дохід за звітний період	4110	-	-	-	-	-	-	-	-
Розподіл прибутку: Виплати власникам (дивіденди)	4200	-	-	-	-	(974 920)	-	-	(974 920)
Спрямування прибутку до зареєстрованого капіталу	4205	-	-	-	-	-	-	-	-
Відрахування до резервного капіталу	4210	-	-	-	-	-	-	-	-
Внески учасників: Внески до капіталу	4240	-	-	-	-	-	-	-	-
Погашення заборгованості з капіталу	4245	-	-	-	-	-	-	-	-
Вилучення капіталу: Випуск акцій (часток)	4260	-	-	-	-	-	-	-	-
Перепродаж викуплених акцій (часток)	4265	-	-	-	-	-	-	-	-

Стаття	Код рядка	Зареєстрований (пайовий) капітал	Капітал у дооцінках	Додатковий капітал	Резервний капітал	Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	Неоплачений капітал	Вилучений капітал	Всього
Анулювання викуплених акцій (часток)	4270	-	-	-	-	-	-	-	-
Вилучення частки в капіталі	4275	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші зміни в капіталі	4290	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Разом змін у капіталі</b>	<b>4295</b>	-	-	-	-	<b>2 080 071</b>	-	-	<b>2 080 071</b>
<b>Залишок на кінець року</b>	<b>4300</b>	<b>4 654</b>	-	<b>27 301</b>	-	<b>11 556 424</b>	-	-	<b>11 588 379</b>

Бульба Олександр Миколайович  
Директор



Шевченко Аліна Іванівна  
Головний бухгалтер

**ПРИМІТКИ ДО ОКРЕМОЇ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ (продовження)**

- Поправки до МСБО (IAS) 1 – «Класифікація зобов'язань як короткострокових або довгострокових»
- Поправки до МСБО (IAS) 1 – «Довгострокові зобов'язання з ковенантами»
- Поправки до МСБО (IAS) 7 та МСФЗ (IFRS) 7 – «Договори фінансування постачальників»
- Поправки до МСФЗ (IFRS) 16 – Зобов'язання з оренди та продаж зі зворотною орендою

Товариство достроково не застосовувало жодних інших стандартів, роз'яснень або поправок, які були випущені, але ще не вступили в силу.

На дату затвердження цієї окремої фінансової звітності, Компанія не застосовувала жоден з наведених нових або переглянутих стандартів які були випущенні, але ще не вступили в силу:

<b>Стандарти та Інтерпретації</b>	<b>Дата набрання чинності</b>
Поправки до МСФЗ (IFRS) 10 та МСБО (IAS) 28 – Продаж або внесок активів між інвестором та його асоційованим або спільним підприємством	Перенесено на невизначений термін / Можливе дострокове застосування
Поправки до МСБО (IAS) 21 – «Відсутність можливості обміну»	01 січня 2025
Поправки до МСФЗ 9 та МСФЗ 7 – Поправки до класифікації та оцінки фінансових інструментів	01 січня 2026
МСФЗ (IFRS) 18 «Презентація та розкриття у фінансовій звітності»	01 січня 2027
МСФЗ (IFRS) 19 «Дочірні компанії без публічної звітності: розкриття інформації»	01 січня 2027

Управлінський персонал наразі оцінює вплив від застосування перелічених вище стандартів на окрему фінансову звітність Товариства у майбутніх періодах.

**5. Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)**

тис ГРН	2024	2023
Дохід від реалізації послуг	44 743 492	36 424 885
Роялті	36 365	43 994
<b>Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)</b>	<b>44 779 857</b>	<b>36 468 879</b>

Надання послуг включає виручку від доставки посилок і вантажів. Компанія як правило задовольняє свої зобов'язання щодо виконання в момент доставки посилок і вантажів клієнтам. Як правило оплата послуг Компанії здійснюється в момент відправлення або отримання посилок і вантажів клієнтом.

Роялті включає дохід від послуг користування торговою маркою партнерами, яке залежить від вантажообігу їх відділень.

В 2023 і 2024 роках виручка, отримана в результаті бартерних операцій, відсутня.

**6. Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)**

тис ГРН	2024	2023
---------	------	------

**ПРИМІТКИ ДО ОКРЕМОЇ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ (продовження)**

Зарплата та пов'язані з нею витрати	(9 214 938)	(7 913 909)
Автопослуги	(8 801 419)	(5 945 416)
Винагорода партнерам	(8 242 716)	(6 809 500)
Амортизація	(2 818 729)	(2 136 698)
Матеріальні витрати та паливо	(2 466 647)	(3 350 707)
Компенсація комунальних витрат	(762 110)	(518 613)
Оренда	(738 624)	(471 305)
Обслуговування та ремонт основних засобів	(728 545)	(571 833)
Послуги аутсорсингу	(286 356)	(127 161)
Послуги зв'язку	(184 466)	(152 581)
Послуги обрешетування	(171 287)	(151 233)
Інші витрати	(868 872)	(476 081)
<b>Всього</b>	<b>(35 284 709)</b>	<b>(28 625 037)</b>

**7. Інші операційні доходи**

тис ГРН		
	<b>2024</b>	<b>2023</b>
Дохід від реалізації товарів та інших оборотних активів	293 779	291 894
Дохід від оренди\суборенди	200 536	121 813
Дохід від реалізації інших послуг	123 020	52 124
Послуги аутстафінгу	49 938	-
Отримані штрафи, пені, неустойки	42 694	39 909
Дохід від дострокового розірвання договорів оренди	31 737	42 393
Дохід від операційної курсової різниці	18 249	17 617
Зміни резерву очікуваних кредитних збитків та знецінення авансів виданих	13 223	-
Інші операційні доходи	12 478	15 524
<b>Всього</b>	<b>785 654</b>	<b>581 274</b>

**8. Адміністративні витрати**

тис ГРН		
	<b>2024</b>	<b>2023</b>
Зарплата та пов'язані з нею витрати	(2 353 094)	(1 796 399)
Супроводження інформаційних систем	(1 207 863)	(656 802)
Інформаційно-консультаційні послуги	(208 725)	(134 102)
Амортизація	(158 812)	(175 095)
Матеріальні витрати	(80 484)	(64 769)
Послуги сторонніх організацій	(52 533)	(52 733)
Оренда	(41 915)	(29 155)
Послуги зв'язку	(12 980)	(13 168)
Інші витрати	(92 932)	(63 606)
<b>Всього</b>	<b>(4 209 338)</b>	<b>(2 985 829)</b>

**9. Витрати на збут**

тис ГРН		
	<b>2024</b>	<b>2023</b>

**ПРИМІТКИ ДО ОКРЕМОЇ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ (продовження)**

Зарплата та пов'язані з нею витрати	(521 220)	(505 968)
Витрати на рекламу та маркетинг	(260 038)	(219 793)
Матеріальні витрати	(100 183)	(107 085)
Амортизація	(4 203)	(3 717)
Інші витрати	(22 583)	(19 719)
<b>Всього</b>	<b>(908 227)</b>	<b>(856 282)</b>

**10. Інші операційні витрати**

тис ГРН		
	<b>2024</b>	<b>2023</b>
Витрати по претензіям	(320 172)	(361 436)
Собівартість реалізованих товарів та інших оборотних активів	(281 085)	(279 797)
Нестачі та втрати від псування цінностей	(53 087)	(31 848)
Зарплата та пов'язані з нею витрати	(32 745)	-
Амортизація	(1 687)	(1 872)
Зміни резерву очікуваних кредитних збитків та знецінення авансів виданих	-	(6 834)
Інші витрати	(66 471)	(92 875)
<b>Всього</b>	<b>(755 247)</b>	<b>(774 662)</b>

**11. Інші фінансові доходи**

тис ГРН		
	<b>2024</b>	<b>2023</b>
Дохід від дивідендів	2 839 303	2 590 519
Процентні доходи	113 736	115 995
<b>Всього</b>	<b>2 953 039</b>	<b>2 706 514</b>

**12. Фінансові витрати**

тис ГРН		
	<b>2024</b>	<b>2023</b>
Відсоткові витрати	(1 249 642)	(755 955)
Витрати за договорами оренди	(784 802)	(492 262)
<b>Всього</b>	<b>(2 034 444)</b>	<b>(1 248 217)</b>

**ПРИМІТКИ ДО ОКРЕМОЇ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ (продовження)**
**13. Інші витрати**

тис. ГРН	2024	2023
Знецінення фінансових інвестицій (Примітка 18)	(1 411 216)	-
Витрати на благодійність	(1 043 882)	(842 026)
Списання активів в результаті бойових дій	(25 447)	(14 202)
Збитки від реалізації фінансових інструментів	(6 561)	(946)
Резерв під активи на окупованих територіях	(2 732)	-
Інші витрати	(110)	(294)
<b>Всього</b>	<b>(2 489 948)</b>	<b>(857 468)</b>

В 2024 році Компанія розвивала наступні благодійні проекти:

- Програма «Гуманітарна пошта України», яка стала надійним логістичним плечем для волонтерського руху України – витрати в 2024 році по цьому напрямленню склали 254 387 тис. грн.
- Перерахування благодійним організаціям та фондам з метою підтримки військових та підвищення обороноздатності країни – витрати в 2024 році склали 440 159 тис. грн.
- Передача необхідних товарно-матеріальних цінностей військовим для підвищення обороноздатності країни – витрати в 2024 році склали 321 540 тис. грн.
- Витрати на матеріальна допомогу співробітникам та постраждалим від російської агресії склали 27 796 тис. грн.

**14. Витрати (дохід) з податку на прибуток**

тис. ГРН	2024	2023
Поточні витрати з податку на прибуток	(403 915)	(495 461)
Коригування поточного податку на прибуток за попередній рік	(343)	(4 516)
Відстрочений податок на прибуток від тимчасових різниць	67 952	28 958
<b>Всього</b>	<b>(336 306)</b>	<b>(471 019)</b>

Узгодження прибутку до оподаткування, помноженого на ставку податку та витрат з податку на прибуток за рік, який закінчився 31 грудня, було представлено таким чином:

тис. ГРН	2024	2023
Прибуток до оподаткування за ставкою 18%	2 836 637	4 438 175
Очікуваний податок на прибуток	(510 595)	(798 872)
Коригування поточного податку на прибуток за попередній рік	(343)	(4 516)
Звільнені від оподаткування прибутки та витрати, що не підлягають вирахуванню	174 632	332 369
<b>Витрати з податку на прибуток</b>	<b>(336 306)</b>	<b>(471 019)</b>

**ПРИМІТКИ ДО ОКРЕМОЇ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ (продовження)**

характеристики ризику, що й торгова дебіторська заборгованість за ті ж види контрактів. Очікувані кредитні збитки для дебіторської заборгованості розкриті в Примітках 22, 23, 24.

Для цілей оцінки ймовірності дефолту Компанія визначає дефолт як ситуацію, коли схильність до ризику відповідає одному або декільком з нижчеперелічених критеріїв:

- прострочення позичальником передбачених договором платежів перевищує 180 днів;
- клієнт відповідає ймовірним критеріям неплатоспроможності, а саме: клієнт є неплатоспроможним або існує ймовірність, що клієнт стане банкрутом.

Прострочена дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги:

**Дебіторська заборгованість за основну послугу**

Стан заборгованості	31.12.2024			31.12.2023		
	Очікуваний % втрат	Номінальна вартість	Очікувані кредитні збитки	Очікуваний % втрат	Номінальна вартість	Очікувані кредитні збитки
Не знецінена	-	684 021	-	-	476 493	-
Поточна	0.15%	888 265	1 357	0.17%	630 810	1 056
До 30 днів	6.94%	47 268	3 281	3.55%	13 470	478
Від 31 до 60 днів	27.19%	7 728	2 101	24.87%	3 563	886
Від 61 до 90 днів	42.96%	3 578	1 537	47.81%	1 918	917
Від 91 до 120 днів	55.24%	2 386	1 318	59.21%	1 382	818
Від 121 до 150 днів	63.98%	1 513	968	67.36%	1 044	703
Від 151 до 180 днів	71.33%	1 821	1 299	73.83%	1 014	748
Від 181 до 360 днів	100.00%	5 797	5 797	100.00%	4 121	4 121
Понад 1 року	100.00%	81 075	81 075	100.00%	81 151	81 151
<b>Разом</b>		<b>1 723 452</b>	<b>98 733</b>		<b>1 214 966</b>	<b>90 878</b>

**Дебіторська заборгованість за інші послуги**

Стан заборгованості	31.12.2024			31.12.2023		
	Очікуваний % втрат	Номінальна вартість	Очікувані кредитні збитки	Очікуваний % втрат	Номінальна вартість	Очікувані кредитні збитки
Поточна	0.73%	13 510	99	3.54%	11 764	417
До 30 днів	6.56%	1 189	78	13.76%	2 235	308
Від 31 до 60 днів	12.46%	297	37	25.18%	434	109
Від 61 до 90 днів	18.35%	267	49	33.13%	220	73
Від 91 до 120 днів	23.96%	192	46	29.33%	529	155
Від 121 до 150 днів	28.39%	155	44	35.48%	134	48
Від 151 до 180 днів	34.34%	99	34	40.31%	18	7
Від 181 до 360 днів	100.00%	386	386	100.00%	1 179	1 179
Понад 1 року	100.00%	2 368	2 368	100.00%	6 565	6 565
<b>Разом</b>		<b>18 463</b>	<b>3 141</b>		<b>23 078</b>	<b>8 861</b>

**ПРИМІТКИ ДО ОКРЕМОЇ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ (продовження)**
**Інша поточна дебіторська заборгованість**

Стан заборгованості	31.12.2024			31.12.2023		
	Очікуваний % втрат	Номінальна вартість	Очікувані кредитні збитки	Очікуваний % втрат	Номінальна вартість	Очікувані кредитні збитки
Не знецінена	-	9 825	-	-	151 609	-
Понад 1 року	89,41%	7 458	6 668	86,45%	29 680	25 658
<b>Разом</b>		<b>17 283</b>	<b>6 668</b>		<b>181 289</b>	<b>25 658</b>

У році, що закінчився 31 грудня 2024 року, близько 4% доходу від реалізації отримано від десяти клієнтів (31 грудня 2023 р.: 4%) . Дебіторська заборгованість цих клієнтів станом на 31 грудня 2024 року становила 817 862 тис. грн. (31 грудня 2023 р.: 592 638 тис. грн.).

Кредитна якість грошових коштів та їх еквівалентів оцінюється з використанням інформації зовнішніх кредитних рейтингів:

тис. ГРН	31.12.2023	31.12.2024
<b>Банки із зовнішнім кредитним рейтингом (Moody's):</b>		
A1	104 818	20 112
Aa	-	685 819
Ваа	-	4 140
Саа3	748 432	1 856 634
<b>Банки без зовнішнього кредитного рейтингу:</b>		
Група А	226 017	335 304
<b>Грошові кошти і еквіваленти</b>	<b>1 079 267</b>	<b>2 902 009</b>

**38.2. Ризик ліквідності**

Ризик ліквідності - це ризик того, що Компанія не зможе виконати свої фінансові зобов'язання, якщо вони підлягають сплаті. Підхід до управління ліквідністю полягає в тому, щоб забезпечити, наскільки це можливо, достатню ліквідність для виконання своїх зобов'язань у разі необхідності, як за звичайних, так і за нестандартних умов, не зазнаючи значних збитків або ризикуючи зашкодити репутації Компанії.

Розсудлива система управління ліквідністю передбачає підтримку достатньої кількості грошових коштів та цінних паперів, що підлягають обміну, а також наявності фінансування для виконання існуючих зобов'язань. Керівництво здійснює щоденний моніторинг ліквідності та використовує такі основні показники ефективності, як EBITDA, вільні грошові кошти, щоб забезпечити надійний моніторинг ризику ліквідності.

У наведеній нижче таблиці відображено суми фінансових зобов'язань Компанії за строками погашення, що базується на контрактних недисконтованих платежах (включаючи майбутні виплати відсотків). Інші поточні зобов'язання, включені до таблиці нижче, не включають аванси, отримані від клієнтів.

#### Ринковий ризик

Ринковий ризик - це ризик того, що зміни в ринкових цінах, такі як валютні курси, відсоткові ставки та ціни на акції, впливатимуть на дохід або вартість фінансових інструментів.

#### Валютний ризик

Співпраця Компанії з міжнародними організаціями призводить до виникнення валютних ризиків від визнаних або запланованих майбутніх операцій.

Валютні ризики виникають у результаті оцінки та розрахунку заборгованості в іноземній валюті, яка визнається, якщо обмінний курс на дату оцінки або розрахунку відрізняється від курсу на дату визнання. Такі курсові різниці безпосередньо впливають на прибуток або збиток. З метою пом'якшення цього впливу, наскільки це можливо, усі значні валютні ризики, пов'язані з обліком в рамках Компанії, агрегуються казначейством для обчислення чистої позиції по кожній валюті та хеджуються на основі вартісної міри ризику.

Балансова вартість монетарних активів та зобов'язань Компанії, деномінованих у іноземних валютах, на звітну дату має наступний вигляд:

тис ГРН	31.12.2023		31.12.2024	
	євро	долар США	євро	долар США
Торгова дебіторська заборгованість (Примітка 22)	1 556	5 390	13 500	2 718
Грошові кошти та їх еквіваленти (Примітка 26)	-	217 130	242 710	423 100
<b>Всього активи</b>	<b>1 556</b>	<b>222 520</b>	<b>256 210</b>	<b>425 818</b>
Торгова кредиторська заборгованість (Примітка 31)	(96 915)	(192)	(194 998)	-
<b>Всього зобов'язання</b>	<b>(96 915)</b>	<b>(192)</b>	<b>(194 998)</b>	<b>-</b>
<b>Всього, нетто</b>	<b>(95 359)</b>	<b>222 328</b>	<b>61 212</b>	<b>425 818</b>

У таблиці нижче показано чутливість Компанії до зміцнення іноземних валют відносно функціональної валюти Компанії на 10%. Аналіз застосовувався до грошових одиниць, виражених у відповідних валютах на звітні дати.

тис ГРН	Вплив євро	Вплив долара США
Прибуток/(збиток) до оподаткування за 2023 рік +/-10%	(9 536)/9 536	22 233/(22 233)
Прибуток/(збиток) до оподаткування за 2024 рік +/-10%	(5 788)/ 5 788	36 934/(36 934)

#### Ризик зміни відсоткових ставок

Наведена нижче таблиця ілюструє чутливість Компанії до підвищення або зниження відсоткових ставок на 100 базисних пунктів:

тис ГРН	Зміна ставки, базових пунктів	Вплив на прибуток (збиток) до оподаткування
2023	100 (100)	29 124 (29 124)
2024	100 (100)	64 281 (64 281)

**ПРИМІТКИ ДО ОКРЕМОЇ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ (продовження)**
**Управління капіталом**

Основною метою Компанії при управлінні капіталом є збереження здатності функціонувати на безперервній основі з метою забезпечення необхідної рентабельності Компанії, збереження оптимальної структури власного капіталу та зменшення вартості капіталу.

Компанія здійснює аналіз капіталу за допомогою коефіцієнта фінансового важеля, який розраховується як співвідношення чистого боргу до загального капіталу плюс чистий борг. Компанія включає в чистий борг, кредити та позики, зобов'язання з оренди та торгово кредиторську заборгованість, за вирахуванням грошових коштів та їх еквівалентів.

тис. ГРН	31.12.2023	31.12.2024
Кредити та позики (Примітка 30)	4 770 690	9 318 273
Зобов'язання по оренді (Примітка 30)	3 960 281	5 106 862
Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги (Примітка 31)	1 857 488	2 019 060
За вирахуванням: грошові кошти та їх еквіваленти (Примітка 26)	(1 079 267)	(2 902 009)
<b>Чистий борг</b>	<b>9 509 192</b>	<b>13 542 186</b>
Всього капітал	9 508 308	11 588 379
Всього капітал і чистий борг	19 017 500	25 130 565
Коефіцієнт фінансового важеля	50%	54%

**39. Економічне середовище, в якому Компанія здійснює діяльність**

Компанія здійснює свою діяльність в Україні. Починаючи з 24 лютого 2022 року, країна продовжує зазнавати масштабного впливу повномасштабної війни, розв'язаної російською федерацією. Безпекова ситуація залишається складною, оскільки бойові дії тривають у східних та південних регіонах, а також мають місце регулярні ракетні атаки на цивільну та промислову інфраструктуру по всій території України. Воєнний стан, запроваджений з метою відсічі російській агресії, продовжує діяти станом на дату затвердження цієї фінансової звітності. І хоча українська економіка демонструє часткове відновлення порівняно з різким падінням у 2022 році, зберігаються високі ризики та невизначеність для суб'єктів господарювання.

За оцінками НБУ, у 2024 році реальний ВВП України зріс на 3,4% завдяки стабілізації енергетичного сектору та заходам Уряду щодо стимулювання економічної активності. Проте відновлення залишається вразливим до бойових дій і обсягів зовнішньої фінансової допомоги. Для порівняння, за даними Міністерства економіки України у 2023 році економіка України зросла на 5,3% - на тлі значного падіння в 2022 році.

Починаючи з IV кварталу 2023 року, Національний банк України (НБУ) поступово послаблював валютні обмеження та впроваджував режим керованої гнучкості, що вплинуло на офіційний курс гривні до долара США та євро. Згідно з даними НБУ, офіційний курс гривні до долара на початок 2024 року становив 38,00 грн/дол. США, а на кінець року - 42,04 грн/дол. США. Курс до євро зріс із 41,996 грн/євро до 43,9266 грн/євро на 31 грудня. Попри воєнні ризики та коливання на міжбанківському ринку, валютна політика НБУ дала змогу утримати порівняно контрольований коридор коливань гривні впродовж 2024 року.

У 2024 році облікова ставка НБУ змінювалася в діапазоні 13-15% з урахуванням макроекономічних чинників і монетарних цілей, спрямованих на підтримку відновлення економіки та стримування інфляції.

За оцінками рейтингових агентств, у другому півріччі 2024 року Fitch Ratings підтвердило або змінило довгостроковий рейтинг України (в іноземній/національній валюті) на рівні «С»/«RD»/«ССС» (залежно від періодів та характеристик боргових зобов'язань), що свідчить про високі кредитні ризики. Standard & Poor's у 2024 році оцінювало довгостроковий рейтинг України в іноземній валюті переважно на рівні «СС»/«SD», а в національній валюті — «ССС+», з огляду на нестабільність і тривалі воєнні дії.

Воєнні дії та пов'язані з ними обмеження продовжують істотно впливати на діяльність Компанії: