

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Навчально–науковий інститут економіки і управління

Кафедра фінансів

«До захисту в ЕК»

Директор інституту

_____ Олег ШЕРЕМЕТ
(підпис) (ім'я та прізвище)

« ___ » _____ 2024 р.

«До захисту допущено»

Завідувач кафедри

_____ Лада ШПІНЯН
(підпис) (ім'я та прізвище)

« ___ » _____ 2024 р.

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
НА ЗДОБУТТЯ ОСВІТНЬОГО СТУПЕНЯ МАГІСТРА**

зі спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»
(код і назва спеціальності)

освітньо–професійної програми Фінанси, банківська справа та страхування
на тему: **Управління прибутком підприємства**

Виконала: здобувачка 2 курсу, групи ЗФІ-2-4М

_____ Каленюк Ярослав Олександрович
(прізвище, ім'я, по батькові повністю) (підпис)

Керівник: Бойко Світлана Василівна
(прізвище, ім'я, по батькові повністю) (підпис)

Рецензент Ольга Михайленко
(ім'я та прізвище) (підпис)

Я, як здобувач (ка) Національного університету харчових технологій, розумію і підтримую політику університету з академічної доброчесності. Я, не надавав (ла) і не одержував (ла) недозволеної допомоги під час підготовки цієї роботи. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело.

Здобувач (ка) _____
(підпис)

Київ – 2024 р.

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Інститут (факультет) Навчально-науковий інститут економіки і управлінняКафедра фінансівОсвітній ступінь магістрСпеціальність 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»

(шифр і назва)

Освітньо-професійна програма Фінанси, банківська справа та страхування

(назва)

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри фінансів/Лада ШПІНЯН/« » 2024 року

ЗАВДАННЯ

НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ ЗДОБУВАЧА

Каленюк Ярослав Олександрович

(прізвище, ім'я, по батькові)

- Тема роботи Управління прибутком підприємства
керівник проекту (роботи) Бойко Світлана Василівна,
(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)
затверджені наказом закладу вищої освіти від «09» жовтня 2023 р. № 818-КС
- Строк подання здобувачем роботи 13 лютого 2024 р.
- Вихідні дані до роботи монографії, підручники, навчальні посібники, статті, матеріали фінансових звітів
- Зміст пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити)
Розділ 1. Теоретичні основи управління прибутком підприємства
Розділ 2. Аналіз фінансового стану та прибутків ТОВ «НОВА ПОШТА»
Розділ 3. Критерії та шляхи оптимізації управління прибутком ТОВ «НОВА ПОШТА»
- Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень)
табл. 2.1. Показники оцінки дотримання «золотого правила фінансування», таблиця 2.2. Розрахункові показники оцінки «золотого правила розвитку» для ТОВ «Нова Пошта», табл. 2.2. Оцінка рівня дотримання умов «золотого правила розвитку» ТОВ «Нова Пошта», табл. 2.4 Показники ліквідності ТОВ «Нова Пошта», табл. 2.5. Показники ділової активності ТОВ «Нова Пошта», табл. 2.6. Показники рентабельності ТОВ «Нова Пошта», табл. 2.7. Показники фінансової стійкості ТОВ «Нова Пошта», табл. 2.11. Показники формування та використання прибутку підприємства, рис. 3.1 Модель розроблення базової стратегії підприємства, табл. 3.3.

Аналіз показників формування прибутку та факторів його формування ТОВ «Нова Пошта».

6. Консультанти розділів проекту (роботи)

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
I	Бойко С.В.		
II	Бойко С.В.		
III	Бойко С.В.		

7. Дата видачі завдання 09 жовтня 2023 року

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів дипломного проекту (роботи)	Строк виконання етапів проекту (роботи)	Примітка
1	Вибір теми, написання заяви і узгодження плану кваліфікаційної роботи з керівником	до 09.10.2023	
2	Робота над 1-м розділом та перевірка керівником	до 06.11.2023	
3	Робота над 2-м розділом та перевірка керівником	до 30.11.2023	
4	Робота над 3-м розділом та перевірка керівником	до 21.12.2023	
5	Оформлення роботи і подання керівникові для проходження попереднього захисту	до 08.01.2024	
6	Подання кваліфікаційної роботи з підтвердження керівника на перевірку академічного плагіату.	30.01.2024	
7	Доопрацювання кваліфікаційної роботи після попереднього захисту та перевірки на плагіат, узгодження змісту доповіді та презентації з керівником, отримання відзивів на роботу, підпис керівника	до 09.02.2024	
8	Підпис остаточного варіанту роботи завідувачем кафедри	13.02.2024	

Здобувач

_____ Каленюк Я.О.
(підпис) (прізвище та ініціали)

Керівник роботи

_____ Бойко С. В.
(підпис) (прізвище та ініціали)

АНОТАЦІЯ

Каленюк Я. О. «Управління прибутком підприємства»

Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня «магістр» за спеціальністю 072 Фінанси, банківська справа та страхування. Національний університет харчових технологій, Київ, 2024.

Кваліфікаційна робота присвячена розв'язанню теоретичних, методичних та практичних проблем забезпечення управління прибутком підприємства.

Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, переліку використаної літератури і додатків.

У вступі обґрунтовано актуальність теми та сформульовано завдання дослідження.

У першому розділі розкрито сутність прибутку та управління прибутком підприємства, фактори, які впливають на прибуток, розглянуто основні підходи до управління прибутком підприємства.

Другий розділ присвячено аналізу фінансово-економічної діяльності ТОВ «Нова Пошта» та оцінці управління її прибутками.

У третьому розділі обґрунтовано стратегії підвищення прибутковості підприємства та моделі прогнозування прибутку з використанням кореляційно-регресійного аналізу.

Ключові слова: *прибуток, управління прибутком, стратегія, ефективність, прибутковість, фінансовий стан.*

ANNOTATION

Kaleniuk Y. O. «Enterprise Profit Management»

Master's work for obtaining Master's degree in specialty 072 Financial, Banking and Insurance. National University of Food Technologies, Kyiv, 2024.

The qualification work is dedicated to solving theoretical, methodological, and practical problems of ensuring enterprise profit management.

The work consists of an introduction, three chapters, conclusions, a list of references, and applications.

The introduction substantiates the relevance of the topic and formulates the research tasks.

In the first chapter, the essence of the company's profit and profit management is revealed, the factors that affect the profit, the main approaches to the management of the company's profit are considered.

The second chapter is devoted to the analysis of the financial and economic activity of Nova Poshta LLC and the assessment of its earnings management.

In the third chapter, strategies for increasing the profitability of the enterprise and profit forecasting models using correlation-regression analysis are substantiated.

Key words: *profit, profit management, strategy, efficiency, profitability, financial condition.*

ЗМІСТ

ВСТУП.....	6
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА.....	7
1.1. Поняття прибутку та його роль у фінансовому управлінні підприємством.....	7
1.2. Фактори, які впливають на прибуток підприємства.....	14
1.3. Основні підходи до управління прибутком підприємства.....	23
Висновки до розділу 1.....	33
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ТА ПРИБУТКІВ ТОВ «НОВА ПОШТА».....	35
2.1. Загальна характеристика діяльності ТОВ «Нова Пошта».....	35
2.2. Аналіз фінансового стану ТОВ «Нова Пошта».....	46
2.3. Аналіз прибутків ТОВ «Нова Пошта».....	58
Висновки до розділу 2.....	67
РОЗДІЛ 3. КРИТЕРІЇ ТА ШЛЯХИ ОПТИМІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ТОВ «НОВА ПОШТА».....	68
3.1. Можливі стратегії підвищення прибутковості ТОВ «Нова Пошта».....	68
3.2. Моделі прогнозування прибутку з використанням кореляційно-регресійного аналізу.....	80
Висновки до розділу 3.....	85
ВИСНОВКИ.....	86
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	90
ДОДАТКИ	

ВСТУП

Актуальність теми. Управління прибутками є ключовою функцією для будь-якого підприємства. Прибуток є основним показником фінансового успіху компанії і відображає ефективність її діяльності. Істотне значення має не лише сам факт генерації прибутку, а й управління ним з метою максимізації його розміру та оптимального розподілу. Ефективне управління прибутками дозволяє забезпечити стійкий фінансовий розвиток підприємства, залучати додаткові ресурси для розширення бізнесу та інвестування у нові технології та інфраструктуру.

Наукові дослідження та практичний досвід в галузі управління прибутками підтверджують, що інноваційні підходи до цього процесу можуть значно підвищити конкурентоспроможність компанії. Доцільно проводити аналіз ефективності внутрішніх процесів, впроваджувати сучасні методи управління фінансами та ризиками, а також розвивати нові стратегії залучення та управління інвестиціями.

Активно досліджують питання управління прибутками в сучасному бізнесі, пропонуючи нові теорії та практичні рекомендації, наприклад Одіжний В. О., Мельнікова О. М., Гречко А. В., Качмарик Я. Д., Тюленев Ю. В. та інші.

Мета і завдання дослідження. Метою кваліфікаційної роботи є дослідження перспективи управління прибутками та розробка заходів щодо їх впровадження. Для досягнення поставленої мети завданнями дослідження є:

- узагальнити суть, значення та особливості управління прибутками;
- визначити фактори, які впливають на прибуток підприємств;
- визначити основні підходи щодо управління прибутками компанії;
- надати загальну характеристику та визначити основні фінансові показники ТОВ «Нова Пошта»;
- проаналізувати фінансовий стан ТОВ «Нова Пошта»;
- проаналізувати прибутки ТОВ «Нова Пошта»;

- надати можливі стратегії підвищення прибутковості ТОВ «Нова Пошта»;
- розробити моделі впровадження та використання перспективних методів управління прибутками.

Об’єктом дослідження є управління прибутками підприємства.

Предмет дослідження – теоретичні та практичні аспекти управління прибутками підприємствами.

Методами дослідження є теоретичні методи, такі як: аналіз та синтез – під час узагальнення суті банківського кредиту; узагальнення та логічний аналіз – при наданні загальної характеристики та визначенні основних показників ТОВ «Нова Пошта»; метод порівняння – при оцінці кредитної діяльності ТОВ «Нова Пошта»; системний аналіз та узагальнення – при визначенні проблематики та пропозицій щодо перспективних методів управління прибутками підприємства.

Інформаційна база. Кваліфікаційна робота виконана з використанням положень чинного законодавства, наукової літератури, яка висвітлює проблеми та перспективи управління прибутками, фінансової та статистичної звітності ТОВ «Нова Пошта».

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Поняття прибутку та його роль у фінансовому управлінні підприємством

Прибуток за своєю суттю являє собою доходом від діяльності підприємства після відрахування всіх витрат. Прибуток відіграє важливу роль у функціонуванні будь-якої господарської системи і є ключовим показником її успішності. Розглянемо деякі визначення цього терміну (таблиця 1.1)

Таблиця 1.1

Визначення поняття прибутку

Автор	Визначення
Господарський кодекс України	Показник фінансових результатів його господарської діяльності, що визначається шляхом зменшення суми валового доходу суб'єкта господарювання за певний період на суму валових витрат та суму амортизаційних відрахувань. [1]
О. М. Бандурко	Це перевищення доходів від його діяльності над сумою видатків; він являє собою єдину форму його власних нагромаджень. [2, с. 27]
В. П. Завгородній	Це економічна категорія, різниця між валовим виторгом (без податку на додану вартість і акцизного збору) та витратами на виробництво і реалізацію продукції. [3, с. 3]
Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»	Сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати. [4]

Загальною метою будь-якого суб'єкта господарювання є отримання прибутку, що є результатом ефективної діяльності підприємства. Таким чином, прибуток виступає як важлива економічна категорія, що показує успішність господарської діяльності та здатність підприємства до самозабезпечення. Знаючи значення прибутку можна розглянути його суть під призмою деяких економічних теорій (таблиця 1.2).

Визначення суті прибутку в економічних теоріях

Теорія	Визначення
Марксистська економічна теорія	Природа прибутку може бути розкрита через два важливі механізми конкуренції: міжгалузеву та внутрішньогалузеву. Міжгалузєва конкуренція виникає через те, що різні галузі промисловості мають різну органічну будову капіталу, що призводить до різних норм прибутку. Цю суперечність розв'язують через конкурентну боротьбу. Підприємці направляють свої капітали туди, де можна отримати більший прибуток, що призводить до перерозподілу капіталів та зміни цін і прибутків. Цей процес триває, доки не встановиться рівновага між прибутками та капіталами у різних галузях. Внутрішньогалузєва конкуренція, з іншого боку, виникає всередині однієї галузі промисловості і пояснюється прагненням підприємств збільшувати свої прибутки. Це може бути зумовлено різними факторами, але основною причиною є внутрішня конкуренція між підприємствами. Цей механізм також сприяє розвитку і підвищенню ефективності виробництва всередині галузі. [8, с. 65]
Неокласична теорія	Підприємницькі здібності – окремий вид ресурсів, а прибуток розглядається як дохід, отриманий завдяки цим здібностям. Це підхід підтверджує соціальну нейтральність економіки. Специфічна функція підприємця полягає у створенні нових комбінацій ресурсів, що дозволяють виготовляти нові товари, відкривати нові ринки збуту, впроваджувати нові технології тощо. Мотивація підприємницької діяльності змінюється згідно з цим розумінням підприємництва. Основним мотивом залишається прибуток, але разом з цим виникають інші мотиви, такі як потреба влади, прагнення до успіху, самореалізація, радість творчості та інші. [8, с. 67]
Концепція ризикового прибутку Ф. Найта	Джерелом прибутку є діяльність підприємців в умовах ризику і невизначеності, які характерні для недосконалої конкуренції. При цьому привласнення прибутку є винагородою кмітливим капіталістам за подолання невизначеності. В рамках цієї концепції виділяються два типи ризику: обчислюваний і необчислюваний, або непередбачуваний. Обчислюваний ризик характеризується можливістю визначити його й обчислити вартість збитків через витрати на страхування. Необчислюваний ризик, натомість, не може бути точно передбачений або оцінений і включає непередбачувані події та ситуації, які можуть вплинути на прибуток підприємця. [9, с. 39]
Психологічні теорії	Прибуток в значній мірі залежить від ризику та невизначеності, з якими підприємці стикаються у визначенні майбутніх доходів. Саме підприємці, які інвестують свої капітали у виробництво нових товарів, розробку природних ресурсів або відкриття нових ринків збуту, нерідко стикаються з ризиком щодо того, які саме прибутки вони зможуть отримати у майбутньому. Тому прибуток, який вони отримують, розглядається як компенсація за цей ризик і невизначеність щодо майбутніх доходів. [10, с. 2]

Отже, прибуток виступає важливим чинником мотивації для підприємців, оскільки він стимулює їхні зусилля у напрямку інновацій, вдосконалення продукції та процесів, а також розширення бізнесу. Крім того, прибуток є

джерелом інвестицій для подальшого розвитку та зростання підприємства і в цілому сприяє зміцненню економічної стабільності та процвітання суспільства. Таким чином, розуміння суті та важливості прибутку допомагає створити умови для сталого економічного зростання та розвитку.

Визначають такі функції прибутку:

- облікова (оціночна);
- розподільча;
- стимулююча.

Облікова функція прибутку полягає в його важливості як складової ціни товару. Так само, як ціна, прибуток вважається інструментом обліку суспільно необхідних витрат праці, необхідних для забезпечення розширеного відтворення. Цей вид обліку дозволяє оцінити ефективність господарської діяльності підприємства. Іншими словами, прибуток є економічним показником для оцінки успішності господарської діяльності підприємств.

Розподільча функція прибутку полягає в тому, що через прибуток відбувається регулювання розподілу ресурсів і доходів між суб'єктами господарської діяльності та різними галузями економіки. Тобто, прибуток виступає інструментом, який визначає, як ресурси і доходи розподіляються між різними учасниками економічного процесу та галузями господарства.

Стимулююча функція прибутку полягає в тому, що прибуток використовується як у інтересах суб'єктів підприємництва, так і в інтересах їхніх працівників. Прибуток одночасно є і кінцевим фінансовим результатом господарської діяльності підприємства, і основним елементом його фінансових ресурсів. Ці ресурси необхідні для розширення виробництва, науково-технічного і соціального заохочення працівників, виплати дивідендів, формування резервів тощо. Таким чином, прибуток виступає як основний механізм стимулювання ефективної діяльності підприємства і забезпечення різноманітних потреб, пов'язаних з його функціонуванням і розвитком. [5, с. 3]

Прибуток підприємства виникає через потребу в розподілі виробленого додаткового продукту. Це може бути результатом різних видів діяльності, таких

як операційна, інвестиційна та фінансова. Операційний прибуток становить частину фінансового результату діяльності підприємства.[6, с. 40]

Механізм формування прибутку виглядає так:

1. Виручка від реалізації товарів;
2. Виручка від реалізації робіт та послуг;
3. Собівартість реалізованої продукції;
4. Валовий прибуток;
5. Адміністративні витрати та витрати на збут;
6. Інші операційні витрати та доходи;
7. Прибуток (збиток) від операційної діяльності;
8. Інші доходи (витрати);
9. Дохід до сплати відсотків та податків;
10. Фінансові витрати;
11. Податок на прибуток;
12. Чистий прибуток. [7, с. 983]

Формування прибутку в Україні характеризується таким порядком:

- визначення фінансових результатів діяльності;
- обчислення собівартості продукції (робіт, послуг);
- обчислення загальногосподарських витрат;
- визначення прибутку (збитку) від фінансових операцій та іншої діяльності

[27, с.88]

Управління прибутком – це процес побудови і реалізації максимально економічно ефективних рішень з питань формування, розподілу та використання фінансового результату діяльності підприємства з метою забезпечення стійкого фінансового стану та ефективної діяльності в поточному та перспективному періоді.

Мета управління прибутком підприємства полягає в досягненні конкретних фінансових результатів, які сприятимуть збільшенню добробуту власників підприємства як у поточний період, так і у майбутньому. Це досягається шляхом

цільового впливу керівництва підприємства на різні аспекти його діяльності. [11, с. 2]

До складу основних функцій системи управління прибутком належать такі:

- розроблення цілеспрямованої комплексної політики управління прибутком (визначення стратегічних цілей і завдань управління прибутком, а також розроблення планів і програм для досягнення цих цілей);
- формування ефективних інформаційних систем (системи збору, аналізу та обробки інформації дозволяють керівництву отримувати достовірні дані для прийняття управлінських рішень щодо формування, розподілу та використання прибутку);
- проведення аналізу формування, розподілу і використання прибутку (оцінка фінансової діяльності підприємства, визначення факторів, що впливають на прибутковість, та ідентифікацію можливостей для її покращення);
- здійснення планування процесу формування, розподілу і використання прибутку (систематичне планування дозволяє ефективно розподіляти фінансові ресурси для досягнення стратегічних цілей підприємства);
- здійснення ефективного контролю (система контролю дозволяє вчасно виявляти відхилення від запланованих показників і приймати відповідні заходи для досягнення цілей управління прибутком). [12, с. 145]

Розглянемо принципи управління прибутком підприємства (таблиця 1.3):

Таблиця 1.3

Принципи управління прибутком підприємства [13]

Принцип	Сутність
Системності	забезпечення економічної ефективності процесу управління прибутком.
Комплексності	урахування при управлінні прибутком потреб основних функціональних підсистем управління підприємством.
Безперервності	реалізація процесу управління прибутком підприємства на постійній основі з урахуванням впливу факторів екзогенного та ендогенного середовищ.
Орієнтації на стратегічні цілі	узгодження цілей управління прибутком із стратегічними цілями розвитку підприємства
Варіативності	реалізація сценарного підходу при управлінні прибутком
Динамічності управління	швидка адаптація до нових завдань при управлінні прибутком

Процес управління прибутком є ключовим елементом в управлінні підприємством, оскільки він спрямований на максимізацію фінансового результату та оптимальне використання отриманого прибутку. Основною метою цього процесу є пошук найефективніших шляхів формування та розподілу прибутку, зокрема через впровадження стратегій управління доходами та контролю над витратами. В результаті ці заходи сприяють не лише зростанню фінансової стійкості підприємства, але й підвищенню його конкурентоспроможності та ринкової цінності.

Система управління прибутком має вирішувати такі основні завдання:

- забезпечення максимізації розміру прибутку на підприємстві, враховуючи його ресурсний потенціал та умови ринку.
- забезпечення оптимального співвідношення між рівнем прибутку та ризиком, з урахуванням припустимого рівня ризику.
- забезпечення високої якості прибутку, шляхом ефективного використання резервів зростання, особливо через операційну діяльність.
- забезпечення виплати власникам підприємства необхідного рівня дивідендів або прибутку на їхні інвестиції.
- забезпечення формування достатнього обсягу фінансових ресурсів для розвитку підприємства за рахунок прибутку.
- забезпечення постійного зростання ринкової цінності підприємства, що відображає його конкурентоспроможність та стабільність.
- забезпечення ефективності програм участі персоналу у прибутку, які мотивують співробітників до досягнення фінансових цілей підприємства. [18, с. 161]

Отже, прибуток відіграє надзвичайно важливу роль у фінансовому управлінні підприємством. Його роль полягає не лише у вимірюванні фінансової ефективності, але й у стимулюванні подальшого розвитку та забезпеченні фінансової стабільності підприємства.

Управління прибутком передбачає систематичні стратегічні дії для максимізації прибутку та оптимального використання ресурсів. Це охоплює аналіз та контроль витрат, впровадження ефективних стратегій ціноутворення, управління ризиками та оптимізацію оподаткування, а також управління прибутком відіграє ключову роль у забезпеченні стійкого розвитку підприємства, його конкурентоспроможності та фінансової стабільності в довгостроковій перспективі. Тому ефективне використання ресурсів для максимізації прибутку є важливою передумовою успіху та зростання підприємства.

1.2. Фактори, які впливають на прибуток підприємства.

Фінансовий результат підприємства визначається як різниця між загальними доходами, отриманими від усіх видів діяльності, та витратами, пов'язаними з виробництвом товарів або послуг, що включають у себе витрати на сировину, працю, енергію. Фактори, які на нього впливають можуть бути як внутрішні, так і зовнішні.

Фактори – це елементи, причини й умови, які можуть розглядатися як рушійні сили економічних явищ, що відбуваються, і процесів, чия дія, кінець кінцем, знаходить віддзеркалення в рівнях, темпах зростання, абсолютних величинах конкретних показників або цілої групи економічних ознак. [14, с. 196]

Розуміння факторів, які впливають на прибуток підприємства, є ключовим для ефективного управління фінансовою діяльністю та досягнення фінансових цілей. Врахування цих факторів дозволяє підприємству адаптувати свою стратегію, максимізувати прибутковість та забезпечити стійкість у конкурентному середовищі. Ретельне вивчення цих факторів допомагає підприємству зрозуміти й управляти своєю прибутковістю з метою досягнення стабільного фінансового розвитку.

Внутрішні фактори – це фактори, які безпосередньо пов'язані з результатами діяльності господарюючого суб'єкта. Внутрішні фактори включають в себе:

– обсяг продажу продукції - може мати як позитивний, так і негативний вплив на прибуток. Збільшення обсягу продажів рентабельної продукції приводить до пропорційного збільшення прибутку. Якщо ж продукція є збитковою, то при збільшенні обсягу реалізації відбувається зменшення суми прибутку, отриманого від реалізації рентабельної продукції. Найважливішим складником загальної величини прибутку є прибуток від реалізації продукції. Основними умовами його зростання є збільшення обсягу забезпечення ритмічності виробництва та відвантаження, зниження собівартості, підвищення якості продукції та її конкурентоздатності на ринку. [16]

– вживаний порядок ціноутворення - зміна рівня середньо реалізаційних цін і величина прибутку перебувають у прямо пропорційній залежності: при збільшенні рівня цін сума прибутку зростає, і навпаки. Ціна та обсяг реалізації продукту є головними факторами, що впливають на чистий дохід; [22, с.88]

– товарна структура продукції – розширення асортименту сприяє зростанню обсягу продажів. Також якщо збільшиться частка рентабельніших видів продукції в загальному обсязі її, реалізації, то сума прибутку зросте, і навпаки, при збільшенні частки низькорентабельної або збиткової продукції загальна сума прибутку зменшиться;

– організація руху товару (прискорене просування продукції на ринки збуту сприяє збільшенню обсягу реалізації і одночасно зниженню поточних витрат);

– організація процесу продажу товарів, система маркетингу - аналіз ринку, поведінки споживачів і конкурентів, покращення системи збуту, що полягає у виробленні високорентабельних товарів;

– чисельність і склад працівників - достатня чисельність, компетентність та професіоналізм працівників забезпечує повну реалізацію

виробничої програми підприємства, в той час як непропорційний розподіл обов'язків, нераціональне використання робочої сили сприяє збільшенню витрат;

– форми і системи економічного стимулювання праці – впровадження системи матеріального стимулювання праці може стати однією із головних умов підвищення продуктивності працівників і, як наслідок, конкурентоспроможності виробництва;

– фондоозброєність і технічна озброєність праці - ступінь забезпеченості робітників засобами праці характеризується фондоозброєністю праці. Найбільший економічний ефект досягається тоді, коли продуктивність праці зростає швидше за її фондоозброєність;

– стан матеріально-технічної бази підприємства;

– моральний і фізичний знос основних фондів – гарантими стабільного функціонування підприємства на ринку є відкритість до інновацій та прискорене реагування на зміни зовнішнього середовища;

– фондівіддача – підприємство має максимально використовувати власні основні фонди;

– система економії - дотримання режиму економії дозволить знижувати поточні витрати підприємств;

– склад і структура оборотних коштів;

– організація роботи щодо стягнення дебіторської заборгованості;

– ділова репутація – хороша ділова репутація підприємства є позитивним уявленням, що сформувалося у споживачів про потенційні можливості підприємства;

– обсяг валового доходу (він є повним показником діяльності підприємства, в його складі враховується прибуток від усіх видів діяльності).

Факторами, які впливають на прибуток від операційної діяльності, є:

– доходи (витрати) від реалізації інших оборотних активів;

– доходи (витрати) від реалізації іноземної валюти;

– доходи (витрати) від операційної оренди;

- дохід від списання кредиторської заборгованості;
- нестачі та втрати від псування цінностей;
- дохід (витрати) від штрафів, пені, неустойки;
- втрати від знецінення запасів;
- витрати на дослідження та розробки;
- доходи від повернення безнадійних боргів;
- доходи (витрати) від списаних раніше активів;
- адміністративні витрати;
- витрати на збут.

До складу чинників, які впливають на фінансові результати від інвестиційної і фінансової діяльності, відносять:

- доходи (витрати) від реалізації фінансових інвестицій;
- доходи (витрати) від реалізації майнових комплексів;
- доходи (витрати) від реалізації необоротних активів;
- дохід безоплатно одержаних активів;
- доходи (витрати) від неопераційної курсової різниці;
- дивіденди отримані та сплачені;
- інші доходи (витрати) від фінансових операцій;
- втрати від уцінки необоротних активів тощо. [24, с. 230]

Неосновними внутрішніми факторами є такі, що пов'язані з порушенням господарської дисципліни: погіршення умов праці та вимог до якості продукції. [15], [19, с. 82]

Внутрішні фактори можна поділити на виробничі та невиробничі. До невиробничих факторів належать комерційна та природоохоронна діяльність, соціальні умови праці та побуту тощо.

Виробничі фактори характеризують наявність та використання засобів і предметів праці, трудових та фінансових ресурсів. Внутрішні виробничі фактори можна поділити на екстенсивні та інтенсивні. Екстенсивні фактори впливають на процес отримання прибутку через кількісні зміни: обсягу засобів та предметів

праці, фінансових ресурсів, тривалості роботи обладнання, чисельності персоналу, фонду робочого часу тощо. Це наприклад:

- обсяг виробничих ресурсів (чисельність працівників, обсяг засобів, величина запасів товарно-матеріальних цінностей);
- тривалість використання ресурсів (тривалість робочого дня, коефіцієнт змінності роботи обладнання);
- непродуктивне використання ресурсів (втрати матеріалів через брак чи через відходи).

Інтенсивні фактори впливають на процес отримання прибутку через якісні зміни: підвищення продуктивності обладнання та його якості, використання прогресивних видів матеріалів та вдосконалення технології їх обробки, прискорення оборотності оборотних коштів, підвищення кваліфікації та продуктивності праці персоналу, зниження трудомісткості та матеріаломісткості продукції, удосконалення організації праці та ефективніше використання фінансових ресурсів, впровадження прогресивних технологій та інше. [21]

Зовнішні фактори – неконтрольовані сили, що впливають на рішення менеджерів, на їх дії. До них відносяться:

- ємність ринку – оцінка місткості ринку відіграє основну роль при визначенні виробничої програми фірми, адже це можливий обсяг реалізації товару (конкретної продукції підприємства) при певному рівні й співвідношенні цін за певний проміжок часу;
- інфраструктура на кон'юнктура ринку.
- рівень конкуренції у галузі;
- природні умови - велике значення цей чинник має в харчовій промисловості, організації вантажних перевезень, наданні транспортних послуг, також цей фактор може впливати на телекомунікацію працівників компанії;
- розмір цін, що встановлюються постачальниками;
- ціни і тарифи на транспортні послуги, ремонтне, комунальне господарства, енергоносії;
- регулювання державою діяльності підприємств;

- податкова й кредитна політика держави;
- рівень інфляції, яка збільшує ризик знецінення майбутніх доходів.

[15, с. 60]

Поряд з розглянутими факторами формування прибутку слід досліджувати і специфічні фактори, до яких відносять леверидж, облікову політику.

Леверидж в економіці визначається як чинник, незначна зміна якого може привести до суттєвих змін результативного показника, тобто це потенційна можливість впливати на прибуток шляхом відповідної зміни деяких факторів. [24, с. 300]

Метод операційного лівериджу побудовано на зіставленні витрат від реалізації із загальними витратами, а також змінними та постійними витратами. Використовуючи механізм операційного лівериджу, підприємства можуть цілеспрямовано управляти постійними та змінними витратами з метою визначення такої їх комбінації, за якої отримували б найбільший прибуток. Вплив на прибуток звітного періоду збиткових результатів діяльності попереднього періоду господарювання підприємства зумовлений сальдовим методом його визначення, що і призводить до часткової втрати отриманого прибутку внаслідок цього раніше допущених збитків. Приймаючи управлінське рішення щодо використання одержаного прибутку, власники (менеджери) повинні всебічно розглянути напрями невідкладних внесків, фінансових ресурсів, з огляду на фінансовий стан підприємства, рівень його матеріально-технічної бази, соціальний розвиток колективу, можливості прибуткового розміщення коштів на ринку цінних паперів, у грошово-кредитній сфері тощо. [25, с. 230]

Виробничий леверидж надає можливість впливати на формування прибутку від основної діяльності за рахунок зміни обсягу виробництва або реалізації продукції (робіт, послуг) і питомої ваги умовно постійних та умовно змінних витрат у собівартості. Тобто зростання обсягу виробництва (реалізації) зменшує рівень постійних витрат на одиницю продукції та збільшує прибуток на одиницю, що в решта решт відобразиться на обсягу та структурі основних та оборотних засобів і ефективності їх використання.

Фінансовий леверидж тісно пов'язаний з фінансовою діяльністю підприємства. За допомогою фінансового левериджу можна оптимізувати співвідношення між власними та залученими ресурсами та визначити їх вплив на прибуток. Цей важіль показує, у скільки разів чистий прибуток перевищує прибуток від звичайної діяльності до оподаткування. [24, с. 302]

Первинні фактори виробництва впливають на прибуток шляхом врахування систем узагальнюючих показників вищого рівня. Ці показники відображають обсяг і ефективність використання передових засобів, які повністю беруть участь у виробництві, а також величину і ефективність використання їх витратної частини, що впливає на формування собівартості.

Різні групи факторів взаємодіють між собою та з іншими чинниками. Наприклад, питомі витрати на матеріали і паливо залежать від технічного рівня виробництва та стану основних фондів. Ціни на матеріали і паливо знову залежать від територіального розташування постачальників. А на продуктивність праці впливає велика кількість факторів, проте загальною її оцінкою може служити добуток фондоозброєності та фондovіддачі. Структура витрат піддана впливу всіх чинників, які визначають окремі види витрат. Крім того, чинники і результат їх взаємодії іноді міняються місцями, наприклад, фондovіддача може виступати, з одного боку, як узагальнюючий результативний показник. А з іншого боку – як частинний фактор, що впливає на рівень рентабельності.

Знання цих факторів та комплексний техніко-економічний аналіз роботи підприємства дозволяє шукати резерви для підвищення прибутку підприємства. Для цього необхідно здійснити три етапи:

- аналітичний – вияв і кількісне оцінювання резервів;
- організаційний – розробка комплексу інженерних, соціальних, організаційних, технічних та економічних заходів, які забезпечують використання виявленого резерву;
- функціональний – практичне втілення заходів та контроль за здійсненням.

Так, наприклад, можна знайти резерви збільшення прибутку через:

- підвищення обсягів випуску та реалізації продукції;
- зниження витрат на виробництво та реалізацію продукції;
- посилення якості продукції;
- підвищення механізації виробництва – внаслідок придбання нового устаткування можна збільшити випуск продукції, що призведе до зниження витрат в розрахунку на одиницю продукції;
- підвищення продуктивності та прихильності працівників до праці - наприклад, за допомогою використання різноманітних мотиваційних засобів (перевести щонайбільше працівників на відрядну форму оплати праці, працівникам погодинної форми у більшому розмірі сплачувати роботу в позаурочний час, забезпечувати доставку працівників на роботу та з роботи за узгодженими маршрутами, надавати матеріальну допомогу працівникам з нагоди ювілейних та інших визначних дат, профілактичні оздоровчі та медичні обстеження працівників за свій рахунок, організовувати санаторно-курортні лікування для робітників та інвалідів праці);
- дотримання суворого режиму економії на всіх ділянках виробничо-господарської діяльності підприємства. Економія може полягати у зменшенні витрат матеріальних ресурсів на одиницю продукції, скороченні витрат на обслуговування виробництва, керування й інших непродуктивних витрат, здійсненні інвентаризації запасів і устаткування з метою ліквідації надлишків, продаж надлишків продавати за ринковими цінами;
- покращення норм та нормативів. Технічно обґрунтовані норми й нормативи, їх своєчасний перегляд, з одного боку, впливають на оплату праці, а, з іншої – на формування ціни, тому виявлення резервів приводить до зниження суспільно-необхідних витрат робітників
- ширше використання вторинних ресурсів та супутніх продуктів. Доля вторинної сировини в загальному обсязі матеріальних ресурсів, які використовуються у господарстві країни, все зростає, адже ресурси планети не вічні.

– ліквідація невиробничих виплат по заробітній платі, по оплаті цілодобових простоїв і годин внутрішньозмінного простою, доплат за роботу в додаткові години, ліквідація невиробничих витрат і втрат у складі витрат по обслуговуванню підрозділів виробництва і управління

– пошук нових маркетингових підходів, адже безліч видів новітніх виробів не зацікавлять свого покупця на ринку без належної організації маркетингу.

– встановлення чіткої тактики при встановленні цін – від правильності розрахунків ціни у подальшому залежить обсяг отриманого прибутку, ліквідність і платоспроможність підприємства.

– Деякі з цих резервів протирічать один одному (наприклад, 5 та 9), проте їх і не потрібно застосовувати одночасно. Керівництво компанії повинно обирати та застосовувати відповідний набір доцільних заходів щодо знаходження резервів для підвищення прибутковості підприємства залежно від того, яке положення підприємство займає на ринку, який воно має рівень фінансового забезпечення та залежно від плану розвитку компанії. [22]

1.3 Основні підходи до управління прибутком підприємства

Управління прибутком представляє собою процес пошуку і прийняття управлінських рішень за всіма основними аспектами його формування, розподілу і використання на підприємстві.

Таким чином, управління прибутком – це процес побудови та реалізації найбільш економічно ефективних рішень щодо питань формування, розподілу та використання фінансового результату господарської діяльності підприємства з метою забезпечення стійкого фінансового стану й ефективної діяльності підприємства у майбутньому. [23, с. 54]

Для того щоб ефективно здійснювати управління, підприємству потрібно проводити ретельний аналіз прибутку. Це дасть змогу зрозуміти, які з чинників

негативно чи позитивно впливають на прибуток, які види діяльності приносять найменше прибутку, витрати на яку діяльність не приносять очікуваного результату. Після аналізу цієї інформації підприємство може оцінювати резерви зростання фінансових результатів та впроваджувати їх у виробництво.

Процес управління прибутком займає вагомe місце в системі управління підприємством загалом. Адже його завданням є пошук шляхів найбільш ефективного формування прибутку та його оптимального розподілу, що спрямовані на забезпечення зростання господарської діяльності підприємства та підвищення його ринкової вартості. Ефективне управління прибутковістю необхідне для забезпечення збільшення добробуту власників підприємств на цей момент і у перспективі. Ця мета повинна забезпечувати одночасно гармонізацію інтересів власників з інтересами держави і персоналу підприємства.

Система управління прибутком повинна бути логічно взаємопов'язана з загальною системою управління підприємством, оскільки ухвалення управлінських рішень у всіх сферах діяльності підприємства прямо чи опосередковано впливатиме на рівень прибутку. Це, в свою чергу, створює нові можливості та джерела фінансування для розвитку підприємства, що сприятиме збільшенню доходів не лише самого підприємства, але й його власників і працівників.

Основні завдання управління прибутком:

- забезпечення формування достатнього обсягу фінансових ресурсів за рахунок прибутку відповідно до завдань розвитку підприємства в довгостроковому періоді;
- забезпечення максимізації розміру прибутку в межах можливостей ресурсного потенціалу підприємства та обмежень ринкової кон'юнктури;
- забезпечення високої якості сформованого прибутку;
- забезпечення оптимальної пропорційності між рівнем прибутку та допустимим рівнем ризику;
- забезпечення постійного зростання ринкової вартості підприємства;
- забезпечення виплати високого рівня доходу власникам підприємства.

До складу основних функцій системи управління прибутком належать:

- розроблення цілеспрямованої комплексної політики управління прибутком;
- формування ефективних інформаційних систем, які забезпечують обґрунтування альтернативних варіантів управлінських рішень щодо формування, розподілу та використання прибутку підприємства;
- проведення аналізу формування, розподілу і використання прибутку;
- здійснення планування процесу формування, розподілу і використання прибутку;
- розроблення ефективної стимулюючої системи щодо формування прибутку та його ефективного використання;
- здійснення ефективного контролю за реалізацією прийнятих рішень у галузі формування і використання прибутку [26, с. 146].

Задля здійснення ефективного управління прибутком підприємства виокремлюють такі принципи формування системи управління прибутком:

- принцип інтеграції із загальною системою управління підприємством – він передбачає узгодженість цілей системи управління прибутком і стратегічних цілей розвитку підприємства, адже процес управління прибутком охоплює всі аспекти діяльності підприємства та є результатом його фінансово-господарської діяльності;
- принцип безперервності - пояснюється необхідністю постійного функціонування системи управління прибутком, оскільки діяльність підприємств має безперервний характер;
- принцип системності визначає, що метою розроблення управлінських рішень з питань управління прибутком підприємства є досягнення найбільшого економічного ефекту за наявних ресурсних обмежень;
- принцип комплексності забезпечує високу результативність формування та використання прибутку підприємством загалом;

– принцип динамічності управління вимагає швидкого пристосування системи управління прибутком до постійних змін зовнішнього і внутрішнього середовища;

– принцип варіативності підходів до розроблення окремих управлінських рішень – полягає в розробленні та аналізі альтернативних сценаріїв розвитку господарської діяльності підприємства та прийнятті на їх основі управлінських рішень стосовно управління прибутком.

– принцип орієнтації на стратегічні завдання розвитку підприємства - якими б прибутковими не здавалися ті чи інші проекти управлінських рішень у поточному періоді, вони повинні бути відхилені, якщо суперечать меті підприємства, стратегічним напрямом його розвитку або підривають економічну базу формування високого рівня прибутку в наступному періоді. [25, с. 231]

Виділяють такі три основні типи орієнтації підприємств на прибуток, як:

- максимізація прибутку;
- отримання «задовільного» прибутку;
- мінімаксимізація прибутку.

Залежно від обраної стратегії підприємство обирає напрям розвитку своєї діяльності, визначає головні цілі та шляхи їх досягнення. Внаслідок цього формується конкретна система управління прибутком.

Суть стратегії спрямованої на максимізацію прибутку полягає в досягненні максимально високого фінансового результату, як через внутрішні резерви, і за рахунок споживачів. Більшість вітчизняних підприємств базує свою діяльність на цій стратегії. Однак використання цього підходу в короткостроковому плані не гарантує відповідних темпів економічного зростання в довгостроковій перспективі. Існує ризик витрачання великого прибутку на поточні потреби, що може призвести до втрати підприємством важливого джерела фінансування для розширеного відтворення. Це також збільшує ймовірність банкрутства, особливо в умовах високого рівня ризику у діяльності.

Стратегія здобуття «задовільного» прибутку ґрунтується на досягненні рівня фінансового результату, який забезпечить покриття всіх витрат та

сприятиме довгостроковому розвитку підприємства. Основна ідея цієї стратегії полягає в урахуванні ризиків при плануванні. Стратегія, що має на меті досягнення задовільного прибутку, передбачає утримання конкурентних позицій на ринку, можливість інвестиційного та інноваційного розвитку, а також матеріальну мотивацію персоналу тощо.

З іншого боку, стратегія мінімаксимізації прибутку (стабільного прибутку) включає в себе максимізацію мінімуму очікуваних доходів, одночасно зі зменшенням максимуму можливих збитків, враховуючи дії конкурентів. Ця стратегія набуває популярності, оскільки сприяє прибутковій діяльності підприємства та його розвитку, але не вимагає обов'язкової максимізації прибутку.

Для підвищення рівня прибутку на підприємстві доцільно проводити заходи в такій послідовності:

- 1) організаційні (удосконалення виробничої структури, удосконалення організаційної структури управління, диверсифікація виробництва, реструктуризація виробництва тощо)
- 2) технічні (оновлення техніко-технологічної бази, переозброєння виробництва, вдосконалення виробів)
- 3) економічні важелі та стимули (удосконалення тарифної системи, форми і системи оплати праці, прискорення обігу оборотних коштів тощо).

Якщо почати проводити зміни в іншому порядку, то позитивні зрушення в ефективності діяльності будуть малопомітними або взагалі відсутніми. [23, с. 53]

Динамічний розвиток підприємства неможливий без створення дієвого механізму стратегічного управління прибутком, основною метою якого є забезпечення умов для ефективного формування, розподілу і використання прибутку у поточному і перспективному періодах. [17, с. 875]

На принципи управління прибутком впливають різні фактори такі як: галузева приналежність, спеціалізація, організаційна форма та форма власності підприємства, а також цілі та етапи реалізації запланованої стратегії, та ще багато інших.

Аналіз теоретичних і практичних аспектів управління економічними об'єктами встановив необхідність використання наступних наукових підходів до управління прибутком: комплексного, системного, функціонального, математичного, динамічного, відтворювального, маркетингового, адміністративного, поведінкового, ситуаційного. Кожний з цих методів характеризує один із аспектів управління прибутком підприємства. [24, с. 161]

Системне управління прибутком являє собою багаторівневу систему, яка об'єднує між собою різні підсистеми: формування прибутку, забезпечувальну частину (організаційно-методичне забезпечення), розподіл і використання прибутку. Зрозуміло, що кожна з цих підсистем перебуває під впливом інших. Чим більший прибуток підприємство отримує, тим більше завдань воно може вирішити, розподіливши кошти за певними напрямками використання. [28]

Проведене дослідження [26, с. 876] свідчить, що резерви підвищення прибутковості підприємства можна поділити на дві умовні групи: заходи, спрямовані на підвищення ключових показників впливу (якість продукції та послуг, обсяг виробництва та продажів, частка на ринку, доходи від інвестиційної та фінансової діяльності тощо), та заходи, спрямовані на зниження ключових показників впливу (собівартість продукції та послуг, рівень бракованої продукції, обсяг реклаमाцій, витрати інвестиційної та фінансової діяльності тощо). Звісно, підвищення прибутковості підприємства досягається також шляхом підвищення ефективності тактики та стратегії управління прибутком.

На мою думку, у практичній діяльності для врахування ризиків під час аналізу управління прибутком підприємства, доцільним є використання системи методів та моделей, що використовуються у стратегічному підході. Серед них виділяють:

- методи прогнозування: якісні (анкетування, колективні і індивідуальні експертні оцінки) та кількісні методи прогнозування (екстраполяція, регресійний аналіз), прогнозування банкрутства;

- аналіз внутрішнього і зовнішнього середовища: SWOT-аналіз, метод SPACE, прогностичні методи, економіко-статистичні методи, імітаційне

моделювання, сценарний аналіз, матриця можливостей, матриця погроз, експертні методи;

- стратегічний аналіз фінансових результатів: опрацювання звітів, кореляційно-регресійний метод, метод нормативних коефіцієнтів, лінійний тренд;
- стратегічний аналіз конкурентних позицій підприємства: модель BCG, модель GE/McKinsey, матриця Shell/DPM, бенчмаркінг;
- анкетування: суцільне (охоплюються великі групи населення), вибіркове (здійснюють опитування певної групи учасників); усне (за типом інтерв'ю) та письмове (бланкові анкети); індивідуальне та групове;
- стратегічний управлінський аналіз: модель GE/McKinsey, крива досвіду, експертні оцінки, математичні методи – аналіз (рейдів, факторний аналіз, розрахунок середніх показників, спеціальних коефіцієнтів тощо)

Така система має низку переваг, таких як:

- своєчасність інформування управлінського персоналу про ймовірні ризики з метою коригування підходу до управління;
- розроблення та впровадження превентивних заходів профілактики, нейтралізації та зменшення впливу ризиків;
- спрямованість на досягнення стратегічних і тактичних цілей підприємства, зростання його конкурентоспроможності.

Під час реалізації стратегічного підходу до управління прибутком підприємства доцільно розробити систему показників, що комплексно відображають усі основні напрями роботи підприємства: фінансову сферу, взаємодію з клієнтами, внутрішньогосподарські процеси та процеси навчання і зростання.

Стратегічний підхід до управління прибутком підприємства повинен включати:

- стратегічне планування (визначення цільової суми прибутку відповідно до стратегічних цілей і пріоритетів підприємства, а також з урахуванням його стадії життєвого циклу; проведення стратегічного аналізу

управління прибутком на засадах моніторингу; обґрунтування планів і програм дій на основі оцінювання стратегічних альтернатив);

– стратегічну організацію (здійснення організаційних змін; приведення у відповідність з обраною стратегією всіх ресурсів і внутрішніх зв'язків підприємства, його цілей, завдань і сфери відповідальності працівників);

– стратегічний контроль (контроль за виконанням розроблених заходів).

Необхідними умовами для ефективного реалізації стратегічного підходу до управління прибутком підприємства є визначення важливості розроблення стратегії і тактики управління прибутком на довготермінову перспективу, прийняття обґрунтованих управлінських рішень з урахуванням розробленої стратегії, наявності сформульованих конкретних цілей функціонування підприємства, проведення оцінки умов функціонування підприємств та чинників, які впливають на остаточні результати діяльності, формування ефективної політики розвитку підприємства з урахуванням оцінки поточної та майбутньої ситуації на ринку [26, с. 878].

Також я вважаю що у сучасний період нестабільності - війни в Україні, хиткого миру та економічного благополуччя у світі, глобальних катаклізмів одним із найкращих підходів до управління прибутком підприємства є ситуаційний. Він є логічним продовженням теорії систем. Ситуаційний підхід базується на тому, що використання різних методів управління, диктуються конкретним складом обставин, які в значній мірі впливають на підприємство в даний момент. Адже умови, в яких зараз працюють підприємства значно ускладнюються. Маса задач та проблем є принципово новими, які часто не можуть бути вирішені лише на основі попереднього досвіду. Також зростає кількість несподіванок, які не були передбачені довгостроковим плануванням, що призводить до незапланованих витрат і вимагає негайного вирішення. В даному підході збережена концепція процесу управління, що може застосовуватися в кожній організації. Ситуаційний підхід концентрується на розходженням між підприємствами як ззовні, так і в середині та намагається визначити, які є значимі змінні ситуації і як вони впливають на ефективність організації. Проте

керівництво кожної компанії повинне визначити, яка структура управління або прийом найбільше підходить до конкретної ситуації в даний момент часу. [24, с. 163]

В залежності від стадії життєвого циклу підприємства, схильності керівництва до ризику виділяють три підходи до вирішення питань, що стосуються виплати дивідендів і реінвестування нерозподіленого прибутку у виробництво: консервативний, поміркований та агресивний. Консервативний підхід припускає сплату дивідендів за залишковим принципом та додержання стратегії підтримки стабільної норми і дивідендних виплат. У цьому випадку більш високими темпами зростає вартість чистих активів акціонерного товариства і, як наслідок, ринкова вартість акцій.

Поміркований підхід характеризує підприємства, що дотримуються політики стабільного розміру дивідендів та політики екстра дивідендів. У відповідності з цим підходом поточні інтереси акціонерів щодо розміру дивідендних виплат стабільно балансуються з необхідністю формування власних фінансових ресурсів для забезпечення розвитку фірми.

Агресивний підхід припускає постійно зростаючий розмір дивідендів незалежно від результатів фінансової діяльності компанії. Таку дивідендну політику можуть дозволити собі лише фінансово стійкі компанії на ранніх стадіях свого життєвого циклу. Якщо ж ця політика не підкріплена постійним ростом фінансових результатів, то вона вимальовує реальний шлях фірми до банкрутства. [17]

Для забезпечення стабільної праці та отримання прибутку підприємствами України в сучасних ринкових умовах Т.В. Романова [22] пропонує такі чинники збільшення прибутку:

- нарощення обсягів виробництва і реалізації продукції.
- здійснення заходів щодо підвищення продуктивності праці своїх працівників та застосування системи участі працівників у прибутках підприємства.

- зменшення витрат на виробництво продукції або застосування сучасних методів управління витратами, одним з яких є управлінський облік.
- кваліфіковане здійснення цінової політики, оскільки на ринку діють переважно вільні (договірні) ціни.
- грамотна побудова договірних відносин із постачальниками, посередниками, покупцями.
- покращення системи маркетингу на підприємстві, потрібно згрупувати свою продукцію за ознакою рентабельності і зосередити увагу на тій продукції, яка є високорентабельною.
- удосконалення продукції із середнім рівнем рентабельності, а низькорентабельну потрібно зняти з виробництва.
- організація виробничого процесу таким чином, щоб він був пристосований до швидкої переналадки.

Для вдосконалення механізму управління прибутком для українських суб'єктів господарювання Парій Л.В у своїй роботі [28, с. 90] пропонує проводити наступні заходи:

- проводити ефективну кадрову політику. це повинно зменшити для господарства витрати часу на виробництво одиниці продукції, за умови забезпечення максимально продуктивного та кваліфікованого персоналу.
- підвищувати ефективність збутової політики підприємств. оскільки від реалізації продукції залежить отримання доходу, необхідно приділяти їй більше уваги.
- уникати непродуктивних витрат шляхом їх нормування, планування та аналізу.
- підвищувати якість продукції і ліквідувати втрати від браку.
- підвищувати ефективність маркетингу. багато нових видів виробів не купуються на ринку саме через відсутність дієвого механізму рекламування та заохочування покупців.
- застосовувати жорсткий контроль за всіма витратами. з метою проведення керівниками підрозділів найточнішого контролю за всіма

ділянками роботи необхідно забезпечити їх всіма необхідними засобами. тільки тоді не будуть допущені марні та невиправдані витрати матеріальних, фінансових та трудових ресурсів.

В умовах фінансово-економічної кризи, постійного зростання цін та нестабільності економіки багато підприємств не здійснюють планування прибутку. Вони пов'язують це зі складнощами прогнозування. Проте, повноцінно керувати фінансовими результатами та розраховувати на отримання прибутку без важливого етапу, яким є планування і планові розрахунки, неможливо. Без належних планових розрахунків доходів, витрат та прибутку підприємство не може повністю контролювати свою фінансову ситуацію та приймати своєчасні та необхідні рішення. Таким чином, детальне планування господарської діяльності визначає успіх підприємства на ринку. [27, с. 88]

Висновки до розділу 1

Прибуток за своєю суттю являє собою доходом від діяльності підприємства після відрахування всіх витрат. Прибуток відіграє важливу роль у функціонуванні будь-якої господарської системи і є ключовим показником її успішності. Прибуток виступає важливим чинником мотивації для підприємців, оскільки він стимулює їхні зусилля у напрямку інновацій, вдосконалення продукції та процесів, а також розширення бізнесу. Крім того, прибуток є джерелом інвестицій для подальшого розвитку та зростання підприємства і в цілому сприяє зміцненню економічної стабільності та процвітання суспільства. Таким чином, розуміння суті та важливості прибутку допомагає створити умови для сталого економічного зростання та розвитку.

Фактори – це елементи, причини й умови, які можуть розглядатися як рушійні сили економічних явищ, що відбуваються, і процесів, чия дія, кінець кінцем, знаходить віддзеркалення в рівнях, темпах зростання, абсолютних величинах конкретних показників або цілої групи економічних ознак. Фактори, що впливають на прибуток є внутрішні та зовнішні. Внутрішні фактори

включають в себе: обсяг виробничих ресурсів, тривалість використання ресурсів, непродуктивне використання ресурсів. Зовнішні фактори включають в себе: ємкість ринку, інфраструктура на кон'юнктура ринку, рівень конкуренції у галузі, природні умови.

Управління прибутком – це процес побудови та реалізації найбільш економічно ефективних рішень щодо питань формування, розподілу та використання фінансового результату господарської діяльності підприємства з метою забезпечення стійкого фінансового стану й ефективної діяльності підприємства у майбутньому. Для того щоб ефективно здійснювати управління, підприємству потрібно проводити ретельний аналіз прибутку. Це дасть змогу зрозуміти, які з чинників негативно чи позитивно впливають на прибуток, які види діяльності приносять найменше прибутку, витрати на яку діяльність не приносять очікуваного результату. Після аналізу цієї інформації підприємство може оцінювати резерви зростання фінансових результатів та впроваджувати їх у виробництво.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ТА ПРИБУТКІВ ТОВ «НОВА ПОШТА»

2.1. Загальна характеристика діяльності ТОВ «Нова Пошта»

Товариство з обмеженою відповідальністю «Нова Пошта» засноване 19.01.2001 року. Основний вид діяльності - 52.29 Інша допоміжна діяльність у сфері транспорту [29]. Підприємство надає логістичні та дистрибуційні послуги, доставляючи як документи та найдрібніші посилки, так і великі вантажі. Підприємство зареєстрована за адресою: Україна, 03026, місто Київ, Столичне шосе, буд. 103, 1 корп., 9 поверх. Код ЄДРПОУ – 31316718. Статутний капітал компанії – 4 654 075 грн. 90% власності належить засновникам - Климову В'ячеславу Валерійовичу та Поперешнюку Володимиру Анатолійовичу. Представником та керівником компанії наразі обрано Бульбу Олександра Миколайовича [29]. До Наглядової ради компанії входять Володимир Поперешнюк, В'ячеслав Клімов, Інна Поперешнюк і Тарас Кириченко [30]

Історія компанії ТОВ «Нова Пошта» почалася в лютому 2001 року, коли університетські друзі В'ячеслав Климов і Володимир Поперешнюк вирішили заснувати спільну справу. Обом було по 25 років. З вибором ринкової ніші допоміг визначитися невеликий кондитерський бізнес Володимира. Він якраз шукав шляхи транспортування товару з Полтави по Україні. Так у молодих

підприємців з'явилася ідея запропонувати українцям нову послугу – швидку і зручну доставку.

Стартовий капітал компанії ТОВ «Нова Пошта» становив 7000 доларів, а в команду увійшло всього 7 осіб. Вячеслав Климов і Володимир Поперешнюк стали основними співзасновниками бізнесу, Інна Поперешнюк – міноритарним.

Перші три роки роботи компанії пройшли під знаком пошуку клієнтів і шляхів розвитку. Переломним моментом стало отримання співзасновниками компанії ступеня Executive MBA. Навчання в бізнес-школі обидва називають відправною точкою для системного й усвідомленого підходу до управління бізнесом. На четвертому році існування у компанії з'являються перші великі клієнти і конкуренти. Саме тоді в компанії сформувалися і зміцніли дві основні цінності - клієнтський сервіс і висока якість послуг. В цей час в ТОВ «Нова Пошта» почалося формування ключової команди управлінців, а також адміністративної структури з поділом на регіональні філії та центральні офіси в Києві та Полтаві.

2007 стає роком, коли ТОВ «Нова Пошта» вперше виходить на прибутковість. Незабаром після цього в компанії починається знаковий етап активного розвитку. Протягом декількох років вона демонструє впевнене зростання: відкриваються відділення в містах-мільйонниках, посилюються позиції в сегменті B2B за рахунок розширення клієнтської бази.

Не зважаючи на труднощі, підприємство вистояла восени 2008-го під час світової фінансової кризи. Обороти компанії ТОВ «Нова пошта» впали на 30%, та власники вирішили осідлати хвилю кризи і витягти з неї вигоду. Климов і Поперешнюк роблять ставку на розвиток: оптимізують логістику, змінюють підхід до мотивації персоналу і маркетингу, фокусуються на ефективності продажів. І вже в грудні ТОВ «Нова пошта» знову демонструє зростання. На той час підприємство тільки поширилась на усі регіони України.

В 2009 році ТОВ «Нова пошта» стає лідером ринку експрес-доставки в Україні. Підприємство розширюється вражаючими темпами, щорічно збільшуючи обсяги перевезених вантажів втричі. У 2009 році ТОВ «Нова пошта» доставила

більше 1,6 млн посилок, в 2010 - понад 4 млн. Схожими темпами розвивається й мережа відділень. Якщо в 2009-му вона складається з 80 відділень, в 2010 році їх стає вже 140. Одна з основних цілей компанії - підвищення ефективності процесів. Розширюється мережа, вдосконалюється система логістики і сортування вантажів, оновлюється автопарк.

В цей період ТОВ «Нова пошта» активно налагоджує роботу зі зростаючим сегментом e-commerce і стає ключовим партнером для багатьох інтернет-магазинів. Пропозиція клієнту "логістики під ключ" дозволяє їй міцно закріпитися на ринку B2C.

Уже через два роки, до кінця 2011-го, кількість посилок, відправлених з ТОВ «Нова пошта», збільшується до 12 млн в рік. Мережа налічує понад 500 відділень по всій Україні. На цей час команда компанії включає вже понад 5 тисяч осіб. Щоб дати їм можливість навчатися і розвивати компетенції, необхідні для успішної кар'єри в компанії ТОВ «Нова пошта», прийнято рішення заснувати Корпоративний університет.

В рамках компанії сформувалося кілька векторів розвитку, серед яких — міжнародний напрямок (Нова пошта Глобал). У 2014 році ТОВ «Нова Пошта» відкрила представництва в Грузії та Молдові.

Для українців підприємство перестала бути просто службою доставки. Згідно з новою корпоративною структурою, тепер вона представляє собою групу компаній, яка пропонує клієнтам комплекс логістичних та супутніх сервісів. Тепер у відділеннях можна не лише отримати або відправити посилку чи вантаж, скористатися послугою адресної доставки, але й виконати грошовий переказ через платіжну систему ForPost (яка у 2019 році змінила назву на NovaPay) і замовити послугу фулфілменту.

Підприємство впроваджує сучасні ІТ-рішення для зручності клієнтів. Один з таких кроків - запуск мобільного додатка, який дозволяє користувачам зручно використовувати послуги компанії у будь-якому місці, де є доступ до Інтернету.

Успішно розвивається логістична інфраструктура компанії: посилки та вантажі обробляються на терміналах, а доставити відправлення можна не тільки

на відділення, а й через поштомати та мінівідділення (parcel shops). Завдяки цьому клієнти можуть отримувати посилки в пішій доступності від дому або офісу.

В рамках стратегії корпоративної соціальної відповідальності підприємство реалізує проєкт «Гуманітарна пошта України», завдяки якому волонтерські організації коштом компанії перевозять гуманітарні вантажі по Україні.

У 2015 році проєкт був відзначений нагородою в номінації «Бізнес, який змінює країну» від Центру розвитку КСВ в Україні. До моменту повномасштабного вторгнення росії у лютому 2022 року «Гуманітарною поштою» було доставлено майже 20 тис. тонн гуманітарних вантажів.

На закінчення 2015 року мережа компанії, охоплює майже 1000 населених пунктів по всій Україні, нараховує понад 2200 відділень, 1400 поштоматів і 37 терміналів. Протягом 2015 року підприємство здійснила перевезення 100 мільйонів відправлень.

Протягом 2015-2018 років тривало будівництво 1 черги Київського інноваційного терміналу — найсучаснішого в Україні автоматизованого сортувального центру. Після відкриття термінал почав обробляти 200 тис. посилок на добу.

У 2019 році почали роботу Хмельницький та Львівський інноваційний термінали (ХІТ та ЛЕО), у 2020 — Харківський інноваційний термінал (ХАІ), а у 2021 — 2 частина КІТа, після чого його потужність зростає до 50 тис. посилок на годину.

Темпи розвитку мережі і обсягу відправлень у Новій пошті досягли рекордних значень. Якщо на кінець 2017 року було 2300 відділень, то кількість їх зросла до 6000 у 2019 році, а на кінець 2021 року вже складала 9990, а також 12 739 поштоматів. Кількість доставлених посилок також значно зросла - з 146 млн у 2017 році до рекордних 372 млн у 2021.

Міжнародна доставка також демонструє активний ріст. Якщо у 2015 році у НП Глобал було всього 2 бізнес-клієнти, то на кінець 2021 року їх кількість збільшилась до 7 млн, також укладено 7 000 договорів з бізнес-клієнтами.

З метою забезпечення термінової доставки та організації регулярних рейсів з будь-якої точки світу, у 2021 році підприємство започаткувало авіакомпанію Supernova Airlines.

Ще до початку пандемії ТОВ «Нова Пошта» впровадила медичне страхування для всіх своїх працівників (2018 рік) і активно розвивала соціальні та неприбуткові ініціативи, такі як Школа бізнесу для малого та середнього бізнесу, проєкт "Круто" (освітня платформа для студентів), марафони та півмарафони по всій країні тощо.

У 2020 році, під час пандемії, підприємство тимчасово скоротила деякі з цих проєктів, акцентуючись на основному завданні - допомозі лікарням та порятунку людей від хвороби. ТОВ «Нова Пошта» активно здійснювала закупівлю та передачу безкоштовного медичного обладнання, ліків та засобів захисту лікарням, а також організовувала масову вакцинацію своїх працівників. Загалом, підприємство вклала 60 млн грн у боротьбу з коронавірусом, надаючи допомогу більш як півсотні лікарень по всій Україні.

2021 виявився рекордним для ТОВ «Нова Пошта» — вона перевезла 372 млн посилок. Проте 2022 став новим викликом для компанії. З початком повномасштабного вторгнення РФ 24 лютого 2022 року потік посилок фактично зупинився. Втім, Новій пошті вдалось зберегти стійкість та майже повернутись на довоєнні обсяги: за результатами 2022 року було доставлено 315 млн посилок та вантажів. Не дивлячись на дозвіл влади не платити податки бізнесу протягом певного періоду на початку війни, компанії групи перерахували до бюджетів країни 7,1 мільярда гривень податків та зборів. Ця сума збільшилась на 700 млн грн у 2022 порівняно з минулим 2021 «мирним» роком [31]. За 2023 рік обсяг сплачених групою компаній податків склав 10,7 млрд грн. Наразі група NOVA входить до ТОП-20 найбільших платників податків в Україні [32].

Після 24 лютого 2022 року «Гуманітарна пошта» трансформувалась в окремий гуманітарний напрям роботи Нової пошти. За 2022 рік обсяг допомоги, доставку якої оплатила ТОВ «Нова Пошта», склав 22 073 тонн — це як вага 77 літаків «Мрія». Усього ж за 8 років програми підприємство у рамках цього

проекту допомогла з логістикою та доставкою 1150 благодійним фондам та організаціям [31].

Від самого початку великої війни підприємство ні на мить не зупиняла підтримку армії та гуманітарну допомогу, інвестувавши у наближення перемоги за рік від 24 лютого 2022 року понад 400 млн грн. У 2023 обсяг цих інвестицій щомісяця поповнювався на 50 млн грн.

ТОВ «Нова Пошта» інвестує у наближення перемоги та активно допомагає захисникам та громадянам, які постраждали від війни. ТОВ «Нова Пошта» на постійній основі допомагає 15 військовим бригадам, закриваючи усі їхні запити, та іншим підрозділам, які звертаються по допомогу. Також підприємство щомісяця донатить на благодійні фонди, бере участь у великих зборах, які ведуть інші компанії, та організовує власні. Наприклад, з червня по грудень ТОВ «Нова Пошта» разом із фондом “Повернись живим” запустили проєкт “Запакуй небо — Прокачай ППО!”, у рамках якого зібрали 330 млн грн на закупівлю засобів зв’язку для ППО. Окрім цього, ТОВ «Нова Пошта» фінансово та логістично підтримує ДСНС, будує надійні бетонні укриття для цивільних, виступає меценатом відкриття реабілітаційних центрів для військових та багато іншого. З початку збройної агресії РФ проти України у 2014 році підприємство спрямувала на допомогу армії та цивільним, які постраждали від війни, понад 1,6 млрд грн. [32].

У 2022 році розпочата експансія у Європу. Підприємство вийшла на ринок Польщі під брендом Nova Post та відкрила 30 власних відділень у 18 найбільших польських містах. Мета — дати можливість українцям відправляти та отримувати посилки так само легко і зручно, як і вдома. У лютому запрацювала ТОВ «Нова Пошта» у Литві — Nova Post Lietuva. Перше відділення відкрилось у Вільнюсі [34].

Щоб надавати клієнтам швидкий та якісний сервіс в умовах постійного зростання обсягів відправлень, ТОВ «Нова Пошта» активно розбудовує власну логістичну інфраструктуру, та продовжує модернізувати мережу сортувальних терміналів. Підприємство має 133 сортувальних терміналів та депо у кожному обласному центрі країни, у яких автоматизувала процеси сортування. У лютому

2022 відкрились інноваційні термінали ДАО у Дніпрі та ЗІТ у Запоріжжі. Також у 2023 році були запущені в експлуатацію нові термінали під Києвом та Одесі. Сортувальні термінали здатні обробляти від 8 тис. до 50 тис. посилок на годину [32].

Також підприємство має два вантажні термінали на території Польщі — у містах Варшава та Глогув Малопольський. Їхня сумарна потужність — 4500 посилок на добу. [31].

Наразі до групи компаній NOVA входять українські та міжнародні компанії, зокрема: логістична підприємство ТОВ «Нова Пошта» в Україні, «Nova Post Europe», «Nova Global», авіапідприємство «Supernova Airlines», фінансова підприємство «NovaPay», а також ІТ-підприємство «Nova Digital» [32]

Nova Post Europe забезпечує швидку та надійну доставку документів, посилок і вантажів між європейськими країнами та Україною. Підприємство активно продовжує виходити на зарубіжний ринок. Наразі NOVA вже присутня у таких країнах та дозволяє відправляти посилки між ними: Україна, Молдова, Польща, Литва, Чехія, Румунія, Німеччина, Словаччина, Естонія, Латвія, Угорщина, Італія. А також планується відкриття відділень у Великій Британії, Франції та Іспанії [33]. Клієнти мають можливість відправляти та отримувати посилки і вантажі у відділеннях Nova Post, за будь-якою адресою на території цих країн, а також у 35 000 точках сервісу наших партнерів — PUDO та поштоматах [32].

Nova Global фокусується на глобальному ринку електронної комерції та співпраці з міжнародними онлайн маркетплейсами. З Nova Global будь-які інтернет-магазини у країнах Північної та Південної Америки, в країнах Азіатсько-Тихоокеанського регіону, а також Великобританії стають доступними для українського споживача з доставкою товарів Новою поштою. Для українського середнього та малого бізнесу послуги компанії – це можливість виходити на нові ринки й розвивати експорт своїх товарів.

Щоб гарантувати швидкі терміни доставки своїм клієнтам із будь-якої точки світу, у 2021 році NOVA заснувала авіакомпанію Supernova Airlines. Вона

стала першою в Україні, яка отримала сертифікат експлуатанта під час війни. У 2022 авіапідприємство Supernova Airlines розпочала виконувати рейси літаками АН-26. У травні 2023 підприємство здійснила перший запланований маршрут Рига-Жешув-Рига, що відбуваються щовівторка та щочетверга [33].

NovaPay - це небанківська фінансова установа, що розробляє власну міжнародну платіжну систему та надає фінансові послуги клієнтам Нової пошти та підприємствам. У 2021 році NovaPay стала повноправним учасником міжнародних платіжних систем Visa та MasterCard, ставши першою серед приватних небанківських фінансових установ України, що досягла цього статусу. За даними Національного банку України, NovaPay займає лідируючу позицію на ринку переказів з часткою у 35%. У 2023 році NovaPay випустила бета-версію мобільного додатку, який дозволяє клієнтам зручно та вигідно оплачувати послуги Нової пошти. Підприємство також отримала сертифікат відповідності міжнародному стандарту безпеки даних індустрії платіжних карток PCI DSS, підтверджуючи надійний захист банківських даних користувачів під час платежів через систему NovaPay. У той же 2023 рік NovaPay отримала розширену ліцензію НБУ, яка дозволяє відкривати рахунки для приватних та корпоративних клієнтів, випускати картки та інші фінансові послуги. Крім того, підприємство подала документи на отримання ліцензії ЕМІ від банку Литви, що дозволить їй надавати фінансові послуги в Європі.

Nova Digital, яка є частиною NovaPay, є потужним виробником веб-додатків та програмного забезпечення будь-якої складності та навантаженості на них. Підприємство створює та обслуговує програмні продукти, які обробляють 30 000 операцій в секунду та успішно використовуються більш ніж 32 мільйонами приватних та бізнес-користувачів [32].

Усі компанії NOVA керуються одними цінностями: Fast – Easy – Safe – Human – Tech – Growth [32].

На сьогодні (кінець лютого 2024) підприємство NOVA налічує у команді понад 45000 працівників, понад 10800 пунктів та відділень тільки в Україні, а за добу обробляє більш ніж 2,5 млн фінансових транзакцій [33].

ТОВ «Нова Пошта» демонструє такі показники успішності компанії:

- своєчасно до відділення - 99,33%
- своєчасно до дверей - 94,05%
- своєчасно забраний вантаж - 97,47%,
- з чого впливає висока готовність NPS рекомендувати - 76% [34].

Згідно з соціологічними дослідженнями, вже багато років ТОВ «Нова Пошта» залишається love mark для українців — сервісом, яким вони користуються регулярно та з задоволенням, а також рекомендують іншим [34]. А згідно з опитуваннями glassdoor, 74% працівників порекомендують друзям працювати у цій компанії [35].

«Золоте правило фінансування» визначає, що фінансовий капітал, який вкладається у необоротні та оборотні активи підприємства, повинен бути мобілізований на термін, що не менше від строку, на який ці активи придбані. Це забезпечує стабільну ліквідність та платоспроможність підприємства.

Зміст «золотого правила розвитку підприємства» виражається умовою:

$$T_{п} > T_{в} > T_{А} > 100\% \quad (2.1)$$

де $T_{п}$ – темп зростання прибутку підприємства, %;

$T_{в}$ – темп зростання виручки від продажу продукції (робіт, послуг), %;

$T_{А}$ – темп зростання сукупних активів підприємства, %. [36]

Розглянемо показники оцінки дотримання «золотого правила фінансування» для ТОВ «Нова Пошта» (таблиця 2.1).

Протягом досліджуваного періоду підприємство успішно дотримувалося «золотого правила фінансування», стосовно першого критерія. Але стосовно другого критерія це не справджується. Це свідчить про те, що у підприємства були не найстабільніші фінансові показники і його фінансова рівновага не була забезпечена на достатньому рівні.

Перший критерій – темп росту авансового капіталу повинен бути більше 100%. Дотримання цього критерію зберігається за весь досліджуваний період, але

наявна постійна динаміка зменшення, і в 2023 році він наближається до критичної відмітки.

Другий критерій – темп росту авансового капіталу повинен бути меншим від темпу росту обсягу реалізації. Протягом 2020-2022 року даний критерій не дотримувався, але в 2023 він нарешті досяг потрібного значення.

Третій критерій – темп росту обсягу реалізації повинен бути меншим, ніж темп росту прибутку до оподаткування. Цей критерій дотриманий лише у період 2020-2022 років, але в 2023 був порушений.

Таблиця 2.1

Показники оцінки дотримання «золотого правила фінансування»

Показники	Роки				Оцінка дотримання
	2020	2021	2022	2023 (3й квартал)	
Перший критерій: довгострокові активи / довгострокові пасиви ≤ 1					
Довгострокові активи, тис. грн.	164 563	232 267	202 964	70 054	Дотримано
Довгострокові пасиви, тис. грн.	1 643 597	3 643 531	3 100 195	5 036 284	
Співвідношення довгострокових активів до пасивів	0,10	0,06	0,07	0,01	
Другий критерій: короткострокові активи / короткострокові пасиви ≥ 1					
Короткострокові активи, тис. грн.	4 895 121	5 832 065	7 489 573	5 014 485	Не дотримано
Короткострокові пасиви, тис. грн.	4 392 133	6 153 342	7 946 849	7 191 068	
Співвідношення короткострокових активів та пасивів	1,11	0,95	0,94	0,70	

Отже, можна сказати, що «золоте правило розвитку» частково не спостерігається, проте можна відзначити позитивну динаміку прибутковості підприємства. Це свідчить про те, що підприємство може мати умови для стабільності та фінансової рівноваги.

Таблиця 2.2

Розрахункові показники оцінки «золотого правила розвитку» для ТОВ «Нова Пошта»

Показник	Роки				Абсолютне відхилення			
	2020	2021	2022	2023 (3й квартал)	2021-2020	2022-2021	2023-2022	2023-2020
Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування, тис. грн.	2 108 389	3 091 032	4 013 813	2 012 163	982643	922781	-2001650	-96226
Темп росту прибутку до оподаткування, %	155,37	146,61	129,85	50,13	-8,76	-16,75	-79,72	-105,24
Чистий дохід (виручка) від реалізації, тис. грн.	20 621 616	25 549 607	28 461 964	15 814 469	4927991	2912357	-12647495	-4807147
Темп росту обсягу реалізації, %	128,80	123,90	111,40	55,56	-4,90	-12,50	-55,84	-73,23
Середній розмір капіталу, тис. грн.	3 497 828	5 568 255	8 468 177	8 749 259	2070427	2899922	281082	5251431
Темп росту авансованого капіталу, %	180,75	159,19	152,08	103,32	-21,56	-7,11	-48,76	-77,43

Важливо враховувати не лише абсолютні значення моделей, але й їх тенденції з часом, щоб отримати повнішу картину економічного розвитку підприємства.

Сформуємо результати в таблицю для того, щоб краще розуміти ситуацію (таблиця 2.3)

Таблиця 2.3

Оцінка рівня дотримання умов «золотого правила розвитку» ТОВ «Нова Пошта»

Умова «золотого правила розвитку»	Оцінка дотримання умови «золотого правила розвитку»			
	2020	2021	2022	2023 (3й квартал)
ТА (%) > 100%	180,75 > 100 дотримано	159,19 > 100 дотримано	152,08 > 100 дотримано	103,32 > 100 дотримано
ТВ (%) > ТА (%)	128,8 < 180,75 не дотримано	123,9 < 159,19 не дотримано	111,4 < 152,08 не дотримано	55,56 < 103,32 не дотримано
ТП (%) > ТВ (%)	155,37 > 128,8 дотримано	146,61 > 123,9 дотримано	129,85 > 111,4 дотримано	50,13 < 55,56 не дотримано

Отже, за досліджуваний період «золоте правило розвитку» ТОВ «Нова Пошта» переважно не було дотримане в жодному з років, особливо в 2023 році, де жодний з критеріїв не був дотриманий.

2.2. Аналіз фінансового стану ТОВ «Нова Пошта»

Доцільно розпочати аналіз фінансового стану ТОВ «Нова Пошта» з показників ліквідності, оскільки вони вказують на здатність виконувати свої фінансові зобов'язання за допомогою наявних грошових ресурсів (таблиця 2.4).

Коефіцієнт абсолютної ліквідності вказує на те, яка частина зобов'язань ТОВ «Нова Пошта» може бути негайно погашена за рахунок його найліквідніших активів.

Таблиця 2.4

Показники ліквідності ТОВ «Нова Пошта»

Показник	Роки				Абсолютне відхилення			
	2020	2021	2022	2023 (3й квартал)	2021-2020	2022-2021	2023-2022	2023-2020
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,66	0,48	0,62	0,23	-0,18	0,14	-0,39	-0,43
Коефіцієнт поточної ліквідності	1,12	0,95	0,94	0,7	-0,17	-0,01	-0,24	-0,42
Коефіцієнт швидкої ліквідності	1,07	0,89	0,82	0,63	-0,18	-0,07	-0,19	-0,44

За аналізом з 2020 по 2023 рік видно, що цей показник зменшився на 0,43, але залишився вище нормативного рівня, який становить більше 0,2. Це означає, що ТОВ «Нова Пошта» все ще має достатньо коштів для негайного погашення зобов'язань.

Найвище значення показника було у 2020 році, і це може бути пов'язано з впливом пандемії COVID-19, яка вперше зафіксована в Україні у цей період. Тенденція цього показника переважно негативна, але залишається на сприятливому рівні. Зменшення коефіцієнта абсолютної ліквідності пояснюється зростанням поточних зобов'язань підприємства швидше, ніж зростанням наявних коштів.

Коефіцієнт поточної ліквідності вказує на співвідношення оборотних активів до поточних зобов'язань ТОВ «Нова Пошта». Продовжуючи тенденцію попереднього показника, спостерігається стійке його зниження. Однак у цьому випадку показник випадає за межі нормативу, що свідчить про проблемний стан платоспроможності, оскільки оборотних активів недостатньо для покриття поточних зобов'язань. Загальне зменшення показника склало 0,417, але варто зауважити, що ці дані лише за третій період 2023 року, але й надалі спостерігається подібна тенденція.

Коефіцієнт швидкої ліквідності відображає відношення високоліквідних активів до поточних зобов'язань і також може бути розглянутий як кількість грошей оборотних коштів на кожну гривню поточних зобов'язань. Нормативне значення для цього показника становить більше 1. Проте, показник лише у 2020 році був у межах норми, а згодом зменшувався, склавши зниження на 0,438. Отже, можна зробити висновок, що ТОВ «Нова Пошта» має проблеми з платоспроможністю.

В результаті ми спостерігаємо, що ситуація ТОВ «Нова Пошта» погіршується з кожним роком. Постійне зниження коефіцієнта швидкої ліквідності та інші показники ліквідності свідчать про те, що воно стає менш платоспроможним. Ця тенденція вимагає негайних заходів з покращення фінансового стану підприємства, таких як раціоналізація витрат, оптимізація управління запасами та залучення додаткових джерел фінансування. Важливо вжити ефективних заходів, щоб

уникнути подальшого погіршення ситуації та забезпечити стійке фінансове здоров'я ТОВ «Нова Пошта» у майбутньому.

Тепер розглянемо показники ділової активності ТОВ «Нова Пошта» (таблиця 2.5).

Коефіцієнт оборотності активів показує, скільки разів за аналізований період відбувається повний цикл виробництва і обігу, що в свою чергу виражає ефективність використання ресурсів ТОВ «Нова Пошта». Загалом цей показник зменшився на 1,41 оберт за досліджуваний період, що показує зниження ефективності використання ресурсів ТОВ «Нова Пошта».

Далі розглянемо коефіцієнт оборотності обігових активів, який визначає, скільки разів обігові кошти обертаються за рік. У 2020 році цей показник є досить високим і становить 18,08 обертів, але спостерігається тенденція до його зменшення. За досліджуваний період це зменшення склало 15,89 обертів. При такому зменшенні коефіцієнта збільшується період обороту обігових активів ТОВ «Нова Пошта». Протягом цього періоду період обороту збільшився на 144,28 днів. Така тенденція свідчить про неефективний фінансовий менеджмент у ТОВ «Нова Пошта».

Коефіцієнт оборотності запасів вказує на те, скільки разів за рік запаси підприємства обертаються. Високе значення цього показника, як у нашому випадку, свідчить про неперервну роботу ТОВ «Нова Пошта». За весь аналізований період цей показник зменшився на 45,77 обертів. Період оборотності запасів збільшився на 5 днів внаслідок зміни цього показника. Отже, можна вважати, що запаси досить раціонально. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості вказує на кількість разів, яку кредиторська заборгованість обертається за один рік. Ми спостерігаємо стабільне зменшення цього показника, втрачаючи 2,5 обертів за аналізований період. Головним чином це зумовлено збільшенням як короткострокових, так і довгострокових кредитів на значну суму. У результаті ми спостерігаємо збільшення періоду оборотності цього показника на 87,02 днів.

Таблиця 2.5

Показники ділової активності ТОВ «Нова Пошта»

Найменування показника	Роки				Абсолютне відхилення			
	2020	2021	2022	2023 (3й квартал)	2021-2020	2022-2021	2023-2022	2023-2020
Оборотність активів (обороті), коефіцієнт трансформації	2,16	1,66	1,46	0,75	-0,5	-0,2	-0,71	-1,41
Коефіцієнт оборотності обігових коштів (обороті)	18,08	6,44	8	2,19	-11,64	1,56	-5,81	-15,89
Період одного обороту обігових коштів (днів)	19,91	55,87	45	164,19	35,96	-10,87	119,19	144,28
Коефіцієнт оборотності запасів (обороті)	84,56	61,23	40,13	38,78	-23,33	-21,1	-1,35	-45,78
Період одного обороту запасів (днів)	4,26	5,88	8,97	9,28	1,62	3,09	0,31	5,02
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості (оборотів)	4,7	4,15	3,58	2,2	-0,55	-0,57	-1,38	-2,5
Період погашення кредиторської заборгованості (днів)	76,68	86,7	100,52	163,7	10,02	13,82	63,18	87,02
Коефіцієнт оборотності власного капіталу (оборотність)	5,9	4,59	3,36	1,81	-1,31	-1,23	-1,55	-4,09
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (оборотів)	11,43	10,17	18,50	5,46	-1,26	8,33	-13,05	-5,98
Період погашення дебіторської заборгованості (днів)	31,48	35,38	19,46	65,98	3,90	-15,93	46,53	34,50

Коефіцієнт оборотності власного капіталу вказує на кількість разів, яку власний капітал ТОВ «Нова Пошта» обертається протягом року. Цей показник значно зменшився через значний нерозподілений прибуток, що був наявний у підприємства станом на 2023 рік. За досліджуваний період цей показник зменшився на 4,09 обертів, що вказує на гіршу циркуляцію власного капіталу. Це сталося через швидший темп росту нерозподіленого прибутку порівняно з чистими доходами.

Отже, можна вважати, що ділова активність ТОВ «Нова Пошта» на задовільному рівні, але поступово погіршується. Політика використання ресурсів на ТОВ «Нова Пошта» не дає належного результату і потребує коригування або повного перегляду.

Тепер розглянемо показники рентабельності ТОВ «Нова Пошта» (таблиця 2.6).

Рентабельність ТОВ «Нова Пошта» з кожним роком зменшується, але залишається на досить задовільному рівні. Рентабельність активів зменшилась на 12,5%, рентабельність капіталу на 9,2%, виробничих фондів – на 17%, а рентабельність витрат зменшилась на 15,3%. Однак найбільш вразливим показником є рентабельність власного капіталу, яка зменшилась майже вдвічі. Цей показник вказує на те, наскільки ефективно використовуються власні кошти підприємства, і зменшення його на 27,8% свідчить про серйозні проблеми в управлінні ресурсами. Зростання нерозподіленого прибутку швидше, ніж чистого прибутку, що призводить до подальшого падіння цього показника.

Коефіцієнт реінвестування показує, що значна частина прибутку реінвестована у ТОВ «Нова Пошта». Це веде до інтенсифікації діяльності підприємства, але оскільки рентабельність сильно впала, то це не є ефективним використанням прибутку.

Загальною тенденцією на ТОВ «Нова Пошта» є помірне погіршення показників з часом. Хоча не можна стверджувати, що ситуація швидко погіршується, але все ж є помітний регрес у деяких ключових показниках. Це може вказувати на те, що ТОВ «Нова Пошта» може стикатися з певними викликами або проблемами в своїй діяльності, які впливають на його фінансове становище.

Таблиця 2.6

Показники рентабельності ТОВ «Нова Пошта»

Найменування показника	Роки				Абсолютне відхилення			
	2020	2021	2022	2023 (3й квартал)	2021-2020	2022-2021	2023-2022	2023-2020
Рентабельність активів за прибутком до оподаткування	0,221	0,201	0,206	0,096	-0,02	0,01	-0,11	-0,13
Рентабельність капіталу (активів) за чистим прибутком	0,179	0,164	0,167	0,088	-0,02	0,00	-0,08	-0,09
Рентабельність власного капіталу	0,489	0,452	0,385	0,210	-0,04	-0,07	-0,17	-0,28
Рентабельність виробничих фондів	0,311	0,264	0,268	0,141	-0,05	0,00	-0,13	-0,17
Рентабельність реалізованої продукції за прибутком від реалізації	0,294	0,269	0,259	0,186	-0,03	-0,01	-0,07	-0,11
Рентабельність витрат	0,360	0,317	0,312	0,206	-0,04	0,00	-0,11	-0,15
Коефіцієнт реінвестування	1,933	2,083	2,375	4,734	0,15	0,29	2,36	2,80
Період окупності капіталу	5,576	6,098	5,981	11,392	0,52	-0,12	5,41	5,82
Період окупності власного капіталу	2,046	2,210	2,595	4,752	0,16	0,39	2,16	2,71

Отже, в результаті на ТОВ «Нова Пошта» склалася дуже негативна ситуація з рентабельністю, навіть при значних прибутках. Політика управління прибутком не дає належного ефекту для покращення становища підприємства. Це означає, що навіть при наявності коштів в такому темпі становище буде лише погіршуватись. Таким чином, потрібно терміново вносити корективи в модель управління ТОВ «Нова Пошта», щоб змінити цю тенденцію та покращити ефективність використання ресурсів.

Тепер розглянемо показники фінансової стійкості ТОВ «Нова Пошта» (таблиця 2.7).

Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами запасів вказує на те, яка частина вартості запасів фінансується за рахунок власних ресурсів ТОВ «Нова Пошта». Нормативне значення цього показника розпочинається з рівня 0,5. Однак на даному підприємстві цей показник має від'ємне значення, що свідчить про те, що власний капітал не забезпечує фінансування запасів взагалі. За весь аналізований період цей показник зменшився на 1,21, що ще більше погіршило фінансове становище ТОВ «Нова Пошта». Крім того, необоротні активи значно перевищують обсяг власного капіталу, що ще більше ускладнює ситуацію.

Коефіцієнт фінансової незалежності відображає співвідношення між власним капіталом та всіма фінансовими ресурсами підприємства. Цей показник вказує на те, яка частина пасиву покрита власними коштами. Інтерпретуючи цей показник, можна зауважити, що у 2020 році власний капітал становив 37% від всього пасиву, а в 2023 році цей показник збільшився до 42%, що свідчить про зростання фінансової незалежності на 5% за цей період. Однак навіть це значення залишається нижче від рекомендованого рівня, що вказує на те, що ТОВ «Нова Пошта» має незадовільну самофінансованість.

Коефіцієнт фінансової залежності є оберненим до показника фінансової незалежності.

Таблиця 2.7

Показники фінансової стійкості ТОВ «Нова Пошта»

Показник	Роки				Абсолютне відхилення			
	2020	2021	2022	2023 (3 квартал)	2021-2020	2022-2021	2023-2022	2023-2020
Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами	-0,23	-0,68	-0,47	-1,44	-0,45	0,20	-0,96	-1,21
Коефіцієнт забезпечення власними обіговими коштами запасів	-5,72	-11,21	-6,06	-19,63	-5,49	5,15	-13,57	-13,91
Коефіцієнт покриття запасів	47,78	43,43	33,22	57,08	-4,34	-10,21	23,86	9,30
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	0,37	0,36	0,43	0,42	0,00	0,07	-0,02	0,05
Коефіцієнт фінансової залежності	2,73	2,76	2,30	2,40	0,03	-0,45	0,09	-0,33
Коефіцієнт маневреності власного оборотного капіталу	-0,33	-0,71	-0,42	-0,82	-0,39	0,29	-0,40	-0,50
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	0,63	0,64	0,57	0,58	0,00	-0,07	0,02	-0,05
Коефіцієнт фінансової стійкості (коефіцієнт фінансування)	0,58	0,57	0,77	0,72	-0,01	0,20	-0,05	0,14
Показник фінансового левериджу	1,73	1,76	1,30	1,40	0,03	-0,45	0,09	-0,33
Коефіцієнт фінансової стабільності	0,54	0,60	0,59	0,66	0,06	-0,01	0,06	0,12

Він відображає частку позикових коштів у загальній структурі пасиву підприємства. Зменшення цього показника на 0,33 в порівнянні з 2020 роком означає швидкий ріст позикових коштів, що призвело до таких змін. Такий тренд може вказувати на збільшення залежності ТОВ «Нова Пошта» від зовнішніх джерел фінансування.

Коефіцієнт маневреності власного оборотного капіталу вказує на частину власного капіталу, яка може бути використана для фінансування оборотних активів. Якщо цей показник є від'ємним, як у випадку з ТОВ «Нова Пошта», це означає, що власний капітал не може покрити оборотні активи, оскільки весь капітал спрямовується на необоротні активи. Зменшення цього показника на 0,5 протягом періоду з 2020 по 2023 рік свідчить лише про подальше погіршення фінансового стану ТОВ «Нова Пошта».

Коефіцієнт фінансової стійкості є показником, який відображає платоспроможність ТОВ «Нова Пошта» у довгостроковій перспективі, а також співвідношення між власним та позиковим капіталом. Підвищення цього показника з 2020 до 2023 року на 0,17 свідчить про поліпшення балансу між капіталами та меншу залежність підприємства від позикових коштів. Таке зростання означає, що ТОВ «Нова Пошта» може більш ефективно управляти своїми фінансовими ресурсами та має більш стабільну фінансову базу для подальшого розвитку.

Коефіцієнт фінансового левериджу вказує на те, якою мірою ТОВ «Нова Пошта» використовує позикові кошти у порівнянні з власним капіталом для фінансування своєї діяльності. Зменшення цього показника на 0,33 за вказаний період свідчить про те, що ТОВ «Нова Пошта» зменшило свою заборгованість в довгостроковій перспективі, що вказує на певний ступінь фінансової стабільності та здатності виконувати свої зобов'язання.

Коефіцієнт фінансової стабільності є важливим показником, який вказує на стійкість ТОВ «Нова Пошта» у відношенні до його фінансової позиції та здатності

виконувати свої зобов'язання у довгостроковій перспективі. Збільшення коефіцієнта фінансової стабільності з часом може свідчити про певне покращення фінансової позиції ТОВ «Нова Пошта» та його здатності виконувати фінансові зобов'язання в майбутньому.

Отже, можна сказати, що фінансова стійкість ТОВ «Нова Пошта» зменшилась, але досі на допустимому рівні.

Враховуючи результати попередніх обчислень, доцільно дізнатися ймовірність банкрутства ТОВ «Нова Пошта» (таблиця 2.8).

Попри складнощі, з якими зіштовхується ТОВ «Нова Пошта», ймовірність банкрутства за різними моделями оцінюється як дуже низька. Це означає, що на даний момент ризику для компанії є мінімальними з точки зору фінансової стійкості та платоспроможності. Проте важливо зазначити, що протягом усього періоду спостерігається негативна тенденція.

Показники за різними моделями демонструють послідовне зниження або стагнацію, а не покращення. Це може свідчити про потенційні майбутні проблеми, які можуть виникнути в компанії.

Інтегральний показник за моделлю Альтмана за 2020-2022 роки більший, ніж 2,9, що означає дуже низьку ймовірність банкрутства. За 2023 показник становить 2,46 і знаходиться в зоні низької ймовірності банкрутства.

Інтегральний показник за моделлю Таффлера і Тішоу більший 0,2, а отже ймовірність банкрутства низька.

Показник за моделлю Ліса більший, ніж 0,37, що означає дуже низьку ймовірність банкрутства ТОВ «Нова Пошта».

За період 2020-2022 років інтегральні показники за моделлю Спрінгейта більші, ніж 0,862, що означає відсутність ймовірності банкрутства, а в 2023 році з'являється така ймовірність.

За моделлю Матвійчука показники повинні бути вищими, ніж 1,104, це означає, що фінансовий стан ТОВ «Нова Пошта» задовільний.

Таблиця 2.8

Ймовірність банкрутства ТОВ «Нова Пошта»

Назва моделі	Роки				Абсолютне відхилення			
	2020	2021	2022	2023 (3й квартал)	2021-2020	2022-2021	2023-2022	2023-2020
Альтмана	5,03	4,04	3,99	2,46	-0,99	-0,05	-1,52	-2,57
Ліса	0,08	0,07	0,07	0,05	-0,02	0,01	-0,02	-0,03
Таффлера і Тішоу	0,66	0,51	0,49	0,26	-0,15	-0,02	-0,23	-0,40
Спрінгейта	1,92	1,59	1,52	0,67	-0,32	-0,07	-0,85	-1,24
Матвійчука	1,95	1,72	1,65	1,15	-0,23	-0,07	-0,50	-0,79

Навіть при низькій ймовірності банкрутства за моделями Альтмана, Ліса, Таффлера і Тішоу, Спрінгейта та Матвійчука, тривала негативна динаміка може вказувати на потенційне збільшення проблем, які з часом можуть посилитися та стати більш критичними для підприємства.

Отже, попри відносно сприятливий прогноз за різними моделями, варто ретельно аналізувати та вживати заходів для зміцнення фінансової позиції компанії, щоб запобігти можливим майбутнім кризам.

В результаті ТОВ «Нова Пошта» має наявні проблемами з фінансовою стійкістю, але достатньою прибутковістю та моделлю управління, щоб це не було проблемою ще деякий час.

2.3. Аналіз прибутків ТОВ «Нова Пошта»

Основними завданнями аналізу прибутку ТОВ «Нова Пошта» є: аналіз і оцінка рівня та динаміки показників прибутку, факторний аналіз прибутку від реалізації продукції (робіт, послуг), аналіз фінансових результатів від іншої реалізації, позареалізаційної та фінансової діяльності, аналіз і оцінка використання чистого прибутку, аналіз взаємозв'язку витрат, обсягу виробництва (продажів) і прибутку, аналіз резервів зростання прибутку на основі оптимізації обсягів реалізації і витрат виробництва та обігу.

В Звіті про фінансові результати ТОВ «Нова Пошта» є наступні види прибутку:

- валовий прибуток;
- операційний прибуток;
- прибуток до оподаткування;
- чистий прибуток.

Розглянемо динаміку прибутків для ТОВ «Нова Пошта» (таблиця 2.8)..

Таблиця 2.8

Динаміка прибутків ТОВ «Нова Пошта»

Показник	2020	2021	2022	2023 (3й квартал)	Абсолютне відхилення				Відносне відхилення			
					2021-2020	2022-2021	2023-2022	2023-2020	2021-2020	2022-2021	2023-2022	2023-2020
Валовий прибуток	6068455	6871102	7366308	2941862	802647	495206	-4424446	-3126593	13,23	7,21	-60,06	-51,52
Фінансовий результат від операційної діяльності	3033247	3552020	4977759	1859350	518773	1425739	-3118409	-1173897	17,10	40,14	-62,65	-38,70
Фінансовий результат до оподаткування	2108389	3091032	4013813	2012163	982643	922781	-2001650	-96226	46,61	29,85	-49,87	-4,56
Чистий фінансовий результат	1709877	2519616	3262705	1841313	809739	743089	-1421392	131436	47,36	29,49	-43,56	7,69

Валовий прибуток ТОВ «Нова Пошта» в період з 2020 по 2021 рік зріс на 802647 тис. грн., що свідчить про позитивну динаміку, проте з 2021 по 2022 рік темп росту показника зменшився, показуючи збільшення лише на 7,21%. У третьому кварталі 2023 року спостерігається різке зниження валового прибутку порівняно з попередніми роками. Хоча дані за 2023 рік відображені лише за 3 квартали, зменшення на 51,52% від 2020 дуже значне і показує можливі проблеми з прибутковістю.

Далі, в таблиці відображений фінансовий результат від операційної діяльності. З 2020 по 2021 рік цей показник зріс на 17,1%, а з 2021 по 2022 рік збільшився 40,14%, що є дуже хорошим результатом. Проте, у третьому кварталі 2023 року відбувся раптовий спад порівняно з попередніми роками, що після вдалого 2022 року показує занадто низький результат, зменшуючись на 62,65%.

Далі розглянемо фінансовий результат до оподаткування. Цей показник зріс на 46,61% з 2020 по 2021 рік, а з 2021 по 2022 рік – на 29,85%. Однак у третьому кварталі 2023 року знову відбувся спад, але вже не такий критичний, порівнюючи з попередніми показниками, лише на 4,56%.

Зберігаючи динаміку, чистий фінансовий результат також показує зростання з 2020 по 2021 рік і з 2021 по 2022 рік відповідно на 47,36% та 29,49%. Але тепер за 2023 рік ми бачимо приріст на 7,69% порівняно з 2020 роком, що вказує на те, що за цей в період в результаті витрат було менше порівняно з доходами.

За період з 2020 по 2021 рік ТОВ «Нова Пошта» демонструвало стійкий ріст валового прибутку, фінансового результату від операційної діяльності та фінансового результату до оподаткування. Проте у 2023 році спостерігається стрімке зниження цих показників, особливо в третьому кварталі, що може вказувати на проблеми з прибутковістю компанії. Варто звернути увагу на причини цього зниження та розробити стратегії для подолання цих труднощів у майбутньому.

Для того, щоб краще уявляти та розуміти динаміку прибутків ТОВ «Нова Пошта», розглянемо його доходи (таблиця 2.9)

Таблиця 2.9

Доходи ТОВ «Нова Пошта»

Показник	2020	2021	2022	2023 (3й квартал)	Абсолютне відхилення				Відносне відхилення			
					2021-2020	2022-2021	2023-2022	2023-2020	2021-2020	2022-2021	2023-2022	2023-2020
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	20621616	25549607	28461964	15814469	4927991	2912357	-12647495	-4807147	23,90	11,40	-44,44	-23,31
Інші операційні доходи	81043	218633	667364	645505	137590	448731	-21859	564462	169,77	205,24	-3,28	696,50
Інші фінансові доходи	99640	84054	181763	1111459	-15586	97709	929696	1011819	-15,64	116,25	511,49	1015,5
Разом	20802299	25852294	29311091	17571433	5049995	3458797	-11739658	-3230866	24,28	13,38	-40,05	-15,53

Варто відзначити ріст інших операційних доходів на 696,5% за досліджуваний період. За 2022-2023 цей показник сильно зріс, зробивши скачок на 448731 тис. грн всього лише за один рік, 2021-2022.

Також зросли інші фінансові доходи, що показує ефективність інвестицій підприємства. Неабиякий щорічний приріст показав результат в 1015,47% за досліджуваний період, зменшившись лише у 2021 році на 15,64%.

Попри всі прирости за цей період, загальний дохід зменшився на 15,53%, або ж на 40,05% порівняно з 2022 роком. До цього в підприємства був лише стабільна позитивна динаміка.

Отже, основний дохід підприємство має від своєї основної діяльності. Варто зазначити, що за 2023й рік ми маємо лише дані за 3 квартали, тому розрив між 2023 та іншими роками неточний. Якщо наслідувати динаміку за 2020-2022 роки, то чистий дохід від реалізації продукції невпинно росте, і для 2023 року це не повинно стати виключенням. Інші види доходів (інші операційні та інші фінансові) невеликі по своїй суті, але все одно мають неабияке значення для ТОВ «Нова Пошта», бо таким чином підприємство має більшу кількість ресурсів для сплати зобов'язань та інших супутніх витрат при діяльності.

Тепер розглянемо витрати ТОВ «Нова Пошта» (таблиця 2.10).

Найбільшою статтею витрат для ТОВ «Нова Пошта» є собівартість реалізованої продукції. Якщо брати дані за 2020-2022 роки, то при перерахуванні приросту, ми маємо 38% для доходу та 45% для собівартості, що є негативною тенденцією для підприємства.

Саме собівартість складає основну частину витрат підприємства та має найбільшу динаміку, тому стає вирішальною для прибутків підприємства. Заявлений прибуток після оподаткування за 2020 рік становить 1709877 тис. грн, коли за 3 квартали 2023 року ця цифра сягає 1841313 тис. грн. А з 2020 по 2022 йде стабільний ріст (до 3262705 тис. грн для 2022 року), ці кошти осідають переважно в нерозподіленому прибутку та накопичуються дуже швидко для потреб підприємства.

Таблиця 2.10

Показник	2020	2021	2022	2023 (3й квартал)	Абсолютне відхилення				Відносне відхилення			
					2021-2020	2022-2021	2023-2022	2023-2020	2021-2020	2022-2021	2023-2022	2023-2020
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	14553161	18678505	21095656	12872607	4125344	2417151	-8223049	-1680554	28,35	12,94	-38,98	-11,55
Адміністративні витрати	1797419	2298389	1873082	1120714	500970	-425307	-752368	-676705	27,87	-18,50	-40,17	-37,65
Витрати на збут	522373	685754	603898	259415	163381	-81856	-344483	-262958	31,28	-11,94	-57,04	-50,34
Інші операційні витрати	796459	553572	578933	347888	-242887	25361	-231045	-448571	-30,50	4,58	-39,91	-56,32
Фінансові витрати	421556	544998	771717	675082	253526	226719	-96635	253526	29,28	41,60	-12,52	60,14
Інші витрати	602942	255	373992	283564	-319378	373737	-90428	-319378	-99,96	146564	-24,18	-52,97
Витрати (дохід) з податку на прибуток	398512	571416	751108	170850	-227662	179692	-580258	-227662	43,39	31,45	-77,25	-57,13
Разом	19092422	23332889	26048386	15730120	-3362302	2715497	-10318266	-3362302	22,21	11,64	-39,61	-17,61

Витрати ТОВ «Нова Пошта»

За період 2021-2022 років зменшуються адміністративні витрати (на 18,5%), витрати на збут (на 11,94%), а всі інші продовжують зростати. Показник, який зріс найбільше – фінансові витрати, які окупаються через інші фінансові доходи та дають стабільний грошовий потік. За досліджуваний період цей показник збільшився на 60,14%, що може значить, що ТОВ «Нова Пошта» все більше покладається на свою інвестиційну діяльність.

В результаті ми маємо сумарний зменшення рівня витрат на 17,61%, знову таки, через те, що у нас є дані лише за три квартали 2023 року. Але в будь-якому випадку можна сказати, що позитивний ефект досягнутий, оскільки прибуток в цьому році все ж зріс.

Виходячи з попередніх розрахунків можна сказати, що в ТОВ «Нова Пошта» не найраціональніше використання грошових коштів, навіть за умов кризи. Показники зменшуються, і потрібно якщо не зупинити регресію, так хоча б зменшити її темп, і для цього потрібно розробити кращі рішення управління прибутками. Проблемою було б, якщо ТОВ «Нова Пошта» була збитковою, але на даному етапі ми маємо просто не саму ефективну політику управління прибутками.

Розглянемо показники формування та використання прибутку підприємства (таблиця 2.11).

Коефіцієнт рентабельності поточних витрат показує скільки прибутку припадає на 1 гривню витрат. Динаміка цього показника нестабільна, але за досліджуваний період ми бачимо падіння прибутку на 0,06 грн за гривню витрат, що означає зменшення доходів.

Коефіцієнт дохідності авансових вкладень показує скільки прибутку припадає на 1 грн основних засобів. В нашому випадку наявне суттєве зниження показника через неповноцінність даних за 2023 рік, але навіть так в період 2020-2021 року є зниження на 0,37 грн на 1 грн основних засобів.

Коефіцієнт валового прибутку показує ефективність використання матеріальних ресурсів.

Таблиця 2.11

Показники формування та використання прибутку підприємства

Показник	Роки				Абсолютне відхилення			
	2020	2021	2022	2023 (3й квартал)	2021-2020	2022-2021	2023-2022	2023-2020
Коефіцієнт рентабельності поточних витрат	0,21	0,19	0,24	0,14	-0,02	0,05	-0,09	-0,06
Коефіцієнт дохідності авансових вкладень	0,89	0,52	0,62	0,22	-0,37	0,10	-0,40	-0,67
Коефіцієнт валового прибутку	0,29	0,27	0,26	0,19	-0,03	-0,01	-0,07	-0,11
Коефіцієнт операційного прибутку	0,15	0,14	0,17	0,12	-0,01	0,04	-0,06	-0,03
Коефіцієнт чистого прибутку	0,08	0,10	0,11	0,12	0,02	0,02	0,00	0,03
Коефіцієнт окупності власного капіталу	0,87	0,64	0,59	0,21	-0,23	-0,05	-0,38	-0,65

За досліджуваний період ми бачимо, що показник зменшився, а отже матеріальні ресурси використовуються з кожним роком все менш ефективно.

Коефіцієнт операційного прибутку показує прибуток від операційної діяльності на 1 грн виручки. Цей показник збільшився лише у 2022 році, після чого продовжив знижуватись, загалом зменшивши значення прибутку від операційної діяльності на 0,03 грн на 1 грн виручки.

Коефіцієнт чистого прибутку порівнює чистий прибуток та виручку підприємства. Цей показник на підприємстві не сильно змінився за досліджуваний період, проте показує, що чистий прибуток росте більшими темпами, ніж виручка, що є позитивною тенденцією.

Коефіцієнт окупності власного капіталу визначає прибутковість підприємства, у яких вкладено певний власний капітал. Через непропорційне збільшення власного капіталу порівняно з прибутками підприємства цей показник сильно знижується кожного року.

Аналізуючи коефіцієнти рентабельності та ефективності діяльності ТОВ «Нова Пошта» протягом розглянутого періоду, можемо визначити кілька ключових тенденцій. По-перше, стабільність прибутковості поточних витрат та доходність авансових вкладень виявилась проблематичною, оскільки спостерігається тривале зниження цих показників, що свідчить про неефективне використання ресурсів.

По-друге, падіння коефіцієнта валового та операційного прибутку вказує на зростаючі труднощі в управлінні матеріальними ресурсами та операційною діяльністю компанії. По-третє, збереження позитивної динаміки коефіцієнта чистого прибутку відносно виручки є позитивним сигналом, але спад коефіцієнта окупності власного капіталу вказує на потенційні проблеми у використанні внутрішніх ресурсів.

Отже, необхідно приділити увагу оптимізації витрат, управлінню ресурсами та пошуку нових джерел прибутку для підтримки стабільності та прибутковості компанії у майбутньому.

Висновки до розділу 2

ТОВ «Нова пошта» – поштово-вантажна підприємство, що забезпечує легку доставку кожному клієнту - до відділення, поштомоту, за адресою. Основними напрямками діяльності ТОВ «Нова Пошта» є надання комплексу логістичних послуг, а саме: експрес доставку документів, посилок та великогабаритних вантажів; поштово-кур'єрські послуги підприємствам, організаціям та окремим громадянам; послуги пакування; надання вантажно-розвантажувальних послуг, складування та зберігання; інша допоміжна діяльність у сфері транспорту і т.д. Сильні сторони ТОВ «Нова пошта»: впізнаваний бренд та достатні фінансові ресурси, сучасне обладнання та автоматизація більшості з процесів, наявність власних інновацій тощо.

Протягом 2020-2023 років економічний потенціал ТОВ «Нова Пошта» збільшився, проте фінансовий стан погіршився за всіма дослідженими напрямками: ліквідності (ситуація з ліквідністю лише погіршилася та відбулося зменшення коефіцієнта абсолютної ліквідності, коефіцієнта швидкої ліквідності, коефіцієнта поточної ліквідності, коефіцієнта критичної ліквідності, які перебувають за межами нормативних значень), фінансової стійкості (товариство має дефіцит власного капіталу порівняно з іншими складовими капіталу), ділової активності (спостерігається погіршення за більшістю показників ділової активності підприємства, тривалість обороту виробничих запасів, кредиторської заборгованості, активів загалом збільшилася) та ін.

Прибутковість ТОВ «Нова Пошта» зменшується у 2020-2023 роках, але залишається на досить задовільному рівні. Однак найбільш вразливим показником є рентабельність власного капіталу, яка зменшилася майже вдвічі. Цей показник вказує на те, наскільки ефективно використовуються власні кошти підприємства, і зменшення його свідчить про серйозні проблеми в управлінні ресурсами. Зростання нерозподіленого прибутку швидше, ніж чистого прибутку, що призводить до подальшого падіння цього показника.

РОЗДІЛ 3.

КРИТЕРІЇ ТА ШЛЯХИ ОПТИМІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ТОВ «НОВА ПОШТА»

3.1. Можливі стратегії підвищення прибутковості ТОВ «Нова Пошта»

Стратегія – це розрахована на перспективу система заходів, яка забезпечує досягнення конкретних цілей, які намічені підприємством. Вона дає змогу визначити:

- цільові сегменти споживачів, які планується залучити;
- канали розподілу, які необхідні для виходу на нові ринки в перспективі;
- переваги, які допомагають відрізнити заплановані заходи підприємства від заходів конкурентів;
- можливу варіацію інноваційного та інвестиційного розвитку;
- зміну структури і систем управління, варіанти реорганізації підприємства (наприклад, поглинання, приєднання, виділення, поділ, зміна організаційноправової форми).

Під час формування стратегії розробляється також система заходів щодо реалізації довгострокових цілей, це дає змогу підприємству скласти більш ясну картину своєї майбутньої діяльності, у тому числі [39, с. 61]:

- виділити основні напрями діяльності та визначити конкретні дії з розвитку підприємства;
- урахувати можливі зміни результатів напрямів діяльності підприємства, а також зміни складу споживачів, асортименту, цін, витрат на виробництво і реалізацію продукції;
- визначити сегмент найбільш вигідних споживачів і партнерів на довгострокову перспективу;

- виявити напрями зростання конкурентоспроможності підприємства, способи протидії конкурентам і концентрації ресурсів;
- оцінити ризик прийнятих рішень, прогнозувати і нівелювати можливі втрати.

Підходи до розроблення стратегій підприємства зводяться до того, що стратегія – це синтез теоретичного аналізу й інтуїції розробників, якими є ті суб'єкти, які деталізують і реалізують стратегію.

Існування великої кількості підходів до розроблення стратегії пов'язане з постійним пошуком найбільш ефективних концепцій досягнення прийнятних результатів роботи підприємства.

Усі 10 підходів мають багато спільних та схожих принципів, в основі яких – планування, позиціонування, ключові компетенції, цінності та ін.

Переважно всі традиційні підходи до формування стратегії не враховують сьогоденне динамічне і непередбачуване бізнес-середовище. Отже, ці підходи не приведуть до оптимальних результатів підприємство у VUCA-світі.

Тому сьогодні підхід до формування стратегії повинен включати в себе такі критерії:

- постановка цілей підприємства;
- аналіз поточних подій у бізнес-середовищі: коли поточні події змінюються та створюють нові проблеми та можливості, те, як підприємство реагує, може закласти основу для його стратегії просування вперед;
- аналіз даних, тематичних досліджень та тенденцій: стратегія у VUCA-світі повинна враховувати інформацію та знання, які має підприємство про свою організацію, конкурентів, а також про фундаментальні теорії економіки;
- побудова ефективної комунікації зі співробітниками: формування стратегії має вирішальне значення, але вона не може бути ефективною в VUCA-умовах, якщо вона не буде правильно доведена до всієї організації, щоб усі

співробітники відчували себе уповноваженими та відповідальними за досягнення цілей підприємства;

– постійний аналіз та контроль над реалізацією стратегії: потрібно періодично переглядати реалізовану стратегію підприємства, щоб адаптуватися до нових викликів і можливостей у VUCA-світі, та продовжувати повідомляти про її еволюцію всім співробітникам.

Тому підхід до формування стратегії підприємства в VUCA-світі повинен базуватися на комбінації з двох підходів: школи позиціонування та когнітивної школи. Школа позиціонування дає змогу здійснити підхід до формування стратегії за допомогою визначення найбільш вигідних ринкових позицій до конкурентів і пошуку методів, які забезпечать перемогу над ними. Цей підхід виходить з основної ідеї, яка пов'язана з тим, що для кожного сегменту ринку є обмежене число ключових стратегій, які можуть дати підприємству потрібні результати у виді конкурентних переваг. Проте підхід до формування стратегії тільки з погляду школи позиціонування повинен бути підкріплений рівнем наукового пізнання, який може дати когнітивна школа, яка аналізує процес формування стратегії з позиції пізнавальних здібностей людини, що дуже важливо в умовах VUCA.

У цьому рекомендованому підході школа позиціонування допомагає сформувати стратегію у VUCA-умовах за допомогою аналітичного процесу, який виявляє ключові ринкові позиції підприємства за допомогою конкретних економічних даних, розрахунків та фактів, що надалі дає змогу вибрати та в'яснити точну стратегічну позицію та перспективу підприємства. А когнітивна школа, своєю чергою, доповнює школу позиціонування процесом пізнавальних здібностей співробітників підприємства, адже підприємці у VUCA-світі для формування стратегії повинні вміти аналізувати великий обсяг інформації, оцінювати ситуацію під різними кутами та пропонувати різні сценарії розвитку підприємства. Епоха VUCA змушує не тільки опиратися на розрахунки та факти, а й мислити креативно для пошуку нестандартних варіантів розвитку стратегічного управління на

підприємстві. Отже, саме цей підхід, в який закладені інтелектуальні, інтуїтивні, логічні та пізнавальні здібності підприємця, допоможе сформуванню ефективної стратегії в турбулентні часи.

Для підприємств у VUCA-світі важливо вибрати підходи до розроблення стратегій, які зменшують надмірну складність їх реалізації для забезпечення гнучкості й швидкості реагування на зміни. Також треба мати на увазі, що розроблення стратегії не повинно бути суто формалізованим продуктом, воно повинно відрізнятися від інших стратегій своїм власним баченням на все, що відбувається як усередині, так і поза підприємством.

Стратегія є «дорожньою картою» підприємства, вона направляє його до головної мети діяльності підприємства. Ефективна стратегія підприємства – це найбільш ефективний маршрут із точки А в точку Б, де є чіткий вибір цілей організації і способів досягнення мети. Обґрунтована стратегія підприємства – це застава успішного та прибуткового розвитку діяльності підприємства. Стратегія має великий вплив на діяльність підприємства, і це відображається у такому виді:

- економічне зростання (забезпечення високих темпів економічного розвитку, підвищення ефективності використання ресурсів, диверсифікації товарів/ послуг та підвищення їхньої якості, удосконалення інвестиційної діяльності);
- фінансове благополуччя (підтримка стійкого фінансового стану, удосконалення корпоративного та фінансового менеджменту, поліпшення фінансових результатів підприємства, підвищення фінансової стійкості та ліквідності);
- соціальний розвиток (забезпечення динамічного та екологічного розвитку, поліпшення добробуту власників та співробітників, підвищення кваліфікації кадрів).

Існують чотири моделі розроблення стратегії, на яких базуються всі інші. Багато в чому вибір виду стратегії залежить від кількох питань:

1. В якому стані зараз ринок?

2. Який продукт у підприємства?
3. Яка фінальна мета стратегії?

Модель розроблення базової стратегії виглядає так, як зображено на рис. 3.1

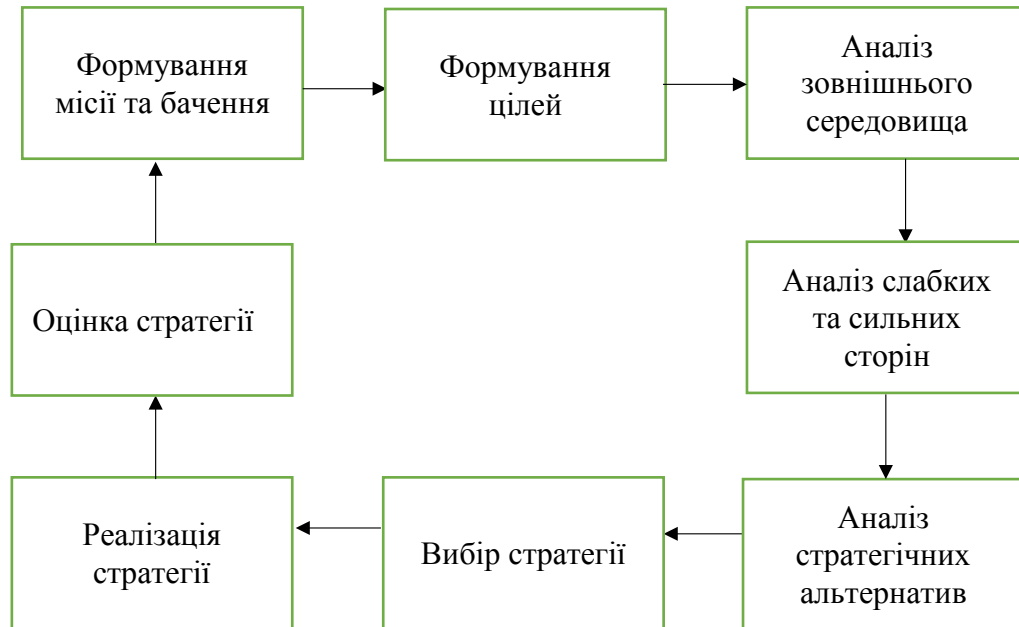


Рис. 3.1 Модель розроблення базової стратегії підприємства [36, с. 25]

Виходячи з відповідей на ці питання та процесу розроблення стратегії, підприємство може вибрати одну з чотирьох базових стратегій для подальшого поліпшення ефективності своєї діяльності:

- 1) стратегія зростання;
- 2) стратегія зміцнення;
- 3) стратегія інновацій;
- 4) стратегія виходу.

Однак, щоб запровадити будь-яку ефективну стратегію поліпшення діяльності підприємства, треба приділити велику увагу кожному етапу розроблення та обґрунтуванню цієї стратегії.

Поетапний підхід до розроблення стратегії підприємства у VUCA-світі представлено на рис. 3.2

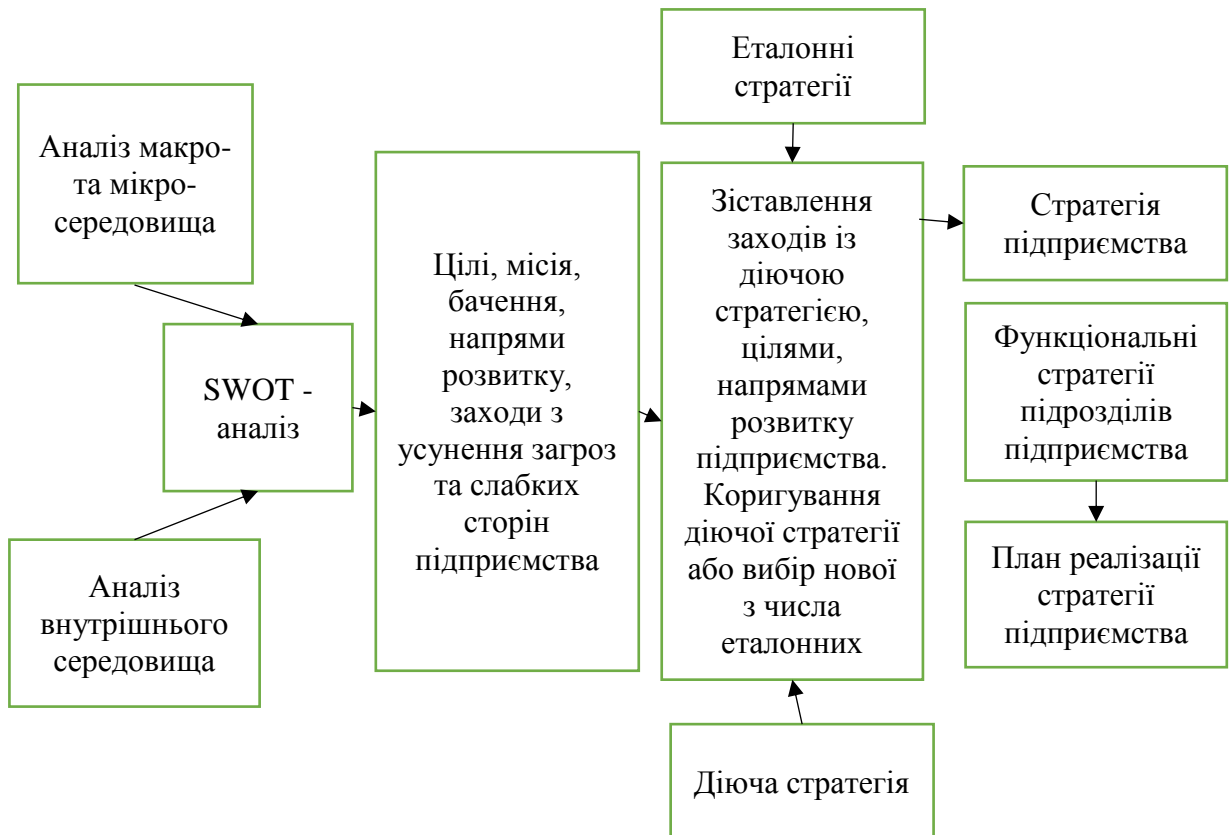


Рис. 3.2 Поетапний підхід до розроблення стратегії у VUCA-світі [36, с. 26]

Перше, що необхідно зробити під час роботи над стратегією, яка спрямована на поліпшення прибутковості у VUCA-світі, – детально вивчити ринок, на якому працює підприємство. Також звернути увагу на перспективні ринки інших країн, на які підприємство може вийти. На цьому етапі дуже важливо розуміти основні тенденції ринку, сегмент ринку, на якому бізнес фокусується, його стан, обсяг, як виглядає конкурентне середовище. Конкурентам треба приділити особливу увагу і за можливості детально проаналізувати їхню діяльність з огляду на різні можливості і загрози.

Для оцінки ринку можна використовувати такі інструменти:

- аналітичні звіти галузі підприємства консалтингових компаній;

- вивчення річних звітів публічних компаній, які є у відкритому доступі, щоб оцінити, як виглядає зовнішнє середовище;
- вивчення думки галузевих експертів, наприклад у матеріалах конференцій. За можливості організувати спілкування з експертом особисто;
- використання власних напрацювань щодо динаміки клієнтів, найпопулярніших продуктів, поведінки клієнтів.

Далі треба з'ясувати, у чому унікальність продукту підприємства для клієнта, у чому полягають конкурентні переваги компанії, що отримують від підприємства ті, хто платить йому гроші. Треба чітко сформулювати, що є продуктом підприємства.

Наступний етап – розроблення ланцюжка створення вартості. Діяльність будь-якого підприємства можна розкласти на сукупність процесів. Ланцюжок створення вартості показує, як формується кінцевий продукт підприємства і хто, крім нього, впливає на його створення.

Після того як був сформований ланцюжок створення вартості, підприємство може з'ясувати додану вартість на кожному етапі і розрахувати прибутковість діяльності підприємства. Варто також оцінити, як довго підприємство зможе утримувати поточну прибутковість, оскільки з наростанням конкуренції маржа має тенденцію зменшуватися.

Одна з найбільш типових помилок підприємців – невірна оцінка витрат на створення продукту. Уникнути цієї помилки допомагає створення моделі прибутку. Для того щоб з'ясувати цей показник, підприємству треба оцінити, яка собівартість продукту, його ціна, а також прибуток, який отримує підприємство від реалізації продукту.

Після того як відбувся аналіз продукту підприємства, були побудовані ланцюжок створення вартості і модель прибутку, настає час мозкового штурму. Якщо кількість учасників стратегічної сесії дозволяє, то можна розбити їх на кілька груп. Кожна група намагається придумати всілякі варіанти розвитку бізнесу.

Причому варто думати як у продуктивній площині (створення і/або вдосконалення продуктів), так і в регіональній. Важливо, щоб під час мозкового штурму були враховані абсолютно всі ідеї.

Після того як сформовано список стратегічних альтернатив, їх потрібно оцінити. Для наочності їх можна нанести на графік, де по осі X буде можливість реалізації стратегії (%), по осі Y – чистий прибуток, а розмір кола буде позначати розмір ринку.

Важливо, щоб після стратегічної сесії незалежний експерт подивився на розроблену оцінку стратегічних альтернатив свіжим поглядом.

У підсумку підприємство отримує квадрат стратегічних альтернатив (стратегії з найбільшим прибутком і можливістю реалізації). Саме на ці ідеї варто звернути особливу увагу і побудувати по них докладні фінансові моделі.

Фінансова модель дає змогу прогнозувати, як розвиватиметься підприємство в найближчі три-п'ять років. Для фінансової моделі вивіряють такі параметри, як рівень зростання ринку, рівень конкуренції, прибутковість діяльності підприємства, чистий грошовий потік та ін.

У результаті зіставлення заходів, які були описані вище, з діючою стратегією, цілями і напрямками розвитку підприємства повинна бути скоригована діюча стратегія або вибрана нова стратегія з числа еталонних.

Після того як підприємство визначилося з ключовими стратегічними альтернативами, йому потрібно проаналізувати структуру персоналу. Головне завдання такої «ревізії» – з'ясувати, яких фахівців не вистачає для реалізації стратегії.

На підставі сформованої головної стратегії підвищення прибутковості діяльності підприємства розробляються функціональні стратегії для підрозділів.

Отже, після проходження всіх основних етапів розроблення та обґрунтування стратегії її можна починати реалізовувати.

Також VUCA-світ вимагає перегляду тих інструментів, за допомогою яких підприємство збирає й аналізує інформацію, приймає стратегічні рішення, розробляє плани і реалізує їх:

1. VUCA-світ вимагає урахування більшої кількості чинників і розширення горизонту планування. У результаті зростає популярність методів прогнозування, які можна об'єднати в рамках концепції форсайта. Форсайт відрізняється від традиційних моделей прогнозування. Прогнозування засноване тільки на досвіді минулого. Форсайт включає у себе більш просунуті методи логіки передбачення, які дають змогу створювати можливі сценарії на основі слабких сигналів тенденцій, які виникають.

2. Ефективним стратегічним інструментом у VUCA-світі ще є роудмаппінг, або дорожнє картування. Така процедура дає змогу підприємству не лише перевести стратегічні орієнтири в конкретні цілі, завдання та дії, а й використовувати візуальне уявлення плану-сценарію розвитку технологій, який фіксує можливі сюжети і точки критичних рішень.

3. На етапі розроблення стратегії і на наступному етапі реалізації стратегії впливає проблема розриву між стратегією й її виконанням, коли «план залишається планом». Один із сучасних методів вирішення цієї проблеми – динамічний стратегічний план, який необхідно постійно уточнювати і поліпшувати. Дослідження щодо застосування принципів динамічного планування свідчать про підвищення точності виконання прогнозів і підвищення продуктивності компанії. Найбільш повного застосування принципів динамічного планування можна досягти за допомогою такого вищезгаданого інструменту стратегічного управління, як роудмаппінг.

Розглянемо кількісні умови максимізації прибутків (таблиця 3.1)

Таблиця 3.1

Кількісні умови максимізації прибутків ТОВ «Нова Пошта»

Напря́м	Су́тність	Умови реалізації
1	2	3
Збільшення обсягів надання послуг	Розширення обсягів експрес-доставок документів, посилок та палетованих великогабаритних вантажів, а також надання послуг з грошових переказів та позик призведе до збільшення загального обсягу прибутку за рахунок зниження відносної частки постійних витрат, що припадають на кожну одиницю наданих послуг.	Збільшення обсягів експрес-доставок документів, посилок та палетованих великогабаритних вантажів, послуг по здійсненню грошових переказів та наданню позик за рахунок кращого використання наявних ресурсів підприємства.
Зниження витрат на надання послуг	Зменшення витрат на експрес-доставок документів, посилок та палетованих великогабаритних вантажів, а також надання послуг з грошових переказів та позик призводить до збільшення суми прибутку.	Зниження собівартості за рахунок більш ефективного використання ресурсів, підвищення технічного рівня виробництва та вдосконалення організації виробництва та праці.
Впровадження економічно обґрунтованих норм	Встановлення економічно та технічно обґрунтованих норм і нормативів, а також їх своєчасний перегляд і оновлення, сприяють зниженню витрат експрес-доставок документів, посилок та палетованих великогабаритних вантажів, а також надання послуг з грошових переказів та позик. Це стає можливим завдяки оптимізації виробничих процесів, упорядкуванню використання ресурсів, зменшенню витрат на матеріали та робочу силу, а також удосконаленню технологій виробництва. Постійний аналіз та оновлення норм і нормативів дозволяють враховувати зміни в умовах ринку, технологічний прогрес і вимоги споживачів, що сприяє підтримці конкурентоспроможності підприємства і підвищенню його ефективності.	Розробка норм та нормативів запасів оборотних коштів.
Цінова політика підприємства	Ефективна цінова політика полягає в збалансованому підході, який враховує конкурентне середовище, вартість виробництва, споживчі вподобання та цінову чутливість клієнтів.	Розробка стратегії ціноутворення полягає в установленні цін на товари чи послуги, враховуючи ринкові умови та конкурентоспроможність. Ціни встановлюються згідно з рівнем попиту та пропозиції, а також враховують фінансові цілі компанії. Додатковими інструментами є акції,

		оптові знижки та програми для постійних клієнтів, які заохочують покупців та підтримують їхню лояльність.
--	--	---

Окрім кількісних факторів для стратегії забезпечення прибутковості ТОВ «Нова Пошта» є також якісні (таблиця 3.2).

Таблиця 3.2

Якісні умови максимізації прибутків ТОВ «Нова Пошта»

Напрямок	Сутність	Умови реалізації
Впровадження досягнень науково-технічного прогресу	Впровадження у виробництво удосконаленої техніки та нових технологій дозволить зменшити витрати для експрес-доставок документів, посилок та палетованих великогабаритних вантажів, а також надання послуг з грошових переказів та позик, оскільки зросте ефективність використання ресурсів. Це призведе до економії на оплаті праці та інших витратах, що в свою чергу позитивно позначиться на фінансовому стані підприємства.	Впровадження передових технологій та оптимізація логістичних процесів дозволяють підприємствам підвищити ефективність та знизити витрати
Маркетингова кампанія	Ефективна організація маркетингу дозволяє значно збільшити обсяги замовлень та підвищити кількість наданих послуг, що має прямий вплив на прибутковість підприємства.	Розробка ефективної маркетингової стратегії, що спрямована на підвищення привабливості послуг та залучення клієнтів.

Також є вже сформовані додаткові стратегічні напрями, які завжди нададуть можливість поліпшити прибутковість підприємства у VUCA-світі. До них можна віднести:

1. Розширення діяльності підприємства. Вихід на нові ринки і галузеві вертикалі розширить охоплення підприємства. Виявлення можливостей для запуску нових продуктів і послуг – ще один варіант зростання. Однак хоча розроблення нового напрямку діяльності підприємства є важливим, не слід забувати про невикористані цінності, які закладені в існуючій клієнтській базі компанії. Залучення

нових клієнтів є дорогим і може забрати багато часу, а ось органічне зростання поточних можливостей підприємства не викличе ніяких труднощів.

2. Зменшення обсягу запасів. Зменшення кількості наявних запасів підприємства дасть йому змогу скоротити і контролювати витрати (витрати на зберігання) діяльності підприємства. Великі обсяги запасів можуть стати серйозною проблемою для грошового потоку підприємства.

3. Збільшення коефіцієнта конверсії. Оскільки зараз у світі існує проблема пандемії, то введення онлайн-бізнесу є дуже актуальним. Збільшення коефіцієнту конверсії буде гарантією того, що відвідувачі сайту перетворяться на клієнтів – це й буде ключем до збільшення прибутковості. Треба слідкувати за коефіцієнтом конверсії і шукати вплив на нього: зміна коефіцієнта конверсії на пів відсотка може істотно вплинути прибуток бізнесу.

4. Переоцінка цінової політики. Треба не боятися переглядати розцінки на продукцію/послуги, щоб побачити, де підприємство може максимізувати свій прибуток. Також треба зосередитися на маркетингу продуктів і послуг, які відрізняють підприємство від аналогічних підприємств, і пам'ятати, що клієнти готові платити більше за якість.

5. Ефективне використання персоналу. Треба проаналізувати здатність співробітників підприємства повністю розкрити свій потенціал на тих посадах, які вони займають. Правильний персонал на правильній посаді є ключем до ефективності і прибутковості діяльності підприємства. Можливо, треба буде замислитися про аутсорсинг – це стратегія економії витрат, яка звільнить персонал підприємства від допоміжних, малоцінних адміністративних завдань, даючи їм змогу зосередитися на тому, для чого вони були спочатку найняті.

Таким чином, VUCA-світ – це і загроза, і можливість одночасно. У постійно мінливій динаміці бізнес-середовища підприємствам необхідно змінити свій підхід до стратегії. Навігація у VUCA-світі повинна розглядатися не як проблема, яку можна вирішити, а як постійне розгалуження, яким необхідно ефективно управляти.

І головним завданням для підприємств зараз стає не боротьба з нестабільністю, а можливість зробити нестабільність конкурентною перевагою.

3.2. Моделі прогнозування прибутку з використанням кореляційно-регресійного аналізу

Прибуток товариства (ТОВ «Нова Пошта») формується під впливом цілого комплексу чинників, які можуть діяти в різних напрямках. Для виявлення цих чинників проводиться аналіз фінансових результатів діяльності.

Сучасні дослідники у своїх наукових публікаціях для проведення прогнозування та моделювання прибутку використовують такі підходи: використання моделей, синтезованих за допомогою алгоритму багаторядної селекції МГУА. Такий підхід застосовують Рудь В. Ю., Щука В. Г. через послідовність таких кроків: «1) зібрати статистичний матеріал, який характеризує діяльність підприємства харчової промисловості протягом останнього десятиріччя та дає змогу синтезувати адекватні економікоматематичні моделі (ЕММ) одного з основних показників – прибутку; 2) застосувавши алгоритм багаторядної селекції МГУА, синтезувати моделі – претенденти на роль прогнозних; 3) обґрунтувати критерій для вибору серед синтезованих ЕММ такої, що якнайкраще підходить для прогнозування; 4) дослідити прогнозну модель та на підставі отриманих результатів сформулювати практичні рекомендації щодо її використання у процесах прийняття рішень. [37, с. 197]

Ревак І. О., Власюк Н. І., Мицак О. В. узагальнили різні методи прогнозування прибутків (метод екстраполяції, метод прямого рахунку, нормативний метод, метод «СVP», метод цільового формування прибутку, метод факторного моделювання прибутку), а також з'ясовано їхні переваги та недоліки. Прогнозування прибутку підприємства репрезентовано на прикладі методу екстраполяції. «Метод

екстраполяції полягає у застосуванні такої функції, для побудови якої всім спостереженням певного часового періоду надається однакова вагомість. Мета прогнозу за методом екстраполяції – показати, до яких результатів можна дійти в майбутньому, якщо рухатися до нього з тією самою швидкістю або прискоренням, що й у минулому. Прогноз визначає очікувані варіанти прогнозного розвитку, виходячи з гіпотези, що основні фактори і тенденції минулого періоду зберуться на період прогнозу або що можна обґрунтувати і врахувати напрямок їхніх змін у розглянутій перспективі». [38]

Скрильник І.І., Приходько Д.В. застосовують методи гармонійних ваг, динамічної регресії та адаптивну модель Хольта – Муїра [39, с. 342-343]. Цей метод заснований на принципі дисконтування інформації й був розроблений польським статистиком З. Хелвенгом. У його основі лежить ідея ковзного тренда. Екстраполяція проводиться по ковзному тренду, окремі точки ламаної лінії зважуються за допомогою гармонійних ваг, що дозволяє останнім спостереженням надавати більшу вагу.

Шапран Є. М., Сергієнко О. А., Білоцерківський О. Б. є прихильниками економетричних моделей прогнозування прибутковості підприємства, які дають змогу оцінити поточний та перспективний стан діяльності підприємства. Для декомпозиції часового ряду, що характеризує прибуток підприємства, побудували адитивну та мультиплікативну моделі складників, перевірено їх адекватність на основі показника середньої абсолютної відсоткової похибки. Доведено, що саме тренд-сезонна модель адекватно описує досліджуваний динамічний процес та найкраще характеризує початкові дані [40].

Пармаклі Д. М., Деркач Т. В., Бахчиванжи Л. А. досліджували методичний інструментарій прогнозування прибутку у бізнес-плануванні підприємницької діяльності підприємств на основі коефіцієнта урожайності, проте така методика адаптована до сільськогосподарських підприємств [40].

Зеленко С.В., Гуляницька Д.В. досліджують три типи моделей процесу моделювання (фізична модель, аналогова модель, математична модель). До ключових етапів в процесі побудови моделей можна віднести: 1) постановка головної задачі здійснення моделі 2) побудова прийнятої моделі 3) перевірка моделі на достовірність 4) застосування моделі на практиці та її аналіз [41]. Для економетричного моделювання та здійснення прогнозування фінансових результатів підприємства, проведемо дослідження, яке полягає у розробці ефективності формування фінансових результатів діяльності підприємства шляхом виявлення залежності між чистим доходом від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і чистим прибутком підприємства. Теоретичним підґрунтям між вказаними економічними величинами є припущення, що зростання (зменшення) чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) підприємства спричиняє зростання (зменшення) чистого прибутку.

На нашу думку, як кореляційний, так і регресійний аналіз потрібен для аналізу даних фінансової звітності та іншої фінансової інформації підприємства. На основі цього аналізу можна виявити математичну (економіко-математичну) залежність між ознаками, що досліджуються та встановити за допомогою коефіцієнтів кореляції порівняльної оцінки щільності взаємозв'язку, що має певне числове значення. Доцільність їх застосування зумовлена такими чинниками: вони мають достатньо простий алгоритм дослідження; не потребують важких технічних розрахунків; використовуються для відносно невеликого обсягу вихідних даних.

Застосування детермінованого моделювання для підвищення прибутковості в управлінні фінансовими ресурсами підприємства опрацьовано О. В. Добровольською, Н. П. Дубровою, Д. В. Ясинською [42] Прийоми детермінованого моделювання передбачають розширення факторної моделі рентабельності позичкового капіталу у вигляді рентабельності продажу та коефіцієнта оборотності позичкового капіталу. Розширити факторну модель рентабельності власного

капіталу, запропоновано вченими, за рахунок розкладу на складові частини показника рентабельності сукупного капіталу.

Серед розглянутих методів прогнозування чистого прибутку та побудови моделі прогнозування прибутку органо регресійну багатофакторну модель, яка враховує вплив кожного із факторів на сукупний показник чистого прибутку в багатофакторній детермінованій моделі розраховують методом ланцюгових підстановок.

У таблиці 3.1 надано показники для проведення факторного аналізу прибутку на основі його фінансової звітності та інших показників діяльності ТОВ «Нова Пошта». Результативна ознака Y , що визначає розмір чистого прибутку. До факторних ознак нами віднесено:

X_1 – власний капітал (зареєстрований капітал, додатковий капітал, нерозподілений прибуток),

X_2 – довгострокові зобов'язання (довгострокові зобов'язання по оренді, довгострокові кредити та позики, довгострокові кредити банків, довгострокові зобов'язання по випущеним облігаціям),

X_3 – основні засоби (земля та будівлі, технічне обладнання та устаткування, операційне та офісне обладнання, транспортні засоби, ІТ системи тощо),

X_4 – нематеріальні активи (програмне забезпечення і ліцензії),

X_5 – довгострокові фінансові інвестиції (інвестиції у дочірні підприємства),

X_6 – кількість відділень ТОВ «Нова Пошта»,

X_7 – чисельність працівників, осіб.

Таблиця 3.3

**Аналіз показників формування прибутку та факторів його формування
ТОВ «Нова Пошта»**

Показник	2020 рік	2021 рік	2022 рік	Коефіцієнт кореляції Пірсова	Ступінь зв'язку	Напрямок зв'язку
Y – розмір чистого прибутку	1709877	2519616	3262705			
X ₁ – власний капітал	3 497 828	5 568 255	8 468 177	0,72	сильний	прямий
X ₂ – довгострокові зобов'язання	1 643 597	3 643 531	3 100 195	0,97	сильний	прямий
X ₃ – основні засоби	3 404 220	6 838 787	8 026 715	0,89	сильний	прямий
X ₄ – нематеріальні активи	164 563	232 267	202 964	-0,35	слабкий	зворотний
X ₅ – довгострокові фінансові інвестиції	0	0	0	0,29	слабкий	прямий
X ₆ – кількість відділень	8 148	9 990	9300	1,00	сильний	прямий
X ₇ – чисельність працівників	27176	29790	27819	-0,41	слабкий	зворотний

Як показали проведені розрахунки, сильний зв'язок має чистий прибуток ТОВ «Нова Пошта» у 2020-2022 роках з такими факторними ознаками X₁ – власний капітал, X₂ – довгострокові зобов'язання, X₃ – основні засоби, X₆ – кількість відділень.

Слабкий зв'язок має чистий прибуток ТОВ «Нова Пошта» у 2020-2022 роках з такими факторними ознаками X₄ – нематеріальні активи як основа автоматизації процесу надання послуг з доставки вантажів та інших суміжних послуг та економії трудових, матеріальних, інших витрат, X₅ – довгострокові фінансові інвестиції як сукупність дочірніх підприємств, що здатні генерувати додатковий прибуток.

Завдання визначення ступеня впливу факторів на кінцевий результат–прибуток ТОВ «Нова Пошта» – може бути вирішене за допомогою багатфакторних кореляційно-регресійних моделей. Побудова багатфакторної кореляційно-регресійної моделі буде здійснюватися за даними табл. 3.1, тобто даних про власний

капітал, довгострокові зобов'язання, основні засоби, нематеріальні активи, довгострокові фінансові інвестиції, кількість відділень, чисельність працівників.

У роботі пропонується використовувати рівняння множинної лінійної регресії, яке матиме вигляд:

$$Y = b_0 + b_1 \times X_1 + b_2 \times X_2 + b_3 \times X_3 + b_4 \times X_4 + b_5 \times X_5 + b_6 \times X_6 + b_7 \times X_7, \quad (3.1)$$

де: $b_0, b_1, b_2, b_3, b_4, b_5, b_6, b_7$ – параметри моделі (коефіцієнти регресії); Y – розмір прибутку; X_1 – власний капітал, X_2 – довгострокові зобов'язання, X_3 – основні засоби, X_4 – нематеріальні активи, X_5 – довгострокові фінансові інвестиції, X_6 – кількість відділень, X_7 – чисельність працівників.

Результати параметрів кореляційно-регресійного аналізу та рівняння множинної лінійної регресії наведені у табл. 3.4

Таблиця 3.4

Результати параметрів кореляційно-регресійного аналізу та рівняння множинної лінійної регресії

Коефіцієнти регресії							
b_0	b_1	b_2	b_3	b_4	b_5	b_6	b_7
-598305	0,7551				-0,6132		
Рівняння множинної лінійної регресії							
$Y = - 598305 + 0,7551 \times X_1 - 0,6131 \times X_5$							

Використовуючи масив даних із фінансової звітності ТОВ «Нова Пошта» протягом 2020-2022 років були знайдені параметри b_i , та побудована регресійна залежність прибутку від двох вибраних факторів: X_1 – власний капітал, X_5 – довгострокові фінансові інвестиції.

Відповідність отриманих розрахункових значень прибутку вихідним даним за прибутком перевіримо у рівняннях 3.2, 3.3, 3.4.

$$Y_{2020} = -598305 + 0,7551 \times 2\,186\,904 - 0,6131 \times 100\,639 = 991\,292 \text{ тис. грн} \quad (3.2)$$

$$Y_{2021} = -598305 + 0,7551 \times 4\,491\,224 - 0,6131 \times 314\,176 = 2\,600\,320 \text{ тис. грн} \quad (3.3)$$

$$Y_{2022} = -598305 + 0,7551 \times 6516072 - 0,6131 \times 3564861 = 2135960 \text{ тис. грн} \quad (3.4)$$

Побудована лінійна модель чистого прибутку ТОВ «Нова Пошта», у якій коефіцієнт детермінації становив 1,0, свідчить про суттєвий вплив факторних значень на формування прибутку.

Отже, можна зробити висновки, що отримане рівняння за факторами, що входять до мультиплікативної моделі, яка найбільш часто зустрічається в наукових публікаціях, можна використовувати для прогнозування чистого прибутку в майбутньому.

Висновки до розділу 3

Існування великої кількості підходів до розроблення стратегії пов'язане з постійним пошуком найбільш ефективних концепцій досягнення прийнятних результатів роботи підприємства. Таким чином, VUCA-світ – це і загроза, і можливість одночасно. У постійно мінливій динаміці бізнес-середовища підприємствам необхідно змінити свій підхід до стратегії. Навігація у VUCA-світі повинна розглядатися не як проблема, яку можна вирішити, а як постійне розгалуження, яким необхідно ефективно управляти. І головним завданням для

підприємств зараз стає не боротьба з нестабільністю, а можливість зробити нестабільність конкурентною перевагою.

Зростання прибутку є необхідною умовою ефективного функціонування ТОВ «Нова Пошта» в умовах ринкової економіки та невизначеного середовища. Основними практичними рекомендаціями щодо підвищення прибутковості підприємств є: оптимізація структури витрат та мінімізація матеріальних, трудових витрат з надання послуг з доставки вантажів та інших суміжних послуг; мінімізація збутових витрат і витрат на утримання управлінського персоналу; поліпшення якості надання послуг з доставки вантажів та інших суміжних послуг через оновлення технологій та основних засобів; впровадження та функціонування системи контролю витрат; організація динамічної цінової політики.

Побудована регресійна залежність прибутку ТОВ «Нова Пошта» від двох вибраних факторів: X_1 – власний капітал, X_5 – довгострокові фінансові інвестиції, за основу взято сім факторів: власний капітал, довгострокові зобов'язання, основні засоби, нематеріальні активи, довгострокові фінансові інвестиції, кількість відділень, чисельність працівників.

ВИСНОВКИ

1. Управління прибутками визначає ефективність діяльності підприємства та є одним із ключових аспектів управління в будь-якій господарській системі. Прибуток не лише відображає фінансове здоров'я компанії, але й впливає на її подальший розвиток та успішність. Цей показник мотивує підприємців до пошуку інноваційних рішень, вдосконалення продукції та процесів, а також розширення бізнесу. Крім того, прибуток є важливим джерелом інвестицій для подальшого зростання підприємства, сприяючи економічній стабільності та процвітання суспільства в цілому. Тому розуміння суті та ефективне управління прибутком є важливими для створення умов сталого економічного зростання та розвитку.

2. Фактори, які впливають на прибуток підприємства, представляють собою комплексну сукупність елементів, причин і умов, які визначають його фінансовий результат і динаміку розвитку. Ці фактори можуть бути розглянуті як внутрішні, зв'язані з самим підприємством, або зовнішні, що походять від зовнішнього середовища та ринкових умов. Внутрішні фактори включають обсяг та якість виробничих ресурсів, ефективність їх використання, а також стратегії управління та фінансову політику підприємства. Непродуктивні витрати, неефективне управління запасами або персоналом, а також несправна техніка можуть негативно впливати на прибутковість. Зовнішні фактори включають ринкову кон'юнктуру, рівень попиту на товари чи послуги підприємства, ступінь конкуренції на ринку, а також зміни в законодавстві та податковій політиці. Крім того, природні фактори, такі як погодні умови або природні катаклізми, можуть також мати великий вплив на прибутковість. Розуміння цих факторів і їх взаємозв'язку дозволяє підприємствам ефективно прогнозувати та управляти своїм прибутком, розробляти стратегії розвитку та адаптуватися до змін у середовищі діяльності.

3. Управління прибутком є ключовим аспектом стратегічного керівництва підприємством, оскільки відображає ефективність його господарської діяльності та спрямоване на максимізацію фінансових результатів. Ретельний аналіз прибутковості дозволяє не лише визначити фактори, що впливають на фінансовий результат, але й ідентифікувати можливості для оптимізації виробничих процесів, управління ресурсами та стратегій маркетингу. Виявлення та впровадження ефективних стратегій управління прибутком сприяє підвищенню конкурентоспроможності підприємства, забезпечує стабільний фінансовий стан та сприяє сталому розвитку у майбутньому. Таким чином, управління прибутком виступає як ключовий інструмент стратегічного управління, спрямований на забезпечення успішності та стійкості підприємства в умовах змінного економічного середовища.

4. ТОВ «Нова пошта» є відомою поштово-вантажною компанією, яка спеціалізується на наданні швидких та зручних послуг доставки для всіх клієнтів, незалежно від їхнього місця перебування. Основними напрямками діяльності компанії є комплексні логістичні послуги, такі як експрес-доставка документів, посилок та великогабаритних вантажів, кур'єрські послуги для підприємств, організацій та окремих громадян, а також послуги упакування, складування та зберігання вантажів. Крім цього, підприємство надає інші допоміжні послуги у сфері транспорту та інноваційні рішення. Серед сильних сторін ТОВ «Нова Пошта» варто відзначити впізнаваний бренд та наявність достатніх фінансових ресурсів для подальшого розвитку. Підприємство володіє сучасним обладнанням та високим рівнем автоматизації більшості процесів, що дозволяє їй забезпечувати високу якість обслуговування та ефективність в роботі. Наявність власних інноваційних рішень також є однією з переваг компанії, що дозволяє їй залишатися конкурентоспроможною на ринку.

5. Протягом періоду з 2020 по 2023 роки економічний потенціал ТОВ "Нова Пошта" показав збільшення, однак фінансовий стан компанії загалом

погіршився за всіма дослідженими напрямками. У сфері ліквідності спостерігається погіршення ситуації, виявляється зниження коефіцієнтів абсолютної, швидкої, поточної та критичної ліквідності, які виходять за межі нормативних значень. У зв'язку з фінансовою стійкістю виявлено дефіцит власного капіталу у порівнянні з іншими складовими капіталу. У сфері ділової активності спостерігається погіршення за більшістю показників, таких як тривалість обороту виробничих запасів, кредиторська заборгованість тощо, хоча загальна сума активів збільшилася. Ці тенденції вказують на необхідність ретельного аналізу та розробки стратегій для вирішення проблемних питань у фінансовій сфері компанії, що допоможе зберегти стабільність та забезпечити подальший розвиток підприємства.

6. Протягом 2020-2023 років прибутковість ТОВ "Нова Пошта" зазнає зменшення, але залишається на досить задовільному рівні. Однак найбільш вразливим показником в цьому контексті є рентабельність власного капіталу, яка зменшилася майже вдвічі. Рентабельність власного капіталу вказує на ефективність використання власних ресурсів компанією. Зменшення цього показника свідчить про серйозні проблеми в управлінні ресурсами. Це може бути пов'язано з неефективним використанням капіталу, збільшенням витрат або зниженням доходів від інвестицій. Також варто відзначити, що зростання нерозподіленого прибутку швидше, ніж чистого прибутку, що призводить до подальшого падіння цього показника. Це може свідчити про нестабільність управління фінансами і потребу у вдосконаленні стратегій використання прибутку для забезпечення стійкості та ефективності діяльності компанії.

7. Існування великої кількості підходів до розроблення стратегії пов'язане з постійним пошуком найбільш ефективних концепцій досягнення прийнятних результатів роботи підприємства. Таким чином, VUCA-світ - це і загроза, і можливість одночасно. У постійно змінній динаміці бізнес-середовища підприємствам необхідно змінити свій підхід до стратегії. Навігація у VUCA-світі повинна розглядатися не як проблема, яку можна вирішити, а як постійне

розгалуження, яким необхідно ефективно управляти. І головним завданням для підприємств зараз стає не боротьба з нестабільністю, а можливість зробити нестабільність конкурентною перевагою. Зростання прибутку є необхідною умовою ефективного функціонування ТОВ «Нова Пошта» в умовах ринкової економіки та невизначеного середовища. Основними практичними рекомендаціями щодо підвищення прибутковості підприємств є: оптимізація структури витрат та мінімізація матеріальних, трудових витрат з надання послуг з доставки вантажів та інших суміжних послуг; мінімізація збутових витрат і витрат на утримання управлінського персоналу; поліпшення якості надання послуг з доставки вантажів та інших суміжних послуг через оновлення технологій та основних засобів; впровадження та функціонування системи контролю витрат; організація динамічної цінової політики.

8. Побудована регресійна залежність прибутку ТОВ «Нова Пошта» від двох вибраних факторів: X_1 – власний капітал, X_5 – довгострокові фінансові інвестиції, за основу взято сім факторів: власний капітал, довгострокові зобов'язання, основні засоби, нематеріальні активи, довгострокові фінансові інвестиції, кількість відділень, чисельність працівників.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Господарський кодекс України: Закон від 01.01.24 р. № 436-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>
2. Хайло І., Єршова Н. Ю. Теоретичні підходи до визначення сутності дефініції «доходи». Труди *XI-ої Міжнародної науково-практичної конференції* Дослідження та оптимізація економічних процесів «Оптимум - 2015». 7-9 грудня 2015 року, м. Харків. С. 25-28.
3. Циган Р. М., Савченко О. С. Проблеми формування прибутку підприємства в бухгалтерському обліку. *Облік і фінанси АПК*. 2014. Електрон. вид. № 71. С. 36-39
4. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства Фінансів України від 07.02.2013 №336/22868 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text>
5. Вороніна В. Л. Сутність та функції прибутку в умовах сучасного економічного росту країни. *Збірник наукових праць ЧДТУ. Серія: Економічні науки*. Вип. 33: у 3-х ч. / М-во освіти і науки України, Черкас. держ. технол. ун-т. – 18 вересня 2013 року, м. Черкаси: ЧДТУ, – Ч. III. – С. 202–205.
6. Коваленко Р, Химич І. Г. Прибуток як основний результат фінансово-господарської діяльності підприємства. *VI Всеукраїнська студентська науково - технічна конференція* «Природничі та гуманітарні науки. Актуальні питання». Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя. 25-26 квітня 2015. – С. 40-45.
7. Кудренко Н. В., Маслюченко Д. І. Формування і розподіл прибутку. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. № 20. С. 982-985.
8. Палехова В. А. Політична економія : підруч. М.: Вид-во МДГУ ім. Петра Могили, 2007. 332 с.

9. Андрейчикова А. М. Еволюція поглядів на проблему ризику в економічній науці. *Економічний вісник*. 2014. № 1. С. 38-49.
10. Левчик Ю. С., Кундеус О. М. Організація і методика обліку та оподаткування фінансових результатів діяльності. URL: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2019/12/418.pdf> (дата звернення: 08.02.2024)
11. Ткачук Г. Ю. Методичні засади управління прибутком підприємства. Державний університет «Житомирська політехніка» URL: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2019/12/418.pdf> (дата звернення: 08.02.2024)
12. Жигалкевич Ж. М., Фісенко Е. С. Система управління прибутком як умова ефективного функціонування підприємства. *Економіка і суспільство*. 2016. № 4. С. 145-148.
13. Гринчук Ю. С., Шемігон О. І., Терещенко О. А.. Управління прибутковістю підприємства: теоретико-прикладні аспекти. *Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка»*. 2021. № 9. С. 7-14
14. Сафарова Р. В. Вплив зовнішніх та внутрішніх факторів на управління персоналом промислового підприємства. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*. 2014 № 1(10). Том 1. С. 194-198.
15. Янковий О. Г., Кошельок Г. В.. Фактори формування прибутку підприємства. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2011. № 3. С. 298-305.
16. Гречко А. В., Мартинюк О. В. Математичні методи оцінювання чинників підвищення ефективності системи управління процесом формування прибутковості ТОВ «Альфа-синтез». *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2016. № 21 Ч. 2 С. 59-64.
17. Романова Т. В., Даровський Є. О.. Чинники, що впливають на збільшення прибутку підприємств України в сучасних умовах. *Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка»*. 2015. № 4. С. 15-21.
18. Освіта.UA. Управління прибутком: суть, види, функції, фактори. URL: <https://bit.ly/49L5rKE> (дата звернення: 10.02.2024)

19. Рибалка О. О. Підходи до управління прибутком банку. *Актуальні проблеми економіки*. 2007. № 11. С. 161-167.
20. Джеджула В. В. Фактори впливу на формування прибутку підприємств. *Електронне наукове фахове видання з економічних наук «Modern Economics»*. 2019. № 14. С. 81-86
21. Марченко М. М., Онешко С. В., Чиж Л. П. Аналіз фінансової звітності підприємства(практикум): навч. посіб. / за ред. Л. В. Ширяєвої. К. : Інтернаука, 2021. 144 с.
22. Гречко А. В., Мельнікова О. М.. Дослідження факторів впливу на прибутковість підприємства та пошук резервів збільшення прибутку. *Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка»*. 2017. № 11. С. 15-20.
23. Гуменюк В. С. Теоретичні основи управління прибутком підприємств. *Економіка та управління підприємствами*. 2018. № 20. С. 51-55.
24. Одіжний В. О. Стратегічний підхід до управління прибутком підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. № 20. С. 874-878.
25. Бондаренко Н. С., Тюленева Ю.В. Підходи до управління прибутком підприємства. *Сучасні проблеми економіки і підприємництва : збірник наукових праць*. 2016. № 18. С. 159–164.
26. Качмарик Я. Д., Підлужна О. В. Удосконалення і методичні підходи до управління прибутком на підприємстві. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2012. № 22.8. С. 229-233.
27. Парій Л. В. Управління прибутком підприємства в сучасних умовах. *«Економіка. Менеджмент. Бізнес»*. 2022. № 3-4(40). С. 86-92.
28. Іванчик Т. В. Системний підхід до управління прибутком підприємства. *XLVIII Науково-технічна конференція факультету менеджменту та інформаційної безпеки*, Вінницький національний технічний університет, 22.03.2019
29. Опендатабот. ТОВ "Нова Пошта" URL: <https://opendatabot.ua/c/31316718> (дата звернення: 13.02.2024)

30. Нова Пошта. Офіційний сайт. URL: <https://novapost.com/ua> (дата звернення: 13.02.2024)
31. Нова Пошта. Офіційний сайт. Історія компанії. URL: https://novaposhta.ua/istoriya_kompanii (дата звернення: 13.02.2024)
32. Нова Пошта. Офіційний сайт. "Нова пошта" сьогодні. URL: https://novaposhta.ua/o_kompanii/nova_poshta_sogodni (дата звернення: 15.02.2024)
33. Supernova Airlines. Офіційний сайт. Новина від 20.05.23 URL: <https://supernova.aero/news/supernova-airlines-made-its-first-flight-2/> (дата звернення: 15.02.2024)
34. Нова Пошта. Показники компанії. Офіційний сайт. URL: https://novaposhta.ua/pokaznyku_kompanii (дата звернення: 15.02.2024)
35. Портал для роботодавців та шукачів роботи Glassdoor, відгуки про ТОВ "Нова Пошта URL: <https://www.glassdoor.com/Reviews/Nova-Poshta-Reviews-E1845299.htm> (дата звернення: 18.02.2024).
36. Кубецька О. М., Остапенко Т. М., Зайченко Р. А. Підвищення прибутку з метою забезпечення економічної безпеки підприємства. *Бізнес Інформ*. 2022. №1. С. 287–293.
37. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi> (дата звернення 18.02.2024 р.)
38. Рудь В. Ю., Щука В. Г. Використання моделей, синтезованих за допомогою алгоритму багаторядної селекції МГУА, для прогнозування прибутку ПАТ "Хмельницький обласний пивзавод". *Проблеми системного підходу в економіці*. 2018. Вип. 1. С. 197-201
39. Шапран Є. М., Сергієнко О. А., Білоцерківський О. Б. Прогнозування прибутковості підприємства ресторанного бізнесу та чинників впливу на його фінансові показники. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2020. Вип. 30. С. 218-223

40. Пармаклі Д. М., Деркач Т. В., Бахчиванжи Л. А. Методичний інструментарій прогнозування прибутку у бізнес-плануванні підприємницької діяльності підприємств аграрного сектору. *Вісник Одеського національного університету. Серія : Економіка*. 2020. Т. 25, Вип. 6. С. 158-166.

41. Худолій Л. М., Гавриш А. О. Формування, розподіл та використання прибутку спиртових заводів України : монографія. Київ : Компринт, 2015. 216 с.

42. Добровольська О. В., Дуброва Н. П., Ясинська Д. В. Застосування детермінованого моделювання для підвищення прибутковості в управлінні фінансовими ресурсами підприємства. *Науковий погляд: економіка та управління*. 2021. № 2. С. 82-87.

Додатки



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

Дата (рік, місяць, число)	Коди				
	2022	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: 33717					
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	<table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td style="height: 20px;"></td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">v</td> </tr> </table>				v
v					
за міжнародними стандартами фінансової звітності					

Консолідований баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31 грудня 2021 р.

Форма №1 Код за ДКУД 1801007

Актив	Примітки	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4	5
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи	17	1000	164 563	232 267
первісна вартість		1001	270 144	371 992
накопичена амортизація		1002	(105 581)	(139 725)
Незавершені капітальні інвестиції	19	1005	701 626	2 177 184
Основні засоби	18	1010	3 404 220	6 838 787
первісна вартість		1011	5 290 348	9 191 409
знос		1012	(1 886 128)	(2 352 622)
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		1035	-	-



Актив	Примітки	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4	5
Довгострокова дебіторська заборгованість		1040	-	-
Відстрочені податкові активи	20	1045	132 423	119 071
Гудвіл		1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати		1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах		1065	-	-
інші необоротні активи	21	1090	235 605	165 754
Усього за розділом I		1095	4 638 437	9 533 063
II. Оборотні активи				
Запаси	22	1100	199 549	353 763
Виробничі запаси		1101	190 182	294 907
Незавершене виробництво		1102	-	-
Готова продукція		1103	-	-
Товари		1104	9 367	58 856
Поточні біологічні активи		1110	-	-
Депозити перестрахування		1115	-	-
Векселі одержані		1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	23	1125	709 268	750 535
Дебіторська заборгованість за розрахунками за виданими авансами	24	1130	55 797	116 453
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	25	1135	12 043	318 050
у тому числі з податку на прибуток		1136	-	4
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів		1140	11 241	15 588
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків		1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	24	1155	1 015 083	1 310 539
Поточні фінансові інвестиції		1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	26	1165	2 877 532	2 950 053
Готівка		1166	383 134	431 139
Рахунки в банках		1167	1 909 694	1 755 254
Витрати майбутніх періодів		1170	14 608	17 084
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	-	-
Усього за розділом II		1195	4 895 121	5 832 065
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття				
Баланс		1200	-	-
		1300	9 533 558	15 365 128



Пасив	Примітки	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	2	3	4	5
I. Власний капітал				
Зареєстрований (пайовий) капітал	27	1400	4 654	4 654
Внески до незареєстрованого статутного капіталу		1401	-	-
Капітал у дооцінках		1405	-	-
Додатковий капітал	28	1410	27 301	27 301
Емісійний дохід		1411	-	-
Накопичені курсові різниці		1412	-	-
Резервний капітал		1415	17 752	17 752
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)		1420	3 305 573	5 247 901
Неоплачений капітал		1425	-	-
Вилучений капітал		1430	-	-
Інші резерви		1435	-	-
Неконтрольована частка		1490	142 548	270 647
Усього за розділом I		1495	3 497 828	5 568 255
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення				
Відстрочені податкові зобов'язання		1500	-	-
Пенсійні зобов'язання		1505	-	-
Довгострокові кредити банків	29	1510	397 182	1 456 288
Інші довгострокові зобов'язання	29	1515	1 246 415	2 187 243
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	-	-
Усього за розділом II		1595	1 643 597	3 643 531
III. Поточні зобов'язання і забезпечення				
Короткострокові кредити банків	29	1600	-	-
Векселі видані		1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:				
довгостроковими зобов'язаннями	29	1610	828 223	1 533 841
Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	30	1615	851 476	1 154 942
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	31	1620	510 794	597 345
у тому числі з податку на прибуток	31	1621	154 551	163 373
розрахунками зі страхування		1625	64 406	88 804



Пасив	Примітки	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4	5
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з оплати праці		1630	396 104	450 847
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами		1635	37 941	47 068
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	33	1640	43 574	10 899
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків		1645	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю		1650	-	-
Поточні забезпечення	32	1660	401 041	494 756
Доходи майбутніх періодів		1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків		1670	-	-
Інші поточні зобов'язання		1690	1 258 574	1 774 840
Усього за розділом III		1695	4 392 133	6 153 342
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття		1700	-	-
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду		1800	-	-
Баланс		1900	9 533 558	15 365 128

Підписано та затверджено до випуску від імені ТОВ Нова Пошта 18 липня 2022 року.

Бульба Олександр Миколайович
Директор

Тимофєєва Аліна Іванівна
Головний бухгалтер

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



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

Дата (рік, місяць, число)

за ЄДРПОУ

Коди		
2022	01	01
31316718		

Консолідований звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
За 2021 рік

I. Фінансові результати

Форма N2 Код за ДКУД

1801008

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)	7	2000	25 549 607	20 621 616
<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)	8	2050	(18 678 505)	(14 553 161)
<i>Чисті понесені збитки за страховими виплатами</i>		2070	-	-
Валовий:				
прибуток		2090	6 871 102	6 068 455
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	9	2120	130 506	81 043
<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	10	2130	(2 298 389)	(1 797 419)
Витрати на збут	11	2150	(685 754)	(522 373)
Інші операційні витрати	12	2180	(465 445)	(796 459)
<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	-	-



Стаття	Примітки	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4	5
Фінансовий результат від операційної діяльності:				
прибуток		2190	3 552 020	3 033 247
збиток		2195	-	-
Дохід від участі в капіталі		2200	-	-
Інші фінансові доходи	13	2220	84 054	99 640
Інші доходи		2240	211	-
<i>у тому числі:</i>				
дохід від благодійної допомоги		2241	-	-
Фінансові витрати	14	2250	(544 998)	(421 556)
Втрати від участі в капіталі		2255	-	-
Інші витрати	15	2270	(255)	(602 942)
<i>Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті</i>				
		2275	-	-
Фінансовий результат до оподаткування:				
прибуток		2290	3 091 032	2 108 389
збиток		2295	-	-
Витрати (дохід) з податку на прибуток	16	2300	(571 416)	(398 512)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування		2305	-	-
Чистий фінансовий результат:				
прибуток		2350	2 519 616	1 709 877
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	-	-
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)		2465	2 519 616	1 709 877
Чистий прибуток (збиток), що належить:				
власникам материнської компанії		2470	2 136 060	1 575 923
неконтрольованій частці		2475	383 556	133 954
Сукупний дохід, що належить:				
власникам материнської компанії		2480	2 136 060	1 575 923
неконтрольованій частці		2485	383 556	133 954



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

Дата (рік, місяць, число)	Коди		
	2023	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: 31486			
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

**Консолідований баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31 грудня 2022 р.**

Форма №1 Код за ДКУД 1801007

Актив	Примітки	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4	5
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи	17	1000	232 267	202 964
первісна вартість		1001	371 992	381 162
накопичена амортизація		1002	(139 725)	(178 198)
Незавершені капітальні інвестиції	19	1005	2 177 184	2 835 272
Основні засоби	18	1010	6 838 787	8 026 715
первісна вартість		1011	9 191 409	11 604 057
знос		1012	(2 352 622)	(3 577 342)
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	20	1035	-	35 602
Довгострокова дебіторська заборгованість		1040	-	-
Відстрочені податкові активи	21	1045	119 071	135 629
Гудвіл		1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати		1060	-	-



Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах		1065	-	-
Інші необоротні активи	22	1090	165 754	789 466
Усього за розділом I		1095	9 533 063	12 025 648
II. Оборотні активи				
Запаси	23	1100	353 763	587 449
Виробничі запаси		1101	294 907	570 379
Незавершене виробництво		1102	-	-
Готова продукція		1103	-	-
Товари		1104	58 856	17 070
Поточні біологічні активи		1110	-	-
Депозити перестраховання		1115	-	-
Векселі одержані		1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	24	1125	750 535	992 633
Дебіторська заборгованість за розрахунками за виданими авансами	25	1130	116 453	174 561
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	26	1135	318 050	65 940
у тому числі з податку на прибуток		1136	4	2
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів		1140	15 588	37 894
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків		1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	25	1155	1 310 539	267 178
Поточні фінансові інвестиції	27	1160	-	403 263
Гроші та їх еквіваленти	28	1165	2 950 053	4 940 852
Готівка		1166	431 139	454 665
Рахунки в банках		1167	1 755 254	3 476 993
Витрати майбутніх періодів		1170	17 084	19 803
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	-	-
Усього за розділом II		1195	5 832 065	7 489 573
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття		1200	-	-
Баланс		1300	15 365 128	19 515 221



Пасив	Примітки	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4	5
I. Власний капітал				
Зареєстрований (пайовий) капітал	29	1400	4 654	4 654
Внески до незареєстрованого статутного капіталу		1401	-	-
Капітал у дооцінках		1405	-	-
Додатковий капітал	30	1410	27 301	27 301
Емісійний дохід		1411	-	-
Накопичені курсові різниці		1412	-	3 414
Резервний капітал		1415	17 752	17 752
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)		1420	5 247 901	7 750 397
Неоплачений капітал		1425	-	-
Вилучений капітал		1430	-	-
Інші резерви		1435	-	-
Неконтрольована частка		1490	270 647	664 659
Усього за розділом I		1495	5 568 255	8 468 177
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення				
Відстрочені податкові зобов'язання		1500	-	-
Пенсійні зобов'язання		1505	-	-
Довгострокові кредити банків	31	1510	1 456 288	1 454 745
Інші довгострокові зобов'язання	31	1515	2 187 243	1 645 450
Довгострокові забезпечення		1520	-	-
Довгострокові забезпечення витрат персоналу		1521	-	-
Цільове фінансування		1525	-	-
Благодійна допомога		1526	-	-
Страхові резерви		1530	-	-
у тому числі:		1531	-	-
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	-	-
Усього за розділом II		1595	3 643 531	3 100 195
III. Поточні зобов'язання і забезпечення				
Короткострокові кредити банків	31	1600	-	76 000
Векселі видані		1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:				
довгостроковими зобов'язаннями	31	1610	1 533 841	2 301 491
Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	32	1615	1 154 942	1 181 221
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	33	1620	597 345	765 741
у тому числі з податку на прибуток	33	1621	163 373	268 916



розрахунками зі страхування		1625	88 804	84 895
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з оплати праці		1630	450 847	503 931
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами		1635	47 068	50 032
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	35	1640	10 899	19 656
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків		1645	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю		1650	-	-
Поточні забезпечення	34	1660	494 756	561 152
Доходи майбутніх періодів		1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків		1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	36	1690	1 774 840	2 402 730
Усього за розділом III		1695	6 153 342	7 946 849
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття		1700	-	-
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду		1800	-	-
Баланс		1900	15 365 128	19 515 221

Підписано і затверджено до випуску від імені ТОВ Нова Пошта 24 квітня 2023 року.

Бульба Олександр Миколайович
Директор

Шевченко Аліна Іванівна
Головний бухгалтер

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





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

Коди		
2023	01	01
31316718		

Консолідований звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
 За 2022 рік

I. Фінансові результати

Форма N2 Код за ДКУД

1801008

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)	7	2000	28 461 964	25 549 607
<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)	8	2050	(21 095 656)	(18 678 505)
<i>Чисті понесені збитки за страховими виплатами</i>		2070	-	-
Валовий:				
прибуток		2090	7 366 308	6 871 102
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	9	2120	667 364	218 633
<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	10	2130	(1 873 082)	(2 298 389)
Витрати на збут	11	2150	(603 898)	(685 754)
Інші операційні витрати	12	2180	(578 933)	(553 572)
<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	-	-



Фінансовий результат від операційної діяльності:				
прибуток		2190	4 977 759	3 552 020
збиток		2195	-	-
Дохід від участі в капіталі		2200	-	-
Інші фінансові доходи	13	2220	181 763	84 054
Інші доходи		2240	-	211
<i>у тому числі:</i>				
<i>дохід від благодійної допомоги</i>				
Фінансові витрати	14	2250	(771 717)	(544 998)
Втрати від участі в капіталі		2255	-	-
Інші витрати	15	2270	(373 992)	(255)
<i>Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті</i>				
		2275	-	-
Фінансовий результат до оподаткування:				
прибуток		2290	4 013 813	3 091 032
збиток		2295	-	-
Витрати (дохід) з податку на прибуток	16	2300	(751 108)	(571 416)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування		2305	-	-
Чистий фінансовий результат:				
прибуток		2350	3 262 705	2 519 616
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	6 069	-
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	-	-
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)		2465	3 268 774	2 519 616
Чистий прибуток (збиток), що належить:				
власникам материнської компанії		2470	2 644 350	2 136 060
неконтрольованій частці		2475	618 355	383 556
Сукупний дохід, що належить:				
власникам материнської компанії		2480	2 647 764	2 136 060
неконтрольованій частці		2485	621 010	383 556



III. Елементи операційних витрат

Стаття	Примітки	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4	5
Матеріальні затрати		2500	3 941 782	2 213 327
Витрати на оплату праці		2505	6 526 305	7 409 777
Відрахування на соціальні заходи		2510	1 346 024	1 454 209
Амортизація		2515	1 871 690	1 459 747
Інші операційні витрати		2520	10 465 768	9 679 160
Разом		2550	24 151 569	22 216 220

IV. Розрахунок показників прибутковості акцій

Стаття	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	-	-

Будьба Олександр Миколайович
Директор



Шевченко Аліна Іванівна
Головний бухгалтер

			КОДИ
		Дата	01.10.2023
Підприємство	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "НОВА ПОШТА"	за ЄДРПОУ	31316718
Територія	м.Київ	за КАТОТТГ	UA8000000000 0126643
Організаційно- правова форма господарювання	Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОПФГ	240
Вид економічної діяльності	Інша допоміжна діяльність у сфері транспорту	за КВЕД	52.29
Середня кількість працівників: 25650			
Адреса, телефон: 03026 Київ, Столичне шосе, буд. 103, кор 1, пов. 9, 096-462-48-02			
Одиниця виміру: тис.грн. без десяткового знака			
Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):			
за національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку			
за міжнародними стандартами фінансової звітності			v

Баланс
(Звіт про фінансовий стан)
на 30.09.2023 р.
Форма №1

			Код за ДКУД	1801001
Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	
1	2	3	4	
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи	1000	76 808	70 054	
первісна вартість	1001	222 084	234 849	
накопичена амортизація	1002	(145 276)	(164 795)	
Незавершені капітальні інвестиції	1005	1 660 949	2 250 081	
Основні засоби	1010	6 840 742	8 327 498	
первісна вартість	1011	10 178 235	12 652 539	
знос	1012	(3 337 493)	(4 325 041)	
Інвестиційна нерухомість	1015	0	0	
первісна вартість	1016	0	0	
знос	1017	(0)	(0)	
Довгострокові біологічні активи	1020	0	0	
первісна вартість	1021	0	0	
накопичена амортизація	1022	(0)	(0)	
Довгострокові фінансові інвестиції:				
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0	
інші фінансові інвестиції	1035	3 564 861	5 072 692	
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0	
Відстрочені податкові активи	1045	128 083	143 813	
Гудвіл	1050	0	0	
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0	
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0	
Інші необоротні активи	1090	47 748	97 988	

Усього за розділом I	1095	12 319 191	15 962 126
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	422 156	367 513
Виробничі запаси	1101	417 390	346 789
Незавершене виробництво	1102	0	0
Готова продукція	1103	0	0
Товари	1104	4 766	20 724
Поточні біологічні активи	1110	0	0
Депозити перестраховання	1115	0	0
Векселі одержані	1120	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	968 844	1 038 747
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	146 103	157 934
з бюджетом	1135	48 136	48 449
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	0
з нарахованих доходів	1140	588 549	782 269
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	502 922	871 103
Поточні фінансові інвестиції	1160	73 263	100 000
Гроші та їх еквіваленти	1165	673 522	1 618 282
Готівка	1166	0	0
Рахунки в банках	1167	461 620	1 359 454
Витрати майбутніх періодів	1170	11 952	30 188
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0
у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0
Інші оборотні активи	1190	282	0
Усього за розділом II	1195	3 435 729	5 014 485
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття			
Баланс	1300	15 754 920	20 976 611

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	4 654	4 654
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	0	0
Додатковий капітал	1410	27 301	27 301
Емісійний дохід	1411	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0
Резервний капітал	1415	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	6 484 117	8 717 304
Неоплачений капітал	1425	(0)	(0)
Вилучений капітал	1430	(0)	(0)
Інші резерви	1435	0	0

Усього за розділом I	1495	6 516 072	8 749 259
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	1 454 745	1 944 776
Інші довгострокові зобов'язання	1515	2 332 885	3 091 508
Довгострокові забезпечення	1520	0	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0
Страхові резерви	1530	0	0
у тому числі:			
резерв довгострокових зобов'язань	1531	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	0	0
резерв незароблених премій	1533	0	0
інші страхові резерви	1534	0	0
Інвестиційні контракти	1535	0	0
Призовий фонд	1540	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0
Усього за розділом II	1595	3 787 630	5 036 284
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	76 000	25 333
Векселі видані	1605	0	0
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	2 368 731	3 256 313
товари, роботи, послуги	1615	1 259 484	1 259 939
розрахунками з бюджетом	1620	570 842	589 960
у тому числі з податку на прибуток	1621	92 053	131 169
розрахунками зі страхування	1625	77 644	91 685
розрахунками з оплати праці	1630	419 219	427 305
одержаними авансами	1635	49 736	57 193
розрахунками з учасниками	1640	6 500	883 928
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0
страховою діяльністю	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	435 264	581 209
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	187 798	18 203
Усього за розділом III	1695	5 451 218	7 191 068
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття			
Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0
Баланс	1900	15 754 920	20 976 611

Керівник

Бульба Олександр Миколайович

Головний бухгалтер

Шевченко Аліна Іванівна

Підприємство	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "НОВА ПОШТА"	Дата за ЄДРПОУ	КОДИ
			01.10.2023
			31316718

Звіт про фінансові результати
(Звіт про сукупний дохід)
за дев'ять місяців 2023 року
Форма №2
I. Фінансові результати

			Код за ДКУД	1801003
Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року	
1	2	3	4	
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	25 748 483	15 814 469	
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0	
Премії підписані, валова сума	2011	0	0	
Премії, передані у перестраховання	2012	(0)	(0)	
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0	
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0	
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(20 261 951)	(12 872 607)	
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	(0)	(0)	
Валовий:				
прибуток	2090	5 486 532	2 941 862	
збиток	2095	(0)	(0)	
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0	
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0	
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0	
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0	
Інші операційні доходи	2120	227 536	645 505	
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0	
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0	
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	0	0	
Адміністративні витрати	2130	(1 959 820)	(1 120 714)	
Витрати на збут	2150	(669 887)	(259 415)	
Інші операційні витрати	2180	(345 812)	(347 888)	
Витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0	
Витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0	
Фінансовий результат від операційної діяльності:				
прибуток	2190	2 738 549	1 859 350	
збиток	2195	(0)	(0)	
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0	
Інші фінансові доходи	2220	2 081 493	1 111 459	

Інші доходи	2240	0	0
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	(853 567)	(675 082)
Втрати від участі в капіталі	2255	(0)	(0)
Інші витрати	2270	(387 807)	(283 564)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	3 578 668	2 012 163
збиток	2295	(0)	(0)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(370 561)	(170 850)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	3 208 107	1 841 313
збиток	2355	(0)	(0)

II. Сукупний дохід

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	(0)	(0)
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	3 208 107	1 841 313

III. Елементи операційних витрат

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	2 743 673	2 379 368
Витрати на оплату праці	2505	5 935 292	3 648 672
Відрахування на соціальні заходи	2510	1 237 101	785 524
Амортизація	2515	1 677 690	1 287 429
Інші операційні витрати	2520	11 643 714	6 499 631
Разом	2550	23 237 470	14 600 624

IV. Розрахунок показників прибутковості акцій

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	0	0
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	0	0
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	0.000000	0.000000

Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	0,000000	0,000000
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0,00	0,00

Керівник Бульба Олександр Миколайович

Головний бухгалтер Шевченко Аліна Іванівна