

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

ФАКУЛЬТЕТ МЕНЕДЖМЕНТУ
FACULTY OF MANAGEMENT

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

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
БАКАЛАВРА

на тему Управління фінансовими результатами діяльності на ТОВ «Нова пошта» в умовах нестабільного зовнішнього середовища

THESIS FOR THE MASTER'S DEGREE

Management Of Financial Results at Nova Poshta LLC in an Unstable External Environment

Виконав: студент 4 курсу, групи 6.0739-мо _____
спеціальності _____ 073 Менеджмент _____
освітньої програми Менеджмент організацій і адміністрування _____

Н.І. Бородін

(ініціали та прізвище)

Керівник доц.каф.ПМОіЛ, доц., к.е.н. М.В.Хацер

(посада, вчене звання, науковий ступінь, підпис, ініціали та прізвище)

Рецензент зав.каф. МЕВтаМ ЗІЕІТ, доц., д.е.н. Д.П. Михайлик

(посада, вчене звання, науковий ступінь, підпис, ініціали та прізвище)

Запоріжжя
2023

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет менеджменту

Кафедра підприємництва, менеджменту організацій та логістики

Рівень вищої освіти Бакалавр

Спеціальність 073 Менеджмент, освітня програма Менеджмент організацій і адміністрування

ЗАТВЕРДЖУЮ

В.о. завідувачки кафедри

к.е.н., доц. Павлюк Т.С.

« ____ » _____ 2023 року

ЗАВДАННЯ
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ СТУДЕНТУ

Бородіну Нікіті Ігоровичу

1. Тема роботи Управління фінансовими результатами діяльності на ТОВ «Нова пошта» в умовах нестабільного зовнішнього середовища
керівник роботи Хацер Максим Володимирович, к.е.н., доц.
затверджені наказом ЗНУ від «12» січня 2023 року № 26-с
2. Строк подання студентом роботи «16» червня 2023 р.
3. Вихідні дані до роботи джерела Інтернет, спеціалізована література, періодичні видання, а також дані статистичної звітності ТОВ «Нова пошта».
4. Перелік питань, які потрібно розробити:

Кваліфікаційна робота бакалавра складається з основної частини і додаткової. Основна частина містить такі структурні елементи: вступ, сутність (3 розділи – теоретичний, аналітико-дослідницький, проектно-рекомендаційний), висновки та рекомендації, список використаних джерел.

1 Розділ – Теоретичні та методичні основи управління фінансовими результатами діяльності підприємства – складається з 3 підрозділів: 1.1 Сутність та теоретична характеристика фінансових результатів діяльності суб'єкта підприємництва; 1.2 Місце та роль управління фінансовими результатами в системі управління підприємством; 1.3 Методичні підходи до оцінювання управління фінансовими результатами діяльності суб'єкта підприємницької діяльності; 2 Розділ – Дослідження управління фінансовими результатами діяльності на ТОВ «Нова пошта» в умовах нестабільного зовнішнього середовища – складається з 3 підрозділів: 2.1 Організаційно – економічна характеристика ТОВ «Нова пошта»; 2.2 Аналіз фінансових результатів досліджуваного підприємства; 2.3 Діагностика ефективності управління фінансовими результатами діяльності на ТОВ «Нова пошта» в умовах нестабільного зовнішнього середовища»; 3 Розділ – Удосконалення управління фінансовими результатами діяльності на ТОВ «Нова пошта» в

умовах нестабільного зовнішнього середовища - складається з 2 підрозділів:
3.1 Шляхи удосконалення управління фінансовими результатами на ТОВ «Нова пошта»;
3.2 Комплекс заходів підвищення фінансових результатів на досліджуваному підприємстві.

5. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада Консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
1	Хацер М.В. доцент кафедри підприємництва, менеджменту організацій та логістики факультету менеджменту ЗНУ	01.03.2023 р.	01.03.2023 р.
2	Хацер М.В. доцент кафедри підприємництва, менеджменту організацій та логістики факультету менеджменту ЗНУ	03.04.2023 р.	03.04.2023 р.
3	Хацер М.В. доцент кафедри підприємництва, менеджменту організацій та логістики факультету менеджменту ЗНУ	02.05.2023 р.	02.05.2023 р.

6. Дата видачі завдання 03.01.2023 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

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

Студент _____ Н.І. Бородін
(підпис)

Керівник роботи _____ М.В. Хацер
(підпис)

Нормоконтроль пройдено

Нормоконтролер _____
(підпис) _____
(ініціали та прізвище)

РЕФЕРАТ

Кваліфікаційна робота: «Управління фінансовими результатами діяльності на ТОВ «Нова пошта» в умовах нестабільного зовнішнього середовища»: 150 сторінок, 34 таблиці, 24 рисунків, 31 формула, 7 додатків. Перелік посилань нараховує 57 найменувань.

Управління фінансовими результатами має суттєвий вплив на ефективність і конкурентоспроможність підприємства. В умовах нестабільного зовнішнього середовища, зміни в економіці, валютні коливання, законодавчі зміни та інші фактори можуть негативно впливати на фінансові показники підприємства. У таких умовах ефективне управління фінансовими результатами стає вирішальним фактором для забезпечення фінансової стабільності, прибутковості та розвитку організації.

Об'єктом роботи є управління фінансовими результатами діяльності ТОВ «Нова пошта».

Предметом дослідження є процеси управління фінансовими результатами на ТОВ «Нова пошта».

Мета даної дипломної роботи полягає в оптимізації управління результатами діяльності на ТОВ «Нова пошта» в умовах нестабільного зовнішнього середовища на основі аналізу за рахунок розробки комплексу оптимізаційних заходів.

Для досягнення поставленої мети будуть вирішені наступні задачі: дослідити сутність та теоретичну характеристику фінансових результатів діяльності суб'єкта підприємництва; розкрити місце та роль управління фінансовими результатами в системі управління підприємством; розглянути методичні підходи до оцінювання управління фінансовими результатами діяльності суб'єкта підприємницької діяльності; надати організаційно – економічну характеристику ТОВ «Нова пошта»; проаналізувати фінансові результати досліджуваного підприємства;

провести діагностику ефективності управління фінансовими результатами діяльності на ТОВ «Нова пошта» в умовах нестабільного зовнішнього середовища; запропонувати шляхи удосконалення управління фінансовими результатами на ТОВ «Нова пошта»; розробити комплекс заходів підвищення фінансових результатів на досліджуваному підприємстві.

Для проведення даної кваліфікаційної роботи було застосовано різноманітні методи дослідження. Зокрема, використано методи аналізу і синтезу для узагальнення теоретичних положень щодо управління фінансовими результатами підприємства. Системний підхід був використаний для оцінки всіх компонентів, що стосуються досліджуваної теми. Статистичний аналіз був застосований для вивчення, групування, порівняння та оцінки фактичних даних щодо результативності діяльності підприємства. Крім того, метод графічного зображення був використаний для наглядного відображення динаміки показників.

Для роботи була використана різноманітна інформаційна база, яка включала спеціалізовану літературу з менеджменту та економіки, монографії, статті вітчизняних та закордонних авторів, офіційні статистичні дані та ресурси Інтернету, а також бухгалтерську звітність ТОВ «Нова пошта». У роботі ця інформація була узагальнена і представлена за допомогою таблиць, графіків і схем.

Ключові слова: ПРИБУТОК, ТОВ «НОВА ПОШТА», УДОСКОНАЛЕННЯ, УПРАВЛІННЯ, ФІНАНСОВ

ABSTRACT

Qualification work: «Management of financial results of operations at Nova Poshta LLC in conditions of an unstable external environment»: 150 pages, 34 tables, 24 figures, 31 formulas, 7 appendices. The list of links includes 57 items

Management of financial results has a significant impact on the efficiency and competitiveness of the enterprise. In conditions of an unstable external environment, changes in the economy, currency fluctuations, legislative changes and other factors can negatively affect the financial indicators of the enterprise. In such conditions, effective management of financial results becomes a decisive factor for ensuring financial stability, profitability and development of the organization.

The object of work is the management of the financial results of Nova Poshta LLC.

The subject of the study is the processes of managing financial results at Nova Poshta LLC.

The purpose of this thesis is to optimize the management of the results of activities at Nova Poshta LLC in the conditions of an unstable external environment based on analysis through the development of a set of optimization measures.

To achieve the goal, the following tasks will be solved: to investigate the essence and theoretical characteristics of the financial results of the business entity; reveal the place and role of financial results management in the enterprise management system; to consider methodical approaches to the evaluation of the management of the financial results of the business entity; provide the organizational and economic characteristics of "Nova Poshta" LLC; analyze the financial results of the investigated enterprise; conduct a diagnosis of the effectiveness of managing the financial results of operations at Nova Poshta LLC in conditions of an unstable external environment; propose ways to

improve the management of financial results at Nova Poshta LLC; develop a set of measures to improve financial results at the enterprise under study.

Various research methods were used to carry out this qualification work. In particular, methods of analysis and synthesis were used to generalize theoretical provisions regarding the management of financial results of the enterprise. A systematic approach was used to evaluate all components related to the research topic. Statistical analysis was applied to study, group, compare and evaluate actual data on the performance of the enterprise. In addition, the method of graphic representation was used to visually display the dynamics of indicators.

The information base of the work consists of scientific works on management and economics, monographic studies and articles by domestic authors, practical materials and official statistical data, Internet resources. In the work, the information is summarized and displayed using tables, graphs, and diagrams.

Keywords: PROFIT, LLC "NOVA POSHTA", IMPROVEMENT, MANAGEMENT, FINANCE.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	9
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА... 12	
1.1. Сутність та теоретична характеристика фінансових результатів діяльності суб'єкта підприємництва.....	12
1.2. Місце та роль управління фінансовими результатами в системі управління підприємством.....	23
1.3. Методичні підходи до оцінювання управління фінансовими результатами діяльності суб'єкта підприємницької діяльності.....	31
РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ДІЯЛЬНОСТІ НА ТОВ «НОВА ПОШТА» В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОГО ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА.....	45
2.1. Організаційно – економічна характеристика ТОВ «Нова пошта».....	45
2.2. Аналіз фінансових результатів досліджуваного підприємства.....	53
2.3. Діагностика ефективності управління фінансовими результатами діяльності на ТОВ «Нова пошта» в умовах нестабільного зовнішнього середовища.....	66
РОЗДІЛ 3. УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ДІЯЛЬНОСТІ НА ТОВ «НОВА ПОШТА» В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОГО ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА	78
3.1. Шляхи удосконалення управління фінансовими результатами на ТОВ «Нова пошта».....	78
3.2. Комплекс заходів підвищення фінансових результатів на досліджуваному підприємстві.....	84
ВИСНОВКИ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ.....	94
ПЕРЕЛІК ВИКОРИТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	96
ДОДАТКИ.....	101

ВСТУП

Управління фінансовими результатами діяльності підприємства є однією з найважливіших складових ефективного функціонування в умовах сучасного бізнесу. Особливо актуальною стає ця проблематика в умовах нестабільного зовнішнього середовища, де багатofакторні впливи та непередбачувані зміни в економічній сфері можуть серйозно позначитись на фінансових показниках підприємства.

Одним з найпоширеніших методів управління фінансовими результатами є їх аналіз, прогнозування та оптимізація. Однак, в умовах нестабільності зовнішнього середовища, виникають додаткові виклики та складнощі. Для успішного управління фінансовими результатами необхідно не тільки ретельно вивчити та проаналізувати економічні фактори, що впливають на діяльність підприємства, але й визначити стратегічні рішення та тактичні кроки, спрямовані на забезпечення фінансової стабільності та успішного функціонування.

Проблематику управління фінансовими результатами на підприємствах досліджували наступні закордонні та вітчизняні вчені: М.Д. Білик, Є.Ф. Брігхем, Т.О. Білик, О.М. Вакульчик, К.В. Грінченко, А.А. Нечаєва, Є.В. Протасова, І.С. Река, Н.В. Уткіна, О.Д. Шевчук та ін. Однак, проблематика дослідження управління фінансових результатів постійно змінюється. У цьому контексті, дослідження фінансових результатів діяльності на конкретному підприємстві набуває особливого значення. Товариство з обмеженою відповідальністю «Нова пошта» є одним з провідних логістичних операторів в Україні та є чутливим до змін в зовнішньому середовищі. Його фінансові результати безпосередньо впливають на його конкурентоспроможність та можуть мати значний вплив на ринкову позицію компанії.

Об'єктом роботи є управління фінансовими результатами діяльності ТОВ «Нова пошта».

Предметом дослідження є процеси управління фінансовими результатами на ТОВ «Нова пошта».

Мета даної дипломної роботи полягає в оптимізації управління результатами діяльності на ТОВ «Нова пошта» в умовах нестабільного зовнішнього середовища на основі аналізу за рахунок розробки комплексу оптимізаційних заходів. Дослідження спрямоване на виявлення проблемних аспектів, що впливають на фінансові показники компанії, а також розробку рекомендацій щодо оптимізації управління фінансовими результатами з метою підвищення конкурентоспроможності та стійкості підприємства.

Для досягнення поставленої мети будуть вирішені наступні задачі:

1. Дослідити сутність та теоретичну характеристику фінансових результатів діяльності суб'єкта підприємництва.

2. Розкрити місце та роль управління фінансовими результатами в системі управління підприємством.

3. Розглянути методичні підходи до оцінювання управління фінансовими результатами діяльності суб'єкта підприємницької діяльності.

4. Надати організаційно – економічну характеристику ТОВ «Нова пошта».

5. Проаналізувати фінансові результати досліджуваного підприємства.

6. Провести діагностику ефективності управління фінансовими результатами діяльності на ТОВ «Нова пошта» в умовах нестабільного зовнішнього середовища.

7. Запропонувати шляхи удосконалення управління фінансовими результатами на ТОВ «Нова пошта».

8. Розробити комплекс заходів підвищення фінансових результатів на досліджуваному підприємстві.

Для проведення даної кваліфікаційної роботи було застосовано різноманітні методи дослідження. Зокрема, використано методи аналізу і

синтезу для узагальнення теоретичних положень щодо управління фінансовими результатами підприємства. Системний підхід був використаний для оцінки всіх компонентів, що стосуються досліджуваної теми. Статистичний аналіз був застосований для вивчення, групування, порівняння та оцінки фактичних даних щодо результативності діяльності підприємства. Крім того, метод графічного зображення був використаний для наглядного відображення динаміки показників.

Для роботи була використана різноманітна інформаційна база, яка включала спеціалізовану літературу з менеджменту та економіки, монографії, статті вітчизняних та закордонних авторів, офіційні статистичні дані та ресурси Інтернету, а також бухгалтерську звітність ТОВ «Нова пошта». У роботі ця інформація була узагальнена і представлена за допомогою таблиць, графіків і схем.

Основні положення і результати бакалаврської роботи були представлені автором у тезах доповідей на науковій конференції.

Обробка даних здійснювалась за допомогою сучасних інформаційних технологій.

Отже, дана дипломна робота пропонує глибоке дослідження проблеми управління фінансовими результатами на прикладі ТОВ «Нова пошта» та внесення практичних рекомендацій, які можуть сприяти покращенню фінансової стійкості та ефективності діяльності підприємства в умовах нестабільного зовнішнього середовища.

Бакалаврська робота складається зі вступу, трьох розділів (1 Розділ – Теоретичні та методичні основи управління фінансовими результатами діяльності підприємства; 2 Розділ – Дослідження управління фінансовими результатами діяльності на ТОВ «Нова пошта» в умовах нестабільного зовнішнього середовища; 3 Розділ – Удосконалення управління фінансовими результатами діяльності на ТОВ «Нова пошта» в умовах нестабільного зовнішнього середовища), висновків та рекомендацій, переліку використаних джерел, додатків.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сутність та теоретична характеристика фінансових результатів діяльності суб'єкта підприємництва

У сучасному світі кожне підприємство оцінює свою діяльність за фінансовими результатами, що відображають ефективність роботи та прибуток підприємства - це є основною метою будь-якого бізнесу. Реалізація виробничо-фінансової діяльності підприємств потребує значних матеріальних, трудових та фінансових ресурсів, взаємодію яких необхідно дослідити для визначення та покращення фінансових результатів, підвищення конкурентоспроможності та прибутковості підприємства. Таке дослідження має важливе науково-практичне значення для забезпечення стабільного розвитку господарську діяльність на довгі роки.

Дослідження сутності та значення фінансових результатів є нерозривно пов'язаним з аналізом різних економічних шкіл. Тому, щоб отримати повну картину про фінансові результати діяльності підприємств, необхідно дослідити різні підходи економічних шкіл, що дозволить зрозуміти їх сутність та значення в економічному контексті.

Початок аналізу поглядів на прибуток можна прослідкувати від меркантилістів, які вважали зовнішню торгівлю джерелом багатства, а сферу обігу - першоджерелом прибутку. Поступово погляди змінювалися і, враховуючи помилки реформувалися. Так економіст – класик Адам Сміт першоджерело прибутку вбачав у виробництві. Розвиваючи теорію трудових відносин, він зазначав, що прибуток – це продукт праці, який привласнюється капіталістом. «Вартість, яку робітники додають до вартості матеріалів, розпадається на дві частини, з яких одна іде на оплату праці, а інша – на оплату прибутку підприємця, який він авансував у

вигляді матеріалів і заробітної плати». Головним надбанням науковця було те, що він створив концепцію трудової вартості, яку з часом розвинув Карл Маркс. Слід зазначити, що головним недоліком цієї концепції є роздвоєння прибутку: він одночасно є результатом створення нової вартості і породженням капіталу [1].

Продовжувачем теорії Адама Сміта став Д. Рікардо. Він досліджував закон залежності між заробітною платою і прибутком, стверджуючи, що зростання заробітної плати призводить до зменшення прибутку, оскільки заробітна плата є витратою на виробництво. Навпаки, зниження заробітної плати може призвести до зростання прибутку, оскільки зниження витрат на оплату праці може збільшити прибуток капіталіста. Однак, Рікардо не досліджував питання про те, що є першоджерелом прибутку [1].

Поняття продуктивного капіталу з поступом часу розвивалося у теорію трьох факторів виробництва, яка включала працю, капітал і землю. Ж.Б. Сей став основоположником цієї теорії, за якою прибуток вважався винагородою підприємця за продуктивну послугу [2].

У XIX столітті Карл Маркс поглибив трудову теорію додаткової вартості. Згідно з його теорією, новостворена вартість, що долучається до вартості спожитих засобів виробництва, поділяється на вартість необхідного і вартість додаткового прибутку, який споживається робітниками. Це означає, що додаткова вартість створюється за рахунок додаткової праці, а потім перетворюється на прибуток [3, с. 211].

Класична економічна школа розглядала питання прибутку з позиції ринкової конкуренції та звільнення від державного регулювання. Ця школа вважала, що прибуток є винагородою за вкладені зусилля та ризики підприємців у виробництво товарів та послуг. Класики вважали, що вільна конкуренція на ринку дозволяє підприємствам здійснювати оптимальний вибір виробництва та продажу своїх товарів та послуг, що забезпечує ефективність їхньої діяльності. Згідно з цією школою, підприємства, що

мають вищу ефективність та здатність адаптуватися до змін ринкових умов, здатні отримувати більший прибуток [4, с. 128].

Крім того, класична економічна школа розглядала прибуток з точки зору оптимального розподілу ресурсів. Вони вважали, що підприємство, яке здатне забезпечувати більший прибуток, може залучати більше інвестицій та розширювати свою діяльність. Це забезпечує збільшення рівня зайнятості та зростання виробництва. Класична економічна школа вірила, що прибуток допомагає забезпечити стабільність та зростання економіки в цілому.

Неокласична економічна школа також наголошувала на тому, що прибуток є ключовим показником ефективності підприємства, оскільки саме він стимулює підприємство до розширення виробництва, вдосконалення технологій та залучення нових інвестицій. Згідно з цією школою, прибуток визначається як різниця між витратами на виробництво та отриманим доходом від реалізації продукції, тобто він є показником ефективності виробництва [5].

Неокласична школа економічної думки зосереджується на вивченні поведінки індивідів та фірм на ринку, а також на теоретичному моделюванні економічних процесів з використанням математичних методів. Основні концепції неокласичної школи були сформовані в творах видатних економістів, таких як Альфред Маршалл, Леон Вальрас, Стенлі Джевонс та інші. Сьогодні неокласична школа є однією з найбільш впливових шкіл економічної думки, її концепції та методи застосовуються в багатьох галузях економіки та фінансів.

При цьому, неокласики розглядали прибуток як необхідну умову для існування та розвитку підприємства, а також засіб забезпечення подальшого інвестування та розширення бізнесу. Вони підкреслювали важливість забезпечення стабільного та достатнього рівня прибутку для забезпечення ефективної діяльності підприємств та їх розвитку.

Наприклад, марксистська економічна школа розглядає прибуток як результат експлуатації праці робітників підприємства та утримання капіталістичної системи в цілому. За марксистською концепцією, прибуток повинен належати праці та бути рівно розподіленим між всіма робітниками, а не зосереджуватись у руках капіталістів [6].

Інституціональна економічна школа звертає увагу на вплив інститутів та правил гри на формування фінансових результатів підприємства. Згідно з цією школою, стабільні та ефективні інституції можуть сприяти досягненню підприємством прибутку, тоді як нестабільні та неефективні інституції можуть перешкоджати цьому [7].

Як ми бачимо, кожна економічна школа має свій власний підхід до розуміння сутності та значення прибутку. З одного боку, прибуток розглядається як результат раціональної діяльності підприємства, а з іншого - як результат співпраці між учасниками соціально-економічної системи та врахування соціальних та культурних аспектів. З урахуванням різноманітності підходів, можна зробити висновок про те, що прибуток є складною категорією, яка відображає не тільки фінансові результати діяльності підприємства, але й різноманітні соціальні та економічні аспекти.

Оскільки розуміння сутності поняття «фінансовий результат» є одним з ключових аспектів у формуванні стратегії обліку та аналізу його складових для забезпечення ефективного управління підприємством. Це питання завжди є предметом дискусій серед економічних та управлінських вчених та практиків, які намагаються визначити різні підходи до визначення цього поняття та забезпечити можливість своєчасного втручання в його складові для підвищення ефективності фінансової діяльності підприємства. Тому багато науковців проводять дослідження різних підходів до визначення сутності поняття «фінансові результати», зокрема такі вчені, як: І.О. Бланк, В.С. Марцин, А.Д. Шеремет, С.Ф. Покропивний, А.А.Мазаракі, Білик Т. О. М. А. Болюх, В. Я. Бутинець, Г.

Л. Вознюк, С. Ф. Голов, В. І. Іващенко, Г. В. Савицька, В. М. Костюченко, А. Г. Загородній, Н. В. Чабанова та інші.

Нижче представлена таблиця 1.1, яка містить порівняльний аналіз різних визначень сутності поняття «фінансові результати» від різних науковців.

Таблиця 1.1 – Наукові підходи до визначення сутності поняття «Фінансові результати»

№	ПБ вченого	Трактування поняття «Фінансові результати»
1	Т.О. Білик [8, с. 24]	Фінансовий результат - це показник ефективності фінансової діяльності підприємства, що відображає результат взаємодії його зовнішніх і внутрішніх факторів та характеризується сукупністю доходів і витрат на певний період часу.
2	А.Г. Загородня, Г.Л. Вознюк [9, с. 28]	Фінансовий результат – це різниця між доходами та витратами підприємства чи його окремого підрозділу за певний час.
3	А.Б. Борисов [10, с. 35]	Фінансовий результат – це виражений у грошовій формі економічний результат господарської діяльності підприємства.
4	Н.М. Ткаченко [11, с. 12]	Фінансовий результат – це доходи діяльності підприємства за вирахуванням витрат діяльності.
5	Ф.Ф. Бутинець [12, с. 10]	Фінансовий результат – це прибуток або збиток організації. Співставлення доходів та витрат підприємства.
6	О.С. Філімоненков [13, с. 9]	Фінансовий результат – це різниця між загальною сумою доходів і витрат на виробництво і реалізацію продукції.
7	О.М. Вакульчик, Є.В.Протасова, А.А. Нечаєва [14, с. 7]	Фінансові результати – це показник результативності господарської діяльності організації, який розраховується шляхом зіставлення доходів та витрат, що виступає у формі прибутку чи збитку.
8	С.Л. Лондар, О.В. Тимошенко [15, с. 21]	Фінансовий результат – це приріст (чи зменшення) вартості власного капіталу підприємства, що утворюється в процесі його підприємницької діяльності за звітний період.
9	Г.С. Ліхоносова, І.Р. Лазебна [16, с. 3]	Фінансовий результат – це категорія, що відображає результативність господарської діяльності у вигляді відповідного показника – прибутку або збитку.

Спираючись на наведені визначення терміну «фінансові результати» у таблиці 1.1 автор підтримує визначення, що надане Т.О. Білик як найбільш ґрунтовне.

Розглянемо основні підходи до трактування та визначення фінансового результату, які напрацьовані міжнародною та вітчизняною практиками бухгалтерського обліку [17, с. 20]:

1) Фінансовий результат (financial result) можна визначити як зміну чистих активів підприємства протягом звітного періоду (1.1). Розмір чистих активів (net assets) визначається як оцінка вартості сукупного майна підприємства після вирахування його заборгованості та додаткових внесків власників.

$$\text{ФР} = \Delta\text{ЧА} = (\text{ЧА}_1 - \text{ЧА}_0) \quad (1.1)$$

де ФР – фінансовий результат; $\Delta\text{ЧА}$ – зміна величини чистих активів; ЧА_0 , ЧА_1 – величина чистих активів на початок та на кінець звітного періоду відповідно.

2) фінансовий результат виступає як різниця між величиною доходів та витрат діяльності підприємства (1.2):

$$\text{ФР} = \text{Д} - \text{В} \quad (1.2)$$

де Д – доходи діяльності підприємства; В – витрати діяльності підприємства

3) фінансовий результат трактується, як зміна величини власного капіталу підприємства впродовж звітного періоду (1.3):

$$\text{ФР} = \Delta\text{ВК} = \text{ВК}_1 - \text{ВК}_0 \quad (1.3)$$

де $\Delta\text{ВК}$ – зміна розміру власного капіталу; ВК_0 , ВК_1 – величина власного капіталу на початок та на кінець звітного періоду відповідно.

Для більшого розуміння порядку визначення фінансових результатів покажемо на рисунку 1.1

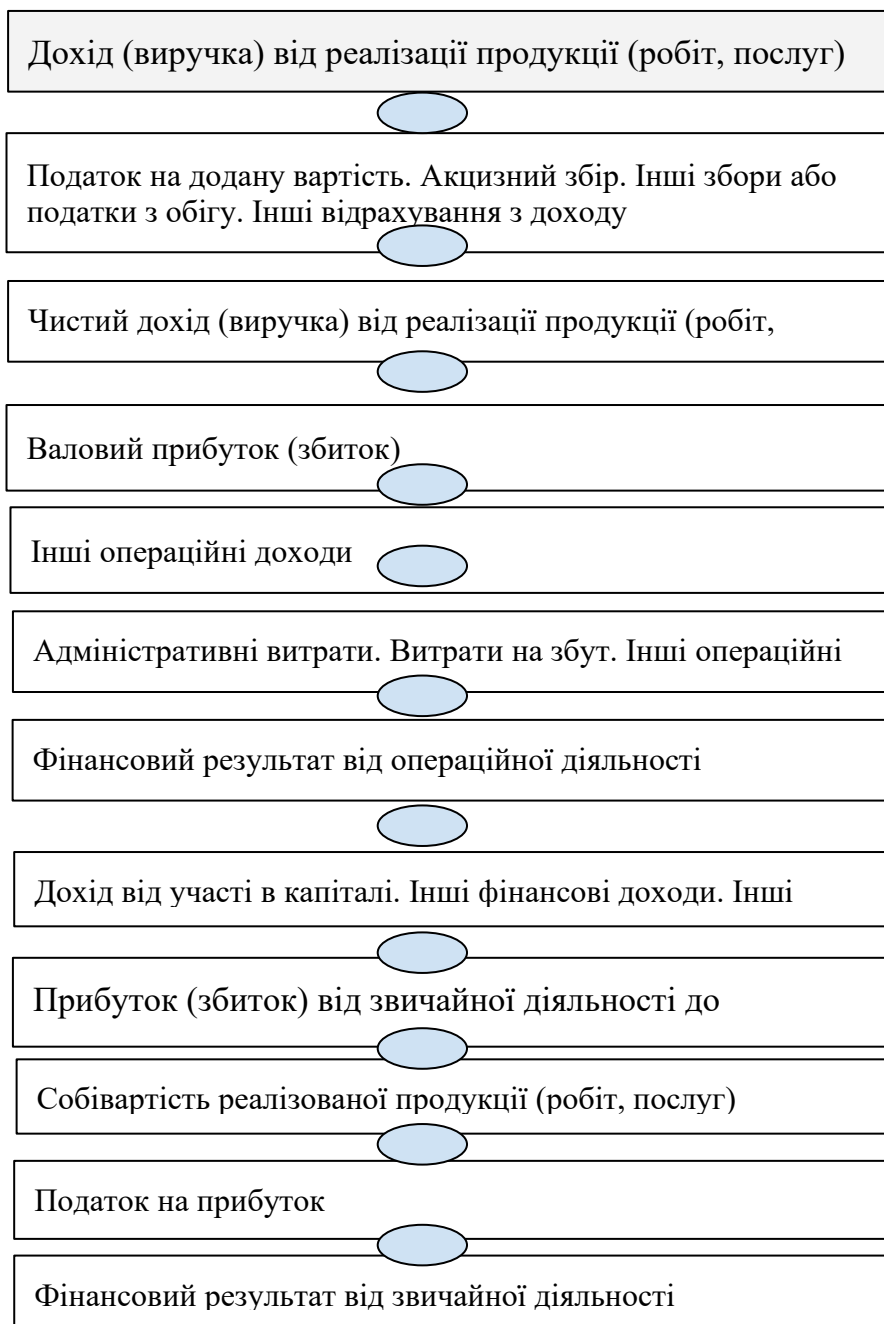


Рисунок. 1.1 – Порядок визначення фінансового результату від фінансово - господарської діяльності підприємства [18, с. 228]

Для отримання повної картини сутності фінансових результатів діяльності суб'єкта підприємництва потрібно визначитися з поняттям прибутку(збитку).

Значну увагу вивченню сутності «прибутку» приділяли наступні українські та зарубіжні вчені: І.О. Бланк, В.П. Завгородня, Є.Ф. Брігхем, А.О. Кобець, Г.В. Савицкая, О.М. Бандурко, С.В. Мочерний та ін.

Багатоваріантність досліджень призвела до великої кількості визначень терміну. Нижче представлено різні визначення терміну, які були запропоновані в наукових дослідженнях.

Є.Ф. Брігхем у підручнику «Основи фінансового менеджменту» дає таке визначення: «Прибуток - це така економічна категорія, що відображає дохід, створений у сфері господарської діяльності» [19, с. 256].

Як зазначає І.О. Бланк у своїй роботі - прибуток є вираженим у грошовій формі чистим доходом підприємця на вкладений капітал, що характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності, і становить різницю між сукупним доходом і сукупними витратами у процесі здійснення цієї діяльності [18, с. 146].

В.П. Завгородня визначає прибуток як різницю між валовим вибором та витратами на виробництво і реалізацію продукції [20, с. 164].

На думку А.О. Кобеця прибуток є результатом з'єднання різних факторів виробництва, таких як праця, капітал, природні ресурси, підприємницька здібність [21, с. 5].

Стандарт бухгалтерського обліку П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати» визначає прибуток як суму, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати [22, с. 254].

С.В. Мочерний дає таке визначення: «Прибуток – це сума коштів, на яку дохід підприємства перевищує витрати» [23, с. 122].

Автор, спираючись на визначення терміну «прибуток», які наведені вище підтримує визначення, що міститься у Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку № 3, оскільки вважає його найбільш доцільним.

У таблиці 1.2 наведемо визначення терміну «прибуток (збиток)» в законодавчих актах України.

Таблиця 1.2 – Визначення прибутку (збитку) в законодавчих актах України

Визначення прибутку (збитку)	Законодавчий акт, в якому міститься офіційне визначення.
Прибуток – сума, на яку доходи перевищують пов’язані з ними витрати	Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 «Звіт про фінансові результати» від 31.03.99 № 87
Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування – алгебраїчна сума прибутку (збитку) від операційної діяльності, фінансових та інших доходів (прибутків), фінансових та інших витрат (збитків)	Наказ «Про затвердження форми одноразового державного статистичного спостереження № 1-амортизація» від 15.12.03 № 444
Збиток – перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого були здійснені ці витрати	Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 «Звіт про фінансові результати» від 31.03.99 № 87

Згідно Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», фінансовий результат (прибуток або збиток) має бути визначений та відображений в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності відповідно до принципу нарахування та відповідності доходів та витрат. Таким чином, для визначення фінансових результатів звітного періоду необхідно порівняти доходи за цей період з витратами, які були здійснені для отримання цих доходів [24].

Згідно з принципом нарахування та відповідності доходів та витрат, доходи та витрати повинні бути відображені в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності у момент їх виникнення, незалежно від дати отримання або сплати грошових коштів. Таким чином, якщо суб'єкт господарювання отримує більше доходів, ніж витрачає на їх отримання, то він заробляє позитивний фінансовий результат (прибуток). Зворотна ситуація виникає, коли витрати перевищують доходи, і в цьому випадку суб'єкт господарювання отримує від'ємний фінансовий результат (збиток).

Підводячи підсумок, можна сказати що, фінансовий результат формується поступово протягом фінансового року і визначається як різниця між доходами та витратами, що виникають під час виробництва та реалізації продукції.

На підприємстві можуть бути інші доходи та витрати, що не пов'язані з продукцією, але впливають на загальний фінансовий результат.

Основною метою підприємницької діяльності є отримання прибутку, який є джерелом фінансування розвитку виробництва. Прибуток відображає ефективність господарювання, тоді як збиток свідчить про неефективність виробництва і втрату фінансових ресурсів. Роль прибутку полягає в тому, що він є джерелом фінансування для розширення господарської діяльності.

У свою чергу, збиток може свідчити про неефективне використання фінансових ресурсів та потребу у вживанні додаткових заходів для збалансування фінансового стану підприємства.

Важливо зазначити, що фінансовий результат не обмежується лише прибутком від реалізації продукції, а також включає доходи та витрати, пов'язані з інвестиційною та фінансовою діяльністю. Це означає, що всі фінансові інтереси суб'єктів підприємницької діяльності концентруються в прибутку як кінцевому результаті господарювання.

Отже, прибуток відображає ефективність виробництва та збільшення фінансових ресурсів, а збиток, навпаки, свідчить про недоцільне використання фінансових ресурсів та втрату їх. Прибуток є не лише метою господарювання, а й джерелом витрат на розвиток виробництва, тому його використання на розширення господарської діяльності є дуже важливим аспектом фінансового управління підприємством.

Розглянемо більш детально фінансові результати, що виникають в результаті підприємницької діяльності, та їх розподіл на різні категорії відповідно до їх характеру.

1. Залежно від підсумкового результату господарювання розрізняють:

- позитивний фінансовий результат, який відображається як прибуток.
- негативний фінансовий результат, який відображається як збиток.

Згідно зі стандартом бухгалтерського обліку (П(С)БО) №1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», підсумковий фінансовий результат

господарювання визначається як різниця між доходами та витратами підприємства за звітний період. Якщо доходи перевищують витрати, то підприємство отримує позитивний фінансовий результат - прибуток. Якщо витрати перевищують доходи, то підприємство отримує негативний фінансовий результат – збиток.

2. У розрізі видів діяльності виділяють:

- фінансовий результат від операційної діяльності;
- фінансовий результат від не операційної діяльності.

Фінансовий результат діяльності підприємства можна розбити на дві основні категорії: результат від операційної діяльності та результат від не операційної діяльності. Перша категорія відображає прибуток чи збиток, що виникає внаслідок виробничої та комерційної діяльності підприємства. Друга категорія включає прибуток чи збиток, що виникає внаслідок інших факторів, таких як інвестиційна діяльність, фінансові операції, продаж майна тощо.

3. Залежно від того, як формується та розподіляється, існує кілька видів прибутку:

- валовий прибуток, який обчислюється шляхом віднімання від загальних доходів всіх затрат, пов'язаних з виробництвом товарів або послуг;
- прибуток від операційної діяльності, який відображає дохід, отриманий в результаті основної діяльності підприємства;
- прибуток до оподаткування, що включає дохід від операційної та неопераційної діяльності, а також враховує податкові витрати;
- чистий прибуток, який є фінальним показником прибутку після врахування всіх витрат, включаючи оподаткування та інші витрати.

4. За характером оподаткування прибуток можна розділити на оподатковану та неоподатковану частини залежно від його характеру оподаткування.

5. За періодом формування виділяють:

- прибуток, сформований протягом попереднього періоду,
- прибуток, отриманий протягом звітного періоду.

Такий розподіл прибутку за періодом формування є важливим для оцінки динаміки підприємницької діяльності та прийняття рішень щодо її подальшого розвитку. Прибуток попереднього періоду може впливати на стратегію підприємства у новому звітному періоді, а прибуток звітного періоду є важливим показником фінансової успішності підприємства. Оцінка рівня та динаміки прибутку за різними періодами дає змогу зробити висновки щодо ефективності підприємницької діяльності та визначити напрямки подальшого розвитку.

6. Залежно від того, як використовується чистий прибуток, можна виділити дві його частини:

- частину, що капіталізується, тобто використовується для розвитку підприємства, збільшення оборотних засобів, придбання нових активів.
- частину, що споживається, тобто використовується для виплати дивідендів, зарплат, бонусів, витрат на рекламу, підтримку благодійних і культурних проєктів.

Надалі дослідимо теоретичні аспекти місця та роль управління фінансовими результатами в системі управління підприємством.

1.2. Місце та роль управління фінансовими результатами в системі управління підприємством

Управління підприємством полягає у реалізації всіх видів діяльності, необхідних для досягнення мети. Метою функціонування підприємства є отримання прибутку, або максимізація його величини, забезпечення рентабельності діяльності, підвищення конкурентоспроможності на ринку, забезпечення розвитку та зростання підприємства [25, с. 45]. Відповідно,

основним завданням управління підприємством є забезпечення досягнення цієї мети.

Система управління підприємством включає в себе забезпечення виконання певних функцій, що спрямовані на досягнення поставлених цілей. Функції управління включають планування, організацію, контроль, мотивацію та координацію. Завдяки цим функціям, система управління забезпечує ефективну роботу підприємства та дозволяє досягти його мети [26].

Система управління складається з різних підсистем, які відображають різні аспекти управління, такі як цілі, функції, принципи, методи, органи управління, персонал, техніку та технологію. Головною метою системи управління є розроблення та реалізація управлінського впливу на об'єкт управління, щоб трансформувати його в бажаний стан з визначеними кількісними та якісними параметрами. Елементи системи управління пов'язані між собою загальною ціллю функціонування [27].

Результатом виконання фінансових цілей є формування певного фінансового результату – прибутку, що забезпечує збільшення вартості підприємства. Таким чином, забезпечення ефективного управління фінансовими результатами є однією з ключових функцій управління підприємством. Сутність цієї функції полягає у забезпеченні досягнення фінансових цілей підприємства шляхом максимізації прибутку та ефективного використання фінансових ресурсів [28].

Управління фінансовими результатами повинно бути направлене на забезпечення ефективної фінансової політики підприємства, яка максимально сприятиме досягненню мети.

Управління фінансовими результатами включає в себе планування та контроль за фінансовою діяльністю підприємства, розробку та реалізацію фінансових стратегій та тактик, визначення оптимального співвідношення між ризиком та доходом, ведення фінансового обліку та аналізу, прийняття фінансових рішень та їх реалізацію [29, с. 13].

Роль управління фінансовими результатами в системі управління підприємством полягає в тому, що воно забезпечує необхідний рівень прибутку та рентабельності діяльності підприємства, контролює використання фінансових ресурсів та дозволяє приймати обґрунтовані фінансові рішення, що в свою чергу підвищує ефективність та конкурентоспроможність підприємства на ринку.

Основними інструментами управління фінансовими результатами є:

1. Бюджетування - це процес планування та прогнозування доходів та витрат підприємства на певний період часу, зазвичай на рік. Воно є ключовим інструментом управління фінансовими результатами, оскільки дозволяє підприємству планувати свою діяльність та контролювати її виконання [30, с. 10].

Бюджетування може бути різним за своєю метою та обсягом. Наприклад, бюджет може бути складений для всього підприємства або окремих підрозділів, може бути річним або квартальним, може включати доходи та витрати на конкретні проекти або на всю діяльність підприємства [31, с. 11].

Основні етапи процесу бюджетування включають збір та аналіз інформації про попередні фінансові результати підприємства, формування прогнозів доходів та витрат, складання та узгодження бюджету, контроль за виконанням бюджету та корекція планів у разі необхідності [31, с. 12].

2. Фінансовий облік - це систематичний процес збирання, класифікації, реєстрації та аналізу фінансової інформації про діяльність підприємства з метою прийняття управлінських рішень.

За допомогою фінансового обліку підприємство може визначити свої фінансові результати, такі як прибуток або збитки, а також здійснювати контроль за витратами і доходами. Фінансовий облік є також необхідним для складання фінансової звітності, яка передає інформацію про фінансовий стан підприємства за певний період часу [32, с. 10].

3. Аналіз фінансових показників дозволяє оцінювати фінансовий стан підприємства, виявляти його сильні та слабкі сторони, ідентифікувати можливості та загрози, що впливають на фінансову діяльність підприємства.

Для проведення аналізу фінансових показників застосовуються різні методи та інструменти, такі як розрахунок показників рентабельності, ліквідності та фінансової стійкості, порівняння фінансових показників з показниками конкурентів та інші. Використання цих методів дозволяє зробити об'єктивний аналіз фінансового стану підприємства та прийняти обґрунтовані рішення щодо управління фінансовими результатами [33, с. 7].

4. Фінансові ризики - це можливість виникнення збитків або втрат через невизначеність фінансових результатів підприємства або зміни на ринку. Вони можуть бути пов'язані зі змінами валютних курсів, цін на ринку, кредитних ризиків та інших факторів, що впливають на фінансову діяльність підприємства [34, с. 16].

Аналіз та управління фінансовими ризиками є важливими складовими ефективного управління підприємством. При розробці стратегії управління ризиками, необхідно визначити потенційні ризики та їх вплив на фінансовий стан підприємства. Після цього потрібно розробити план дій, що дозволить зменшити ризики або зменшити їх вплив [30, с. 21].

Для аналізу фінансових ризиків використовуються різні інструменти, такі як аналіз сценаріїв, стрес-тестування, аналіз чутливості та інші. Також важливим елементом управління фінансовими ризиками є розробка і впровадження відповідних політик та процедур для мінімізації ризиків та забезпечення стабільності фінансового стану підприємства [30, с. 24].

5. Управління оборотними коштами полягає в ефективному управлінні грошовими потоками підприємства, що дозволяє забезпечувати стабільний розвиток та фінансову стійкість.

6. **Управління інвестиціями.** Управління інвестиціями дозволяє визначати оптимальні напрямки вкладення фінансових ресурсів, що дозволяє отримувати максимальний дохід та забезпечувати стійкий розвиток підприємства.

Далі ми розглянемо мету, суб'єкти, об'єкти, завдання, принципи та інформаційну базу управління фінансовими результатами підприємства.

Мета управління фінансовими результатами діяльності підприємства полягає у забезпеченні його стійкого фінансового стану та досягненні максимальних фінансових показників. Основними завданнями управління фінансовими результатами є максимізація доходів, ефективне використання ресурсів, зниження витрат та оптимізація фінансових ризиків.

Суб'єктами управління фінансовими результатами підприємства є керівники, фінансові менеджери та аналітики, які відповідають за планування, контроль та прийняття рішень у сфері фінансів. Вони аналізують фінансові показники, встановлюють цілі та стратегії, розробляють бюджети, визначають інвестиційні проекти та ризики.

Об'єктом управління фінансовими результатами є фінансова діяльність підприємства в цілому. Це включає усі аспекти, пов'язані з генерацією доходів, управління витратами, оптимізацією прибутку, управління оборотними активами та пасивами, фінансовим плануванням, аналізом фінансової звітності та інші аспекти, що впливають на фінансові результати підприємства.

Завдання управління фінансовими результатами підприємства включають наступні аспекти [35]:

Планування та прогнозування: Розробка фінансових планів та прогнозів, включаючи доходи, витрати, прибуток та інші фінансові показники, що дозволяють підприємству управляти своїми фінансовими ресурсами та визначати напрямки розвитку.

Контроль та аналіз фінансових результатів: Систематичний моніторинг та аналіз фінансових показників підприємства з метою оцінки досягнення поставлених фінансових цілей, виявлення відхилень та прийняття відповідних коригуючих заходів.

Управління ризиками: Виявлення, оцінка та управління фінансовими ризиками, які можуть вплинути на досягнення фінансових цілей підприємства. Це включає ідентифікацію ризиків, розробку стратегій зменшення ризиків та впровадження заходів для їхнього управління.

Фінансове планування та управління ресурсами: Раціональне використання фінансових ресурсів підприємства, включаючи капітал, позикові кошти, оборотний капітал та інші ресурси. Це передбачає оптимізацію структури фінансових джерел, управління витратами та забезпечення доступності необхідних фінансових ресурсів для реалізації стратегічних завдань.

Розвиток та впровадження фінансових стратегій: Розробка та реалізація фінансових стратегій, спрямованих на досягнення конкурентних переваг, забезпечення сталого зростання та оптимізацію фінансових результатів підприємства.

Залучення та управління інвестиціями: Аналіз можливостей інвестування та прийняття рішень щодо залучення та ефективного управління інвестиційними ресурсами з метою забезпечення максимального доходу та мінімізації ризиків.

Загалом, завдання управління фінансовими результатами підприємства полягають у плануванні, контролі, управлінні ризиками, оптимізації використання ресурсів та розвитку стратегій, спрямованих на досягнення фінансових цілей та забезпечення стійкого розвитку організації.

Управління фінансовими результатами підприємства ґрунтується на таких принципах: ефективності. раціональності. прозорості, відповідальності, цілеспрямованості.

Принцип ефективності: Управління фінансовими результатами повинно спрямовуватися на досягнення найкращих результатів при використанні обмежених фінансових ресурсів. Ефективність вимагає здійснення оптимальних рішень, що принесуть максимальний дохід та мінімізують витрати.

Принцип раціональності: Управління фінансовими результатами має ґрунтуватися на об'єктивних та раціональних принципах. Це означає, що рішення повинні базуватись на аналізі фінансових даних, враховувати можливі ризики та перспективи, а також спиратися на здоровий глузд та фінансову логіку.

Принцип прозорості: Управління фінансовими результатами має бути прозорим і доступним для зацікавлених сторін. Це означає, що фінансова звітність повинна бути чіткою, зрозумілою та достовірною. Крім того, важливо забезпечувати відкритий обмін інформацією зі зацікавленими сторонами, такими як інвестори, партнери та державні органи.

Принцип відповідальності: Управління фінансовими результатами передбачає відповідальність за прийняті рішення та їх наслідки. Керівники та фінансові менеджери повинні нести відповідальність за досягнення фінансових цілей підприємства, додержання фінансових стандартів та етичних норм.

Принцип цілеспрямованості: Управління фінансовими результатами має бути спрямоване на досягнення конкретних цілей, які відповідають стратегії підприємства. Це може включати збільшення прибутку, зниження витрат, покращення ліквідності, залучення нових інвесторів тощо.

Принцип неперервності: Управління фінансовими результатами повинно бути постійним та неперервним процесом. Це означає, що фінансові показники та результати мають бути систематично моніторингом, а рішення та коригування повинні здійснюватися вчасно для досягнення поставлених цілей [35].

До інформаційної бази управління фінансовими результатами підприємства слід віднести: зовнішні джерела інформації (законодавчо-нормативну базу, статистичні дані державних владних інститутів та макrorівня, дані з Інтернету) та внутрішні джерела інформації (фінансова, бухгалтерська та управлінська звітність підприємства, внутрішня нормативна база суб'єкта господарювання).

Вітчизняні вчені вивчають та досліджують питання управління фінансовими результатами в системі управління підприємством.

А.В. Ляшенко та Ю.В. Чайка в своїй статті «Сучасні підходи до управління фінансовими результатами підприємства» зазначають, що управління фінансовими результатами передбачає визначення цілей, формування стратегії досягнення цих цілей, розробку планів та виконання контролю за їх реалізацією [36, с. 6].

Зокрема, В. М. Вергун та О. О. Костенко в своїх наукових працях звертають увагу на те, що управління фінансовими результатами є необхідним елементом управління підприємством, який дозволяє підвищувати його ефективність та конкурентоспроможність [37, с. 4].

Окрім того, В. І. Журавель вважає, що управління фінансовими результатами має бути комплексним та базуватися на ефективній організації фінансової діяльності підприємства, що забезпечує досягнення стратегічних цілей та задоволення інтересів зацікавлених сторін [36, с. 8].

Також вчені наголошують на важливість застосування інструментів управління фінансовими результатами, зокрема бюджетування та фінансового обліку. Наприклад, О. І. Ткачук у своїй науковій роботі зазначає, що бюджетування є одним з ключових інструментів управління фінансовими результатами, який дозволяє підприємствам ефективно планувати свою діяльність та контролювати її виконання [38, с. 12].

Отже, вчені підкреслюють, що управління фінансовими результатами дозволяє підприємству досягати необхідного рівня прибутку та рентабельності, контролювати використання фінансових ресурсів та

приймати обґрунтовані фінансові рішення, що підвищує ефективність та конкурентоспроможність підприємства на ринку. Ефективне управління фінансовими результатами є ключовим фактором успіху підприємства на ринку та дозволяє забезпечувати його стійкий розвиток. Для цього необхідно використовувати різноманітні інструменти управління фінансовими результатами та розробляти ефективні фінансові стратегії та тактики.

1.3 Методичні підходи до оцінювання управління фінансовими результатами діяльності суб'єкта підприємницької діяльності

Управління будь-якою діяльністю, особливо в економічній сфері, потребує достовірної та об'єктивної інформації, що надається за допомогою оцінки та аналізу. Це стосується і управління фінансовими результатами діяльності підприємства, яке можливе лише за наявності якісного аналізу таких результатів.

Досить багато вітчизняних та зарубіжних вчених присвятили свої дослідження проблемі аналізу фінансових результатів діяльності на підприємствах, а саме: О. Базилевич, В. Гуменюк, В. Буздалін, Пітер Ф. Друкер, О. Іващенко, І. Пакуль, О. Чугай, П.В. Хілтон та Д.Е. Платт, І. Громицький, О. Пасічник, О. Квітка, Я. Бугай, Х. Джонатан та інші.

Нижче наведемо ряд визначень терміну.

Так, В. Буздалін у своїй статті «Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства» розглядає аналіз фінансових результатів як процес встановлення причинно-наслідкових зв'язків між показниками фінансового стану та ефективністю діяльності підприємства [39, с. 2].

У своїй монографії «Методика аналізу фінансових результатів діяльності підприємства» О.Базилевич визначає аналіз фінансових результатів як систему методів, яка дозволяє визначати причини

виникнення фінансових проблем і розробляти заходи для їх вирішення [40, с. 5].

На думку В. Гуменюк аналіз фінансових результатів це процес визначення та оцінки показників фінансової діяльності підприємства з метою управління цією діяльністю [41, с. 25].

О. Іващенко у своїй статті «Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства як інструмент забезпечення його стійкого розвитку» розглядає аналіз фінансових результатів як засіб забезпечення стійкого розвитку підприємства та виявлення потенційних ризиків та проблем [42, с. 101].

Вчений І. Пакуль в своїй статті «Фінансовий аналіз як метод оцінки фінансового стану та результатів діяльності підприємства» розглядає фінансовий аналіз як метод оцінки фінансового стану та результатів діяльності підприємства на основі аналізу фінансової звітності [43, с. 4].

О. Квітка у своїй монографії «Аналіз фінансової звітності підприємств: теорія та практика» розглядає аналіз фінансових результатів як комплексний процес, який включає в себе збір, систематизацію, обробку та інтерпретацію фінансової інформації для прийняття управлінських рішень [44, с. 52].

Автор погоджується з визначенням, яке запропонував В. Буздалін, вважаючи його найбільш повним та детальним.

Далі ми розглянемо теоретичні компоненти аналізу фінансових результатів діяльності підприємства, зокрема: мету, завдання, об'єкти, суб'єкти, предмет, джерела інформації та функції.

Мета аналізу фінансових результатів полягає в дослідженні умов формування і використання прибутку підприємства, пошуку резервів росту та підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності [45, с. 14].

Основними завданнями, які стоять перед аналізом фінансових результатів діяльності підприємства, є наступне:

1. Проведення оцінки рівня та динаміки фінансових результатів;
2. Факторний аналіз прибутку від основної операційної діяльності;
3. Вивчення взаємозв'язку між витратами, обсягом продажів та прибутком;
4. Виявлення резервів для зростання прибутку на основі оптимізації обсягу реалізації та рівня витрат;
5. Аналіз рівня рентабельності підприємства.

Суб'єктами аналізу фінансових результатів діяльності підприємства можуть бути різні зацікавлені особи, такі як: власники та інвестори - їх цікавлять доходи та рентабельність підприємства, а також можливість отримання прибутку у майбутньому, кредитори - їх цікавлять платоспроможність та фінансова стійкість підприємства, його здатність повернути борги, постачальники та покупці - їх цікавлять фінансова стабільність підприємства, його здатність своєчасно оплачувати рахунки та постачати товари та послуги, державні органи та регулятори - їх цікавлять дотримання підприємством законодавства, платежів до бюджету, а також соціальні та економічні наслідки його діяльності, працівники та їхні профспілки - їх цікавлять фінансова стійкість підприємства, його здатність оплачувати заробітну плату та забезпечувати соціальні гарантії [46].

Об'єктами аналізу фінансових результатів діяльності підприємства є показники, що відображають фінансові результати діяльності підприємства, такі як доходи, витрати, прибуток, рентабельність, дебіторська та кредиторська заборгованість тощо. Аналіз цих показників дозволяє оцінювати фінансовий стан підприємства, виявляти проблемні ситуації та шляхи їх вирішення, а також розробляти стратегію подальшого розвитку [47, с. 150].

Предметом аналізу фінансового результату підприємства є оцінка фінансової продуктивності і результативності його діяльності. Це включає аналіз доходів, витрат, прибутку та інших фінансових показників, які

дозволяють зрозуміти ефективність управління підприємством та його фінансове становище [48].

Під час аналізу фінансового результату підприємства досліджуються такі аспекти:

Доходи: оцінка обсягу доходів, їх структури, динаміки та джерел походження. Аналізується, наскільки ефективно підприємство генерує доходи від своєї основної діяльності.

Витрати: аналіз витрат, їх структури та динаміки. Досліджується ефективність управління витратами та пошук можливостей для їх зниження.

Прибуток: оцінка рівня прибутку, його залежності від доходів і витрат. Аналізується рентабельність підприємства та пошук шляхів для її покращення.

Аналіз змін: порівняння фінансових результатів за різні періоди, виявлення тенденцій та змін у фінансових показниках. Це дозволяє оцінити динаміку розвитку підприємства та виявити причини змін.

Для забезпечення необхідної інформації для проведення аналізу фінансових результатів підприємства використовуються наступні джерела:

1. Дані оперативного, бухгалтерського та статистичного обліку та звітності.
2. Фінансова звітність, така як баланс, звіт про фінансові результати, звіт про власний капітал, примітки до річної фінансової звітності та інформація за сегментами.
3. Статистична звітність, включаючи звіти про фінансові результати та дебіторську та кредиторську заборгованість, а також звіти про основні показники діяльності підприємства.
4. Бізнес-плани та фінансові плани.
5. Результати ринкових досліджень та інші матеріали, що містять інформацію про діяльність підприємства.

Функції аналізу фінансових результатів діяльності підприємства можна виділити наступні:

Контрольна функція: аналіз фінансових результатів дає змогу контролювати виконання планів і показників, встановлених для підприємства. Ця функція дозволяє виявляти відхилення від запланованого рівня, знаходити причини відхилень та вживати заходів для їх усунення.

Аналітична функція: аналіз фінансових результатів підприємства дає змогу виявити тенденції та закономірності у фінансових показниках, провести порівняння зі схожими підприємствами, окреслити основні напрямки розвитку бізнесу.

Керівна функція: результати аналізу фінансових результатів діяльності підприємства допомагають керівництву в прийнятті управлінських рішень. На основі аналізу фінансових показників можуть бути розроблені стратегії збільшення прибутку, оптимізації витрат, підвищення ефективності діяльності підприємства.

Прогностична функція: аналіз фінансових результатів діяльності підприємства дозволяє зробити прогноз на майбутнє. На основі аналізу можна передбачити зміни в фінансовому стані підприємства, запланувати збільшення обсягів виробництва та продажів, розробити фінансові стратегії на майбутнє. [47, с. 9].

Для більшого розуміння структури аналізу фінансових результатів проілюструємо її на рисунку 1.2.

Метод аналізу фінансових результатів є комплексною системою теоретичних пізнавальних категорій, принципів та інструментів для дослідження фінансової діяльності підприємства. Ця система базується на діалектичному методі пізнання, який дозволяє розглядати всі явища у взаємозв'язку, зміні та розвитку [47, с. 12].

Метод аналізу фінансових результатів дозволяє використовувати різноманітні підходи для вивчення фінансової діяльності підприємства, такі як горизонтальний, вертикальний, та інші. Крім того, він дозволяє

використовувати різні методи вимірювання фінансових показників, такі як абсолютні, відносні, динамічні та статичні.

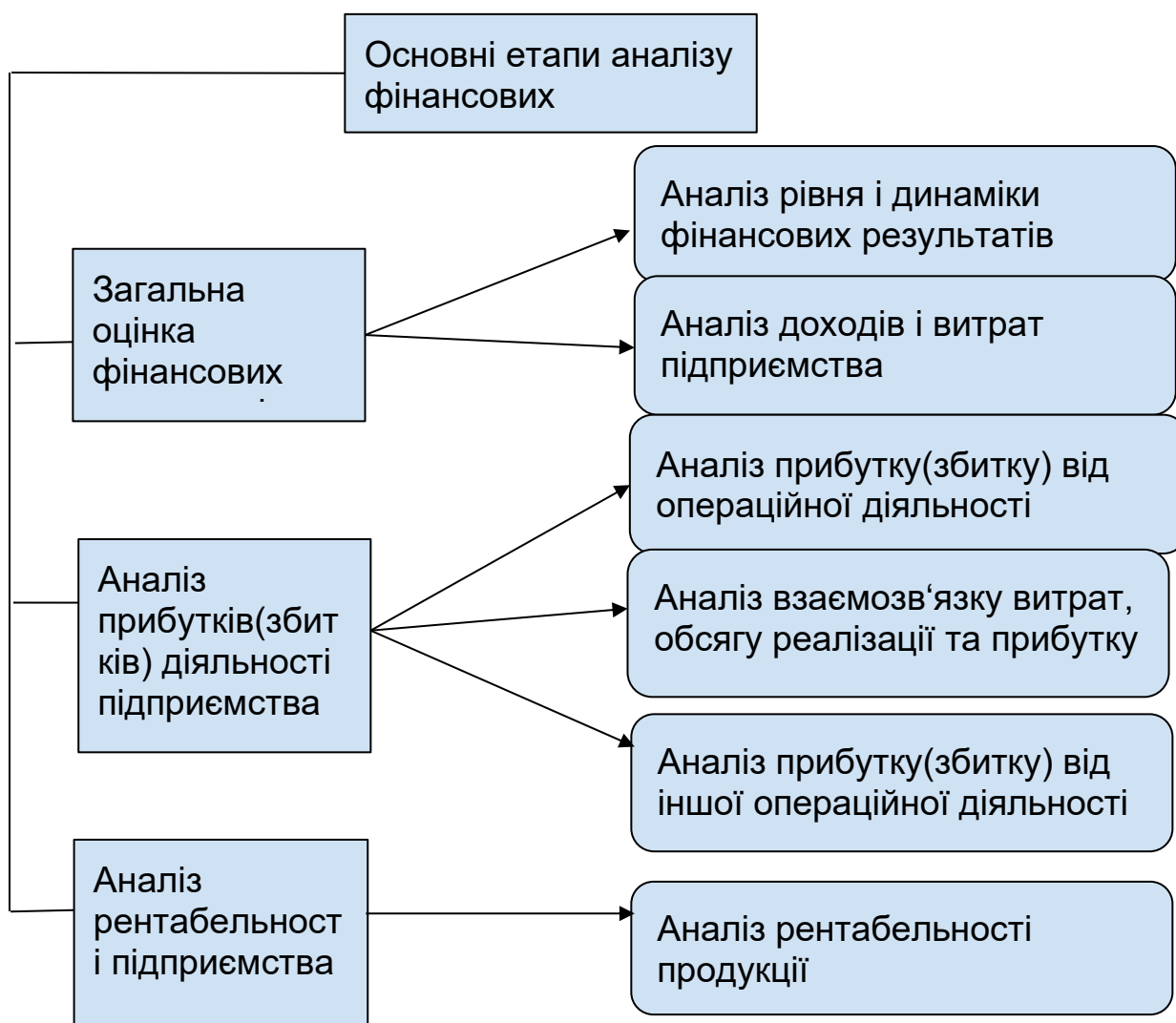


Рисунок 1.2 – Структурно-логічна схема методики аналізу фінансових результатів[49, с. 118]

Далі ми розглянемо методи, техніки та процес аналізу фінансових результатів підприємства.

Аналіз фінансових результатів включає комплексне та взаємопов'язане вивчення різних показників, яке здійснюється з використанням формалізованих (кількісних) методів дослідження. Ці методи базуються на жорстко формалізованих аналітичних залежностях

між показниками, які дозволяють надати числову характеристику фінансово-економічних явищ та процесів. Різні методи фінансового аналізу можна розділити на кілька груп.

Аналіз фінансових результатів використовує традиційні економіко-статистичні методи і прийоми для початкової аналітичної обробки інформації, такі як порівняння, середні значення, відносні значення, ряди динаміки, групування, індекси, табличний метод, графічний метод, балансовий метод тощо. Ці методи дозволяють отримати числову інформацію про фінансову діяльність підприємства та зробити перші висновки про його стан і перспективи розвитку.

Детерміновані факторні аналізи використовуються, коли існує функціональна залежність між факторними та результативними показниками. До таких способів належать: метод ланцюгових підстановок, метод абсолютних та відносних різниць, індексний метод, метод пропорційного ділення та часткової участі, інтегральний метод, метод логарифмування та методи фінансових обчислень, такі як прості та складні відсотки, а також дисконтування [50, с. 82].

Математико-статистичні методи вивчення зв'язків (стохастичного факторного аналізу) використовуються для аналізу зв'язків між факторними і результативними показниками, коли вони мають стохастичний характер: дисперсійний аналіз, кореляційно-регресійний аналіз, коваріаційний аналіз та компонентний аналіз. Вони дозволяють оцінити ступінь залежності між показниками, визначити фактори, які найбільше впливають на результативний показник та зробити прогноз майбутнього розвитку підприємства [51].

Практика аналізу фінансового результату підприємств визначила основні методи оцінювання інформації, яка міститься у фінансовій звітності. Ці методи включають:

Горизонтальний (часовий) аналіз - метод аналізу динаміки показників, що полягає в порівнянні абсолютних і відносних змін показників за певний

період (наприклад, в балансі - порівняння показників на кінець періоду з показниками на початок періоду, у звіті про фінансові результати - порівняння показників звітного періоду з показниками попереднього періоду) [52, с. 21].

Вертикальний (структурний) аналіз - метод вивчення структури фінансово-економічних показників, що полягає у визначенні частки окремих статей звітності у загальному показнику (наприклад, структура активів, пасивів, доходів, фінансових результатів, операційних витрат тощо) [52, с. 22].

Далі ми визначимо методику розрахунків аналізів доходів, витрат операційних витрат та сукупних доходів і витрат.

Спочатку потрібно визначитись зі загальним форматом таблиць у другому розділі, проілюструємо його у таблиці 1.3

Таблиця 1.3 – Структура таблиць для проведення аналізу

Показник	2019	2020	Відхилення 2020 рік від 2019 року		2021	Відхилення 2021 рік від 2020 року		Відхилення 2021 рік від 2019 року	
			тис. грн.	Темпи росту		тис. грн.	Темпи росту	тис. грн.	Темпи росту
Назва статті			Різниця між 2020 роком та 2019	2020/2019*100%		Різниця між 2021 роком та 2020	2021/2020*100%	Різниця між 2021 роком та 2019	2021/2019*100%

Також слід зазначити що дані для заповнення таблиць будуть братися з офіційного фінансового звіту ТОВ Нова пошта у додатках Б, В, Г.

Тепер проаналізуємо які саме статті входять до кожного аналізу.

1. Аналіз доходів включає такі найменування статей фінансового звіту № 2 [53]:

Доходи від операційної діяльності: Ця стаття відображає дохід, отриманий підприємством в результаті своєї основної діяльності, наприклад, від реалізації продукції або надання послуг.

Чистий дохід від реалізації продукції: Ця стаття відображає прибуток, який отримується від продажу продукції після врахування всіх витрат, пов'язаних з її виробництвом та реалізацією.

Інші операційні доходи: Ця стаття включає дохід, отриманий підприємством від додаткових операцій або діяльностей, які не є його основною діяльністю. Наприклад, це можуть бути доходи від оренди майна або комісійні від посередницької діяльності.

Дохід від участі в капіталі: Ця стаття відображає дохід, отриманий підприємством від участі в капіталі інших підприємств, наприклад, від дивідендів або відсотків від інвестицій.

Інші фінансові доходи: Ця стаття включає доходи, отримані підприємством від фінансових операцій, таких як відсотки від кредитів або облігацій, а також доходи від обміну валют.

Інші доходи: Ця стаття відображає інші доходи, які не підпадають під жодну зазначену вище категорію, наприклад, доходи від продажу активів, отримання компенсацій або страхових виплат.

Сукупний дохід: Ця стаття відображає загальний дохід, який підприємство отримало в результаті всіх видів діяльності, включаючи як операційну, так і фінансову діяльність.

Аналіз цих статей фінансового звіту дозволяє оцінити рівень доходів підприємства, виявити основні джерела доходу, встановити залежності між різними статтями доходу та розглянути тенденції зміни доходів протягом певного періоду.

2. Аналіз витрат включає такі найменування статей фінансового звіту [53]:

Собівартість реалізованої продукції: Це витрати, пов'язані з виробництвом товарів або послуг, включаючи прямі матеріальні витрати, працю, витрати на енергію та інші виробничі витрати.

Адміністративні витрати: Включають витрати, пов'язані з управлінням підприємством, такі як зарплати адміністративного персоналу, оренда офісного приміщення, витрати на організацію робочих місць тощо.

Витрати на збут: Охоплюють витрати, пов'язані з маркетингом, рекламою, дистрибуцією, продажем і доставкою товарів або послуг.

Інші операційні витрати: Включають витрати, які не відносяться безпосередньо до виробництва або управління, наприклад, утримання та обслуговування приміщень, інвестиційні витрати тощо.

Фінансові витрати: Це витрати, пов'язані з фінансуванням підприємства, наприклад, проценти за позиками, комісії за банківські послуги тощо.

Втрати від участі в капіталі: Включають витрати або збитки, пов'язані з участю підприємства у капіталі інших компаній, наприклад, дивіденди, які були недержимі.

Інші витрати: Враховуються витрати, які не підпадають під жодну з попередніх категорій, але все ж мають вплив на фінансові результати підприємства.

Податок на прибуток: Включає суму податку, який підприємство зобов'язане сплатити зі свого прибутку.

Сукупні витрати: Це загальна сума витрат, що складається з усіх вищезгаданих статей.

Ці найменування статей допоможуть вам проаналізувати структуру витрат підприємства та зрозуміти, як розподіляються його фінансові ресурси.

3. Аналіз операційних витрат включає такі найменування статей фінансового звіту [53]:

Матеріальні витрати: Включають витрати на придбання матеріалів та сировини, які використовуються у виробничому процесі.

Витрати на оплату праці: Охоплюють витрати на заробітну плату працівників, які безпосередньо зайняті у виробництві або наданні послуг.

Відрахування на соціальні заходи: Включають витрати на соціальне страхування та інші соціальні виплати для працівників, наприклад, пенсійні внески, медичне страхування тощо.

Амортизація: Представляє витрати на знос та старіння основних засобів та нематеріальних активів, які використовуються у виробничому процесі.

Інші операційні витрати: Включають витрати, які не підпадають під жодну з попередніх категорій, але є складовою частиною операційних витрат підприємства.

4. Для аналізу сукупних доходів і витрат підприємства використовувати такі найменування статей:

Сукупні доходи підприємства: Це сума всіх доходів, отриманих підприємством протягом певного періоду. Включаються доходи від операційної діяльності, фінансові доходи, доходи від участі в капіталі та інші доходи.

Сукупні витрати підприємства: Це сума всіх витрат, понесених підприємством протягом певного періоду. Включаються витрати на операційну діяльність, фінансові витрати, витрати на участь в капіталі та інші витрати.

Відхилення (тис. грн.): Це різниця між сукупними доходами і сукупними витратами підприємства. Використовуючи цей показник, можна визначити чистий дохід або збиток підприємства.

Наступним елементом методики аналізу фінансових результатів діяльності підприємства є аналіз ділової активності Додатку А (таблиця А. 4).

Аналіз ділової активності є важливою складовою методики аналізу фінансових результатів діяльності підприємства. В цей аналіз включаються наступні найменування статей [54]:

Коефіцієнт оборотності активів: Цей показник визначає ефективність використання активів підприємства для генерації доходів. Він

розраховується як співвідношення сукупних доходів до середньорічної вартості активів.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості: Цей показник вказує на швидкість реалізації дебіторської заборгованості підприємства. Він розраховується як співвідношення сукупних доходів до середньорічного обороту дебіторської заборгованості.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості: Цей показник вказує на швидкість погашення кредиторської заборгованості підприємства. Він розраховується як співвідношення сукупних витрат до середньорічного обороту кредиторської заборгованості.

Коефіцієнт оборотності запасів: Цей показник вказує на швидкість обігу запасів підприємства. Він розраховується як співвідношення сукупних витрат до середньорічного обороту запасів.

Період оборотності активів, дні: Цей показник визначає середню тривалість обороту активів підприємства в днях. Він розраховується як кількість днів у періоді поділено на коефіцієнт оборотності активів.

Період оборотності дебіторської заборгованості, дні: Цей показник визначає середню тривалість реалізації дебіторської заборгованості підприємства в днях. Він розраховується як кількість днів у періоді поділено на коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості.

Період оборотності кредиторської заборгованості, дні: Цей показник визначає середню тривалість погашення кредиторської заборгованості підприємства в днях. Він розраховується як кількість днів у періоді поділено на коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості.

Період оборотності запасів, дні: Цей показник визначає середню тривалість обігу запасів підприємства в днях. Він розраховується як кількість днів у періоді поділено на коефіцієнт оборотності запасів.

Тривалість операційного циклу, дні: Цей показник вказує на середній час, який потрібен підприємству для повного циклу виробництва та

реалізації продукції. Він розраховується як сума періоду оборотності запасів та періоду оборотності дебіторської заборгованості.

Тривалість оборотності оборотного капіталу, дні: Цей показник вказує на середній час, протягом якого оборотний капітал підприємства знаходиться в обігу. Він розраховується як сума періоду оборотності запасів, періоду оборотності дебіторської заборгованості та періоду оборотності кредиторської заборгованості.

Аналіз цих показників дозволяє оцінити ефективність використання активів, швидкість обігу заборгованості та запасів, а також тривалість циклів операційного процесу та оборотного капіталу. Висновки, зроблені на основі аналізу ділової активності, можуть допомогти підприємству виявити потенційні проблеми та знайти шляхи для покращення ефективності своєї діяльності.

Аналіз рентабельності здійснюється шляхом розрахунку коефіцієнтів приведених у Додатку А (таблиці А.1, А.2, А.3).

Висновки до розділу 1

Було проведено аналіз сутності та теоретичної характеристики фінансових результатів діяльності суб'єкта підприємництва, включаючи тлумачення визначень, які використовувалися в роботі. Дослідження вчених та науковців, що працювали у сфері управління фінансовими результатами. Також були розглянуті види фінансових результатів та надана їх теоретична характеристика.

Визначено місце та роль управління фінансовими результатами в системі управління підприємством, що дозволило розібратися з поняттями та тлумачення про управління фінансовими результатами з використанням наукових джерел інформації. Було отримано інформацію про основні інструментами управління фінансовими результатами.

Було опрацьовано інформацію про оцінку управління фінансовими результатами діяльності суб'єкта підприємницької діяльності, а саме: мета,

завдання, функції, методи, об'єкти та суб'єкти. Була визначена методика розрахунків та узгоджена структура таблиць.

Теоретична частина дозволила підготувати дані, які необхідні для використання отриманої інформації на практиці та провести аналіз фінансових результатів для ТОВ «Нова пошта» у наступному розділі.

РОЗДІЛ 2

ДОСЛІДЖЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ДІЯЛЬНОСТІ НА ТОВ «НОВА ПОШТА» В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОГО ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

2.1 Організаційно – економічна характеристика ТОВ «Нова пошта»

ТОВ «Нова пошта» є однією з провідних логістичних компаній в Україні, що забезпечує доставку товарів та послуг по всій території країни. Компанія була заснована в 2001 році та має широку мережу філій та відділень в більш ніж 20 тисяч населених пунктах України. Зараз компанія розвинулась у групу «Нова пошта», яка надає клієнтам повний спектр логістичних та пов'язаних з ними послуг. Компанія пропонує широкий спектр послуг з доставки та логістики, таких як зберігання вантажів на складах, а також різноманітні сервіси для бізнесу, такі як вивіз вантажів, послуги з експорту та імпорту тощо. Зараз «Нова пошта» є провідним гравцем українського ринку логістики та доставки, що забезпечує високу якість обслуговування та задоволення потреб клієнтів [55].

Основні історичні дати у розвитку підприємства ТОВ «Нова Пошта» включає наступні етапи:

2001 рік: Заснування компанії «Нова Пошта». Початок діяльності підприємства у сфері кур'єрських послуг в Україні.

2005 рік: Відкриття першого вантажно-сортувального центру у Києві. Цей крок поклав основу для подальшого розширення мережі підприємства.

2006 рік: Запуск сервісу доставки «Двері-до-дверей». Це дало змогу забезпечити більш зручну та швидку доставку вантажів для клієнтів.

2009 рік: Перевищення позначки в 1000 відділень «Нової Пошти» по всій території України. Цей досягнутий рівень свідчить про значне розширення компанії та популярність її послуг серед клієнтів.

2012 рік: Запуск сервісу «Самовивіз». Цей сервіс надає клієнтам можливість самостійно забирати вантажі з відділень «Нової Пошти», що сприяє їхній більш гнучкому управлінню доставкою.

2015 рік: Відкриття авіаційного хабу «Нова Пошта» в аеропорту «Бориспіль». Цей крок дозволив прискорити доставку вантажів та розширити географію обслуговування.

2020 рік: Запуск онлайн-сервісу «Мій кабінет» та мобільного додатку «Нова Пошта». Це надає клієнтам можливість відстежувати стан своїх вантажів, розраховувати вартість послуг, оформляти замовлення та здійснювати інші операції через Інтернет [55].

Компанія має децентралізовану структуру управління, яка дозволяє ефективно керувати діяльністю мережі відділень. Управління компанією здійснюється з центрального офісу, де працює більше 1,5 тисячі співробітників. «Нова пошта» має понад 6 тисяч відділень, що покривають більшість території України. Кожне відділення складається з кількох департаментів, які відповідають за певні аспекти роботи: прийом вантажів, їх обробка та доставка.

Нормативно-правова база функціонування ТОВ «Нова Пошта» включає різноманітні законодавчі акти, які регулюють діяльність компанії у сфері поштових та кур'єрських послуг. Основні нормативні документи, що стосуються підприємства, включають:

Закон України «Про поштову зв'язок» від 05.07.2001 № 2657-III. Цей закон визначає правову базу діяльності усіх поштових операторів в Україні, включаючи ТОВ «Нова Пошта». Закон встановлює вимоги до організації поштового зв'язку, порядок виконання поштових послуг, права та обов'язки поштових операторів та користувачів послуг.

Закон України «Про захист персональних даних» від 01.06.2010 № 2297-VI. Цей закон визначає порядок збору, зберігання, використання та захисту персональних даних, які отримує компанія в процесі своєї діяльності.

Кодекс законів про працю України від 10.12.1971 № 322-08. Цей закон встановлює правові норми у галузі трудових відносин, що застосовуються до співробітників ТОВ «Нова Пошта».

Кодекс цивільного захисту України від 02.10.2012 № 5403-VI. Цей закон визначає правову базу діяльності у сфері цивільного захисту та безпеки людей під час надзвичайних ситуацій, що можуть виникнути в процесі діяльності компанії.

Закон України «Про захист прав споживачів» від 12.05.1991 № 1023-XII. Цей закон визначає права та обов'язки споживачів, а також правові гарантії їх захисту від недіяльного виконання договірних зобов'язань.

Закон України «Про захист від корупції» від 14.10.2014 № 1700-VII. Цей закон встановлює принципи запобігання та протидії корупції в усіх сферах діяльності, включаючи підприємства, такі як ТОВ «Нова Пошта». Компанія зобов'язана дотримуватись вимог цього закону та забезпечувати прозорість та етичну поведінку своїх співробітників.

Крім того, ТОВ «Нова Пошта» враховує міжнародні стандарти та рекомендації, зокрема:

Універсальний поштовий союз (Universal Postal Union, UPU) – міжнародна організація, що регулює поштовий зв'язок у всьому світі. ТОВ «Нова Пошта» виконує вимоги та стандарти UPU для забезпечення якісного поштового обслуговування та співпрацює з поштовими операторами інших країн.

Інші відповідні міжнародні стандарти та нормативні акти, які регулюють діяльність поштових та кур'єрських служб, з якими ТОВ «Нова Пошта» співпрацює.

Внутрішню нормативну базу діяльності ТОВ «Нова Пошта» складають: Статут, Установчий договір, накази, розпорядження.

Нормативно-правова база функціонування ТОВ «Нова Пошта» забезпечує правову стабільність та регулює всі аспекти її діяльності, зокрема забезпечення якості поштових та кур'єрських послуг, захисту персональних

даних клієнтів, дотримання трудових прав співробітників та прав споживачів, а також забезпечення цивільного захисту та безпеки в умовах надзвичайних ситуацій.

До Групи входять українські та зарубіжні компанії, такі як «Нова Пошта», «NovaPay», «Нова пошта Глобал» «New Post Poland» та «New Post Moldova».

«NovaPay» - це платіжна система, яка була створена з метою надання клієнтам можливості здійснювати безпечні та швидкі онлайн-платежі за товари та послуги. «NovaPay» пропонує безкоштовне відкриття рахунку, зручний інтерфейс для здійснення оплати, можливість зберігати карти для швидкого оплати без повторного введення даних, а також широку мережу партнерів, серед яких є відомі інтернет-магазини, туристичні компанії та інші бізнеси. Крім того, «NovaPay» гарантує безпеку транзакцій за рахунок використання сучасних технологій шифрування та захисту персональних даних. Взагалі, «NovaPay» дозволяє забезпечити миттєвість та зручність оплати товарів та послуг в Інтернеті, що робить її дуже популярною серед клієнтів та бізнесів [55].

«Нова пошта Глобал» - це послуга міжнародної доставки, за допомогою цієї послуги клієнти можуть швидко та надійно доставляти свої товари за кордон або замовляти товари з інших країн. «Нова пошта Глобал» пропонує різні види доставки - повітряну, морську та авіа-морську, залежно від термінів та бюджету клієнта. Крім того, послуга має ряд додаткових опцій, таких як страхування від втрати чи пошкодження товару, оплата митних зборів за доставку відправки, митний брокераж, відстеження відправки тощо. Доставка «Нова пошта Глобал» відбувається у партнерстві з провідними міжнародними кур'єрськими службами, що гарантує високу якість та швидкість доставки. «Нова пошта Глобал» є зручним та надійним способом міжнародної доставки для бізнесу та приватних осіб, які цінують час та високу якість обслуговування [55].

«New Post Poland» та «New Post Moldova» - це послуга, яка надає змогу робити міжнародні доставки від і до Польщі та Молдови. Послуга пропонує широкий спектр варіантів для фізичних осіб та бізнесу, включаючи доставку посилок, доставку документів та митне оформлення відправок. Доставка працює за допомогою партнерських кур'єрських компаній та пропонує різні варіанти доставки, включаючи експрес-доставку та економ-варіанти. Послуга також надає можливість відстеження відправок онлайн та отримання SMS-сповіщень про стан доставки. «New Post Poland» та «New Post Moldova» ставлять перед собою завдання забезпечити швидку, надійну та доступну міжнародну доставку, роблячи її зручною опцією для тих, хто потребує відправити або отримати посилки чи документи між цими трьома країнами [55].

Крім того, компанія має окремі підрозділи, які займаються підтримкою клієнтів та розвитком нових продуктів і сервісів. Наприклад, є відділ маркетингу, відділ розвитку, відділ інформаційних технологій та інші.

Наведемо основні департаменти та їх роль у розвитку компанії.

Департамент логістики та мережі відділень - є ключовим підрозділом, який відповідає за організацію логістичних процесів та розвиток мережі відділень. Наразі у департаменті налічується більш ніж 1000 співробітників.

Функції департаменту включають управління логістичними процесами, від планування доставки та координації маршрутів до забезпечення високої якості послуг для клієнтів. Крім того, департамент відповідає за розвиток мережі відділень «Нової пошти», що включає відкриття нових відділень, розширення існуючих та вдосконалення процесів роботи відділень.

Перспективи департаменту логістики та мережі відділень досить високі, оскільки компанія постійно розширює свою мережу та розвиває логістичні процеси. Водночас, компанія активно впроваджує сучасні технології та інноваційні рішення, що дозволяє підвищувати ефективність та якість роботи департаменту.

Департамент маркетингу та комунікацій - відповідає за маркетингову стратегію компанії, рекламну кампанію та комунікацію з клієнтами;

Департамент ІТ - забезпечує розробку та підтримку інформаційних систем компанії, що дозволяє оптимізувати процеси та підвищувати ефективність діяльності. Зараз у департаменті працює більше ніж 600 співробітників. За своє існування, департамент ІТ здійснив значні досягнення в розробці та впровадженні інформаційних систем та технологій для компанії. Наприклад, вони розробили та впровадили систему автоматичного призначення маршрутів для водіїв, що дозволяє оптимізувати логістичні процеси та підвищувати ефективність доставки.

Також, департамент ІТ розробив та впровадив мобільний додаток для клієнтів, який дозволяє зручно відстежувати статус доставки та здійснювати інші операції відразу зі смартфона. Також, вони розробили та впровадили систему електронної комерції, що дозволяє клієнтам здійснювати онлайн-замовлення та оплату послуги.

Департамент людських ресурсів - відповідає за підбір та розвиток персоналу, забезпечує збереження та підвищення рівня задоволеності співробітників. У департаменті працюють більше 200 співробітників.

Департамент забезпечує збалансований підхід до розвитку персоналу, що включає навчання та розвиток, внутрішню мобільність та планування кар'єри, менторинг та коучинг. Всі ці підходи дозволяють компанії залучати та зберігати таланти, що в свою чергу допомагає вирішувати виклики, які виникають при швидкому розширенні бізнесу.

Окрім того, департамент людських ресурсів використовує різні інструменти, які допомагають зберігати талановитих працівників у стані організації. Це включає в себе оптимізацію заробітної плати та соціальних пакетів, проведення опитувань серед працівників, організацію ефективної комунікації та взаємодії між співробітниками.

Отже культура компанії «Нова пошта» базується на таких цінностях, як професіоналізм, клієнтоорієнтованість, інноваційність та відкритість.

Компанія намагається підтримувати сприятливу атмосферу для співробітників та партнерів, що дозволяє забезпечити

У таблиці 2.1 проаналізуємо основні показники фінансово-господарської діяльності ТОВ «Нова пошта» за 2019-2021 роки, використовуючи дані наведені у додатках Б, В, Г.

Таблиця 2.1 – Аналіз основних показників фінансово-господарської діяльності ТОВ «Нова пошта» у 2019-2021 рр.

Показники	2019 рік	2020 рік	Відхилення 2020 рік від 2019 року		2021 рік	Відхилення 2021 рік від 2020 року		Відхилення 2021 рік від 2019 року	
			тис. грн.	ТР, %		тис. грн.	ТР, %	тис. грн.	ТР, %
Чистий дохід від реалізації продукції, робіт, послуг, тис. грн.	16 010 832	20 621 616	4 610 784	128	25 549 607	4 927 991	124	9 538 775	160
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	11 733 473	14 553 161	2 819 688	124	18 678 505	4 125 344	128	6 945 032	159
Валовий прибуток, тис. грн.	4 277 359	6 068 455	1 791 096	142	6 871 102	802 647	113	2 593 743	160
Чистий прибуток, тис. грн.	1 088 112	1 709 877	621 765	157	2 519 616	809 739	147	1 431 504	231
Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн.	1 327 785	2 787 707	1 459 922	209	5 121 503	2 33 796	183	3 793 718	385
Середньорічна вартість активів, тис. грн.	4 132 884	8 230 463	4 097 579	199	12 449 343	4 218 880	151	8 316 459	301
Середньорічна чисельність персоналу, чол.	27 334	28 831	1 497	105	33 717	4 886	117	6 383	123
Витрати на оплату праці, тис. грн.	5 242 676	5 841 065	598 393	114	7 409 777	1 568 712	129	2 167 101	141

Давайте Представлено динаміку основних показників фінансово-господарської діяльності ТОВ «Нова пошта» протягом 2019-2021 років на рисунку Д.1, який наведений у додатку Д.

Підсумовуючи проведений аналіз основних показників фінансово-господарської діяльності ТОВ «Нова пошта» і можемо відмітити наступне.

Значення чистого доходу від реалізації продукції зросли на 4 610 784 тис. грн. з 2019 року на 2020 рік і на 4 927 991 тис. грн. з 2020 на 2021 рік, що є відповідно 128% та 124% темпами росту.

Значення собівартості реалізованої продукції зросли на 2 819 688 тис. грн. з 2019 року на 2020 рік і на 4 125 344 тис. грн. з 2020 на 2021 рік, що є відповідно 124% та 128% темпами росту. Це означає, що компанія витратила більше на виробництво продукції або послуг, що може свідчити про збільшення обсягів виробництва або підвищення вартості витрат на виробництво.

Значення валового прибутку зросли на 1 791 096 тис. грн. з 2019 року на 2020 рік і на 802 647 тис. грн. з 2020 на 2021 рік, що є відповідно 142% та 113% темпами росту. Це свідчить про те, що компанія збільшила свій прибуток, збільшивши дохід та знизивши собівартість.

Значення чистого прибутку зросли на 621 765 тис. грн. з 2019 року на 2020 рік і на 809 739 тис. грн. з 2020 на 2021 рік, що 127% та 119% темпами відповідно. Це означає, що компанія збільшила свій прибуток після врахування всіх витрат та податків, що може бути наслідком ефективного керівництва витратами та зростанням продажів.

Середньорічна вартість основних засобів зросла з 1 327 785 тис. грн. у 2019 році до 5 121 503 тис. грн. у 2021 році, що становить збільшення в 385%. Це може свідчити про розвиток компанії та її здатність інвестувати в нові проекти та обладнання

Середньорічна вартість активів зросла з 4 132 884 тис. грн у 2019 році до 12 449 343 тис. грн. у 2021 році, що становить збільшення в 301%.

Кількість співробітників зростає з 27 334 осіб у 2019 році до 33 717 осіб у 2021 році, що становить збільшення в 123%.

Витрати на оплату праці зросли з 5 242 676 тис. грн. у 2019 році до 7 409 777 тис. грн. у 2021 році, що становить збільшення в 141%.

В цілому, компанія «Нова пошта» За 2019-2021 роки продемонструвала значний ріст в обсягах виробництва та фінансових показниках. Найбільші темпи зростання спостерігалися у чистому доході від реалізації продукції, робіт, послуг та середньорічній вартості основних засобів. У 2021 році зріст чистого доходу від реалізації продукції склав 124%, що порівняно з 2019 роком є зростанням в 160%. Значення середньорічної вартості основних засобів збільшилось на 385% порівняно з 2019 роком, що свідчить про значні інвестиції в розвиток компанії.

Також компанія збільшила кількість співробітників на 123%, а витрати на оплату праці зросли на 141%. Однак зростання собівартості реалізованої продукції та валового прибутку в 2021 році у порівнянні з попереднім роком уповільнилися.

Отже, загалом можна зробити висновок, що компанія знаходиться на шляху до успіху, проте потребує уваги до контролювання витрат, щоб зберегти прибутковість та підтримати ріст.

2.2 Аналіз фінансових результатів досліджуваного підприємства

Дослідження фінансових результатів підприємства є важливою складовою аналізу його фінансової стійкості, ефективності та конкурентоспроможності. Це дозволяє зрозуміти стан та потенціал підприємства, оцінити його фінансові досягнення, а також виявити проблемні аспекти, які потребують уваги та корекції.

У таблиці 2.2 проведемо аналіз динаміки та структури доходів ТОВ «Нова пошта» за 2019-2021 роки, використовуючи дані наведені у додатках Б, В, Г.

Таблиця 2.2 – Аналіз динаміки та структури доходів
ТОВ «Нова пошта» у 2019-2021 рр.

Показники	2019 рік	2020 рік.	Відхилення 2020 рік від 2019 року		2021 рік	Відхилення 2021 рік від 2020 року		Відхилення 2021 рік від 2019 року	
			тис. грн.	ТР, %		тис. грн.	ТР, %	тис. грн.	ТР, %
Доходи від операційної діяльності	16 086 175	20 702 659	4 616 484	129	25 680 113	4 977 454	124	9 593 938	159
Питома вага%	99,2	99,6	50,3		99,6	49,9		50,1	
Чистий дохід від реалізації продукції	16 010 832	20 621 616	4 610 784	128	25 549 607	4 927 991	124	9 538 775	160
Питома вага%	98,7	99,2	50,2		99,1	49,4		49,8	
Інші операційні доходи	75 343	81 043	5 700	107	130 506	49 463	161	55 163	173
Питома вага%	0,5	0,4	0,1		0,5	0,5		0,3	
Інші фінансові доходи	129 563	84 054	-45 509		99 640	15 586	118	-29 923	
Питома вага%	0,8	0,4	-0,5		0,4	0,2		-0,2	
Сукупний дохід	16 215 738	20 786 713	4 570 975	128	25 779 753	4 992 040	124	9 564 015	158

Підсумовуючі проведеній аналіз у таблиці 2.2 можемо зробити наступні висновки.

Доходи від операційної діяльності зросли з 16 086 175 тис. грн. в 2019 році до 20 702 659 тис. грн. в 2020 році, що становить зростання на 129%. У 2021 році доходи від операційної діяльності продовжили зростати і склали 25 680 113 тис. грн, що становить зростання на 124% порівняно з 2020 роком.

Питома вага доходів від операційної діяльності зросла з 99,2% у 2019 році до 99,6% у 2020 році, що свідчить про незначне збільшення вкладу операційної діяльності до загального доходу компанії. У 2021 році питома вага доходів від операційної діяльності становить 99,6%.

Чистий дохід від реалізації продукції зросли з 16 010 832 тис. грн в 2019 році до 20 621 616 тис. грн в 2020 році, що становить зростання на 128%. У

2021 році чистий дохід від реалізації продукції продовжив зростати і склав 25 549 607 тис. грн, що становить зростання на 124% порівняно з 2020 роком.

Питома вага чистого доходу від реалізації продукції збільшилась з 98,7% у 2019 році до 99,2% у 2020 році, що свідчить про незначне збільшення вкладу продажу продукції до загального доходу компанії. У 2021 році питома вага чистого доходу від реалізації продукції становить 99,1%

Інші операційні доходи зросли з 75 343 тис. грн у 2019 році до 81 043 тис. грн у 2020 році, що становить зростання на 107%. У 2021 році інші операційні доходи продовжили зростати і склали 130 506 тис. грн, що становить зростання на 161% порівняно з 2020 роком.

Питома вага інших операційних доходів зменшилась з 0,5% у 2019 році до 0,4% у 2020 році, що свідчить про незначне зменшення їх вкладу до загального доходу компанії. У 2021 році питома вага інших операційних доходів становить 0,5%.

Інші фінансові доходи скоротилися з 129 563 тис. грн у 2019 році до 84 054 тис. грн у 2020 році, що становить скорочення на 178%. У 2021 році інші доходи знову зросли і склали 99 640 тис. грн, що становить зростання на 15% порівняно з 2020 роком.

Питома вага інших фінансових доходів зменшилась з 0,8% у 2019 році до 0,4% у 2020 році, що свідчить про незначне зменшення їх вкладу до загального доходу компанії. У 2021 році питома вага інших доходів становить 0,4%.

Сукупний дохід зріс з 16 215 738 тис. грн у 2019 році до 20 786 713 тис. грн у 2020 році, що становить зростання на 128%. У 2021 році сукупний дохід продовжив зростати і склав 25 779 753 тис. грн, що становить зростання на 124% порівняно з 2020 роком.

Давайте представимо динаміку та структуру доходів ТОВ «Нова пошта» у період з 2019 по 2021 роки за допомогою рисунків Д.2, Д.3, Д.4, Д.5. які представлені у додатку Д.

Наступним кроком аналізу є аналіз витрат підприємства, що досліджується. Зробимо аналіз витрат ТОВ «Нова пошта» за 2019 – 2021 роки, використовуючи «Звіт про фінансові результати» за 2019 – 2021 роки (Додатки Б, В, Г). Наведемо аналіз у таблиці 2.3.

Таблиця 2.3 – Аналіз динаміки та структури витрат ТОВ «Нова пошта» за 2019 – 2021 роки

Показники	2019 рік	2020 рік	Відхилення 2020 рік від 2019 року		2021 рік	Відхилення 2021 рік від 2020 року		Відхилення 2021 рік від 2019 року	
			тис. грн.	ТР, %		тис. грн.	ТР, %	тис. грн.	ТР, %
Собівартість реалізованої продукції	11 733 473	14 553 161	2 819 688	124	18 678 505	4 125 344	128	6 945 032	159
Питома вага%	77,6	76,2	71,1		75,4	98,7		83,7	
Адміністративні витрати	1 543 234	1 797 419	254 185	116	2 298 389	500 970	128	755 155	149
Питома вага%	10,2	9,4	6,4		9,1	12		9,1	
Витрати на збут	345 016	522 373	177 357	151	685 754	163 381	131	340 738	199
Питома вага%	2,3	2,7	4,5		2,9	3,9		4,1	
Інші операційні витрати	512 827	796 459	283 632	155	460 220	-336 239		-52 607	
Питома вага%	3,4	4,2	7,6		1,9	-8		-0,6	
Фінансові витрати	402 798	421 556	18 758	104	544 998	123 442	129	142 200	135
Питома вага%	2,7	2,2	0,5		2,3	3		1,7	
Інші витрати	321 384	602 942	281 558	187	5480	-597 462		-315 904	
Питома вага%	2,1	3,2	7,1		0,1	-14,3		3,8	
Податок на прибуток	268 904	398 512	129 608	148	571 416	172 904	143	302 512	112
Питома вага%	1,7	2,1	3,3		1,3	4,1		3,7	
Сукупні витрати	1512763 6	19 076 822	3 949 186	126	23 260 137	4 183 315	122	8 132 501	155

Підсумовуючі проведеній аналіз у таблиці 2.3 можемо зробити наступні висновки.

Сукупні витрати компанії зросли з 2019 року на 126% до 19 076 822 у 2020 році та збільшилися на 122% до 23 260 137 у 2021 році.

Собівартість реалізованої продукції зросла на 124% в 2020 році порівняно з 2019 роком, та збільшилася ще на 128% у 2021 році порівняно з 2020 роком.

Питома вага собівартості від загальних витрат зменшилася в 2020 році порівняно з 2019 роком, але зросла у 2021 році до 83,7%.

Адміністративні витрати зросли на 116% в 2020 році порівняно з 2019 роком, та на 128% в 2021 році порівняно з 2020 роком.

Витрати на збут зросли на 151% в 2020 році порівняно з 2019 роком, та на 131% в 2021 році порівняно з 2020 роком.

Інші операційні витрати зросли на 155% в 2020 році порівняно з 2019 роком, але зменшилися на 108% в 2021 році порівняно з 2020 роком.

Фінансові витрати зросли на 104% в 2020 році порівняно з 2019 роком, та на 129% в 2021 році порівняно з 2020 роком

Витрати на збут у 2020 році зросли на 151% в порівнянні з 2019 роком, а в 2021 році зріс ще на 131%. Питома вага витрат на збут також зросла відносно доходів.

Інші операційні витрати зросли на 155% у 2020 році в порівнянні з 2019 роком, але в 2021 році зменшилися на 108% порівняно з 2020 роком.

Фінансові витрати зросли на 104% у 2020 році порівняно з 2019 роком, а в 2021 році збільшилися на 129%

Інші витрати зросли на 187% у 2020 році в порівнянні з 2019 роком, але в 2021 році зменшилися на 114%.

Нарешті, податок на прибуток зріс на 148% у 2020 році порівняно з 2019 роком і збільшився на 143% у 2021 році порівняно з 2020 роком.

Давайте представимо динаміку та структуру доходів ТОВ «Нова пошта» у період з 2019 по 2021 роки за допомогою рисунків Д.6, Д.7, Д.8, Д.9, (додаток Д).

Можна побачити, що загальні витрати компанії значно зросли з 2019 по 2020 рік, на 126%. Найбільший ріст спостерігається в собівартості реалізованої продукції, яка зросла на 124%. Також зросли витрати на

адміністративні витрати на 116%, витрати на збут на 151%, фінансові витрати на 104%, інші витрати на 187%, і податок на прибуток на 148%.

У 2021 році знову спостерігається зростання загальних витрат компанії на 122%, порівняно з 2020 роком. Найбільший ріст спостерігається в собівартості реалізованої продукції, яка зросла на 128%. Збільшилися витрати на адміністративні витрати на 128%, витрати на збут на 131%, інші операційні витрати зменшилися на 108%, фінансові витрати зросли на 129%, а інші витрати зменшилися на 114%. Податок на прибуток зріс на 143%.

Можна зробити висновок, що загальні витрати компанії значно зросли в 2020 році, можливо, в результаті пандемії COVID-19. У 2021 році, хоча загальні витрати зросли порівняно з 2020 роком, деякі види витрат зменшилися, інші зросли, що може свідчити про певну нормалізацію ситуації. Однак, зростання собівартості реалізованої продукції є тривожним, оскільки це може призвести до скорочення прибутку компанії.

Зіставимо отримані дані про загальний дохід та сукупні витрати за аналізований період, використовуючи інформацію з таблиць 2.2 та 2.3, і запишемо результати в таблицю 2.4.

Таблиця 2.4 – Аналіз сукупних доходів і витрат ТОВ «Нова пошта» у 2019 - 2021 рр.

Показники	2019 рік,	2020 рік	Відхилення 2020 рік від 2019 року		2021 рік.	Відхилення 2021 рік від 2020 року		Відхилення 2021 рік від 2019 року	
			тис. грн.	ТР, %		тис. грн.	ТР, %	тис. грн.	ТР, %
Сукупний дохід	16 215 738	20 786 713	4 570 975	128	25 779 753	4 992 040	124	9 564 015	158
Сукупні витрати	15 127 636	19 076 822	3 949 186	126	23 260 137	4 183 315	122	8 132 501	155
Відхилення	1 088 112	1 709 877	621 765	157	2 519 616	809 739	147	1 431 504	232

Аналізуючи таблицю 2.4, можна побачити, що сукупний дохід збільшився на 128% в 2020 році порівняно з 2019 роком і збільшився ще на 124% у 2021 році порівняно з попереднім роком. З іншого боку, сукупні

витрати збільшилися на 126% в 2020 році порівняно з 2019 роком і на 122% у 2021 році порівняно з попереднім роком. Загалом, зростання витрат було меншим, ніж зростання доходів, що призвело до збільшення чистого прибутку компанії. Відхилення між 2019 і 2021 роками також демонструють значне зростання чистого прибутку компанії. Це може бути викликано різними факторами, включаючи збільшення продажів або зниження витрат.

На рисунку Д.10(додаток Д) відобразимо динаміку сукупних доходів та витрат ТОВ «Нова пошта» у 2019 - 2021 роках.

Наступним етапом, буде аналіз динаміки та структури операційних витрат за економічними елементами підприємства, що досліджується, інформаційним забезпеченням виступає форма «Звіт про фінансові результати» за 2019 – 2021 роки . Дані для аналізу наведені в таблиці 2.5.

Таблиця 2.5 – Аналіз динаміки та структури операційних витрат ТОВ «Нова пошта» у 2019 - 2021 рр.

Показники	2019 рік	2020 рік	Відхилення 2020 рік від 2019 року		2021 рік	Відхилення 2021 рік від 2020 року		Відхилення 2021 рік від 2019 року	
			тис. грн.	ТР, %		тис. грн.	ТР, %	тис. грн.	ТР, %
Матеріальні затрати	1 409 862	1 518 813	108 951	108	2 213 327	694 514	146	803 465	157
Питома вага%	10,0	8,6	3,1		10,0	15,6		10,5	
Витрати на оплату праці	5 242 676	5 841 065	598 389	111	7 409 777	1 568 712	130	2 167 101	141
Питома вага%	37,1	33,0	17,0		33,5	35,2		27,1	
Відрахування на соціальні заходи	964 482	1 120 489	156 007	116	1 454 209	333 711	130	489 727	151
Питома вага%	6,8	6,3	4,4		6,5	7,5		6,1	
Амортизація	698 700	962 767	264 067	137	1 459 747	496 980	152	761 047	108
Питома вага%	4,9	5,4	7,5		6,6	11,1		9,5	
Інші операційні витрати	5 818 830	8 226 278	2 407 448	141	9 591 033	1 364 755	116	3 772 203	164
Питома вага%	41,2	46,6	68,1		43,3	30,6		47,1	
Разом	14 134 550	17 669 418	3 534 868	125	22 128 093	4 458 675	125	7 993 543	157

Підсумовуючі проведеній аналіз у таблиці 2.5 можемо зробити наступні висновки.

Загальна вартість витрат зросла з 14 134 550 тис. грн у 2019 році до 17 669 418 тис. грн у 2020 році та до 22 128 093 тис. грн у 2021 році, що свідчить про збільшення активності діяльності компанії.

Матеріальні затрати зросли на 108% у 2020 році порівняно з 2019 роком, а в 2021 році вони зросли ще на 146%, що може свідчити про збільшення виробництва компанією або про зростання цін на ресурси.

Витрати на оплату праці зросли з 5 242 676 тис. грн. у 2019 році до 5 841 065 тис. грн. у 2020 році, що становить зростання на 598 389 тис. грн. або 11%. У 2021 році вони значно збільшилися до 7 409 777 тис. грн., що є зростанням на 1 568 712 тис. грн. або 27% порівняно з 2020 роком..

Відрахування на соціальні заходи зросли на 116% у 2020 році порівняно з 2019 роком та на 130% у 2021 році. Це може свідчити про збільшення кількості співробітників, які отримують соціальні виплати, або про збільшення вартості цих виплат. Також можливо, що компанія вирішила більше інвестувати у соціальні програми для підтримки своїх працівників.

Амортизаційні витрати зросли на 137% у 2020 році та на 152% у 2021 році порівняно з 2019 роком. Це може свідчити про збільшення кількості основних засобів, що використовуються в діяльності компанії, або про збільшення вартості таких засобів.

Інші операційні витрати у 2020 році по зрівнянню з 2019 роком зросли на 2 407 448 тис. грн., при темпі росту 141%. Питома вага збільшилась на 5,4 %. У 2021 році по зрівнянню з 2020 роком вони збільшились на 1 364 755 тис. грн. при темпі росту 116%.

Отже, компанія збільшує активність своєї діяльності та збільшує витрати на матеріальні ресурси, оплату праці, соціальні виплати, амортизаційні витрати та інші операційні витрати. Важливо зрозуміти, що збільшення витрат може бути не тільки наслідком зростання обсягу діяльності компанії, але й наслідком зміни цін на ресурси, збільшення кількості співробітників та

збільшення їхніх зарплат, а також наслідком більшого інвестування у соціальні програми та інші проекти.

Проілюструємо динаміку та структуру операційних витрат ТОВ «Нова пошта» у 2019 - 2021 роках на рисунках Д.11, Д.12, Д.13, Д.14.(додаток Д).

Проаналізуємо звіт про фінансові результати підприємства, яке досліджується за 2019 - 2021 роки, використовуючи фінансову звітність (додатки Б, В, Г).

Підсумовуючи проведене дослідження фінансових результатів діяльності ТОВ «Нова пошта» у 2019 – 2020 роках таблиця Е.1 (додаток Е) можемо зазначити наступне

Чистий дохід від реалізації продукції збільшився на 128% з 16 010 832 тис. грн. в 2019 році до 20 621 616 тис. грн. в 2020 році.

Собівартість реалізованої продукції також збільшилася на 124% з 11 733 473 тис. грн. в 2019 році до 14 553 161 тис. грн. в 2020 році.

Валовий прибуток збільшився на 142% з 4 277 359 тис. грн. в 2019 році до 6 068 455 тис. грн. в 2020 році.

За результатами фінансової діяльності не було зареєстровано жодного валового збитку протягом обох років.

Витрати на збут збільшилися на 151% з 345 016 тис. грн. в 2019 році до 522 373 тис. грн. в 2020 році.

Інші операційні витрати також збільшилися на 155% з 512 827 тис. грн. в 2019 році до 796 459 тис. грн. в 2020 році.

Фінансовий результат від операційної діяльності збільшились з 1 951 625 тис. грн в 2019 році до 3 129 171 тис. грн в 2021 що становить 160% темпу росту

Інші доходи значно зменшилися на 79% з 493 080 тис. грн. в 2019 році до 99 640 тис. грн. в 2020 році.

Фінансові витрати зросли на 104% з 402 798 тис. грн. в 2019 році до 421 556 тис. грн. в 2020 році.

Інші витрати зросли на 187% з 321 384 тис. грн. в 2019 році до 602 942 тис. грн. в 2020 році.

Фінансовий результат до оподаткування: збільшилися з 1 357 016 тис. грн в 2019 році до 2 108 389 тис. грн в 2020 що становить 155% темпу росту

Витрати (дохід) з податку на прибуток збільшилися на 148% з 268 904 тис. грн. в 2019 році до 398 512 тис. грн. в 2020 році.

Чистий фінансовий результат (прибуток) збільшився з 1 088 112 тис. грн. в 2019 році до 1 709 877 тис. грн. в 2020 році.

Отже, за результатами фінансової діяльності ТОВ «Нова Пошта» збільшила свій чистий дохід на 128% у 2020 році порівняно з 2019 роком, зберігаючи при цьому валовий прибуток і не зареєструвавши жодного валового збитку. Однак, витрати на збут та інші операційні витрати зросли на 151% та 155% відповідно, що може вказувати на збільшення конкуренції на ринку та підвищення витрат на маркетинг та рекламу. Крім того, інші доходи значно зменшилися на 79%, що може бути пов'язано зі зменшенням попиту на додаткові послуги компанії. Загалом, ТОВ «Нова Пошта» продовжує збільшувати свій обсяг бізнесу, але повинна звертати увагу на контроль витрат та пошук нових джерел доходів для забезпечення стійкого зростання в майбутньому.

Проаналізуємо звіт про фінансові результати підприємства, яке досліджується за 2020 - 2021 роки, використовуючи фінансову звітність (додатки Б, В, Г).

Підсумовуючи проведенне дослідження фінансових результатів діяльності ТОВ «Нова пошта» у 2020 – 2021 роках таблиця Е.2 (додаток Е) можемо зазначити наступне.

Чистий дохід від реалізації продукції збільшився на 124% і склав 25 549 607 тис. грн. у 2021 році порівняно з 20 621 616 тис. грн. у 2020 році. Питома вага сягає 100% у обох роках, що свідчить про те, що це є основним джерелом доходу компанії.

Собівартість реалізованої продукції також збільшилась на 128% і становила 18 678 505 тис. грн. у 2021 році порівняно з 14 553 161 тис. грн. у 2020 році. Питома вага в чистому доході також збільшилась з 70,6% у 2020 році до 73,1% у 2021 році.

Валовий прибуток компанії збільшився на 113% і склав 6 871 102 тис. грн. у 2021 році порівняно з 6 068 455 тис. грн. у 2020 році. Питома вага склала 29,4% у 2020 році та 26,9% у 2021 році.

Інші операційні доходи зросли на 161% і склали 130 506 тис. грн. у 2021 році порівняно з 81 043 тис. грн. у 2020 році. Питома вага становить 0,4% у 2021 році.

Адміністративні витрати збільшились на 128% і склали 2 298 389 тис. грн. у 2021 році порівняно з 1 797 419 тис. грн. у 2020 році. Питома вага збільшилась з 8,7% у 2020 році до 9,0% у 2021 році.

Витрати на збут зросли на 131% і становили 685 754 тис. грн. у 2021 році порівняно з 522 373 тис. грн. у 2020 році. Питома вага збільшилась з 2,5% у 2020 році до 2,7%

Інші операційні витрати також зменшились з 796 459 тис. грн. в 2020 році до 460 220 тис. грн. в 2021 році.

Фінансовий результат від операційної діяльності збільшились з 3 129 171 тис. грн в 2020 році до 3 552 020 тис. грн в 2021 що становить 114% темпу росту

Інші доходи зменшилися на з 99 640 тис. грн. в 2020 році до 84 054 тис. грн. в 2021 році.

Фінансові витрати зросли на 129% з 421 384 тис. грн. в 2020 році до 544 998 тис. грн. в 2021 році.

Інші витрати значно зменшилися з 602 942 тис. грн. в 2020 році до 5480 тис. грн. в 2021 році.

Фінансовий результат до оподаткування: збільшились з 2 108 389 тис. грн в 2020 році до 3 091 032 тис. грн в 2021 що становить 147% темпу росту

Витрати (дохід) з податку на прибуток збільшилися на 143% з 398 512 тис. грн. в 2020 році до 571 416 тис. грн. в 2021 році.

Чистий фінансовий результат (прибуток) збільшився з 1 709 877 тис. грн. в 2020 році до 2 519 616 тис. грн. в 2021 році.

Оцінюючи ці показники, можна сказати, що компанія збільшила свій чистий дохід від реалізації продукції на 124%, що є дуже позитивним результатом. При цьому, збільшення собівартості на 128% свідчить про збільшення витрат на виробництво продукції, що потребує уваги компанії для зниження витрат і підвищення ефективності виробництва.

Збільшення валового прибутку на 113% також є позитивним результатом, але його питома вага зменшилась, що може свідчити про збільшення собівартості реалізованої продукції. Тому компанія повинна зосередитись на ефективному управлінні витратами для збільшення прибутку.

Збільшення інших операційних доходів на 136% є дуже позитивним, але їх питома вага досить невелика. Адміністративні витрати та витрати на збут також збільшилися, що може свідчити про потребу у ефективному управлінні цими витратами.

Отже, компанія повинна зосередитись на зниженні собівартості продукції та ефективному управлінні витратами на інші операційні витрати, адміністративні витрати та витрати на збут. Це допоможе збільшити питому вагу валового прибутку та інших операційних доходів, що є важливим для підвищення ефективності компанії

У таблиці 2.6 проаналізуємо основні показники фінансово-господарської діяльності ТОВ «Нова пошта» за 2019-2021 роки, використовуючи дані наведені у додатках Б, В, Г.

Підсумовуючі проведений аналіз у таблиці 2.6 можемо зробити наступні висновки.

Валовий прибуток компанії зріс з 4 277 359 тис. грн у 2019 році до 6 871 102 тис. грн у 2021 році, що становить збільшення на 2 593 743 тис. грн при темпі росту 160% порівняно з 2019 роком.

Таблиця 2.6 – Аналіз динаміки фінансових результатів ТОВ «Нова пошта» у 2019 – 2021 рр.

Показник	2019	2020	Відхилення 2020 рік від 2019 року		2021	Відхилення 2021 рік від 2020 року		Відхилення 2021 рік від 2019 року	
			тис. грн.	Т.Р, %		тис. грн.	Т.Р, %	тис. грн.	Т.Р, %
Валовий прибуток	4 277 359	6 068 455	1 791 096	142	6 871 102	802 647	113	2 593 743	160
Сальдо інших операційних доходів і витрат.	-497 484	-715 416	217 938		-349 650	365 766		147 834	
Прибуток від операційної діяльності	1 951 625	3 129 171	1 177 546	160	3 552 020	422 849	114	7 993 543	157
Прибуток до оподаткування	1 357 016	2 108 389	751 373	155	3 091 032	982 643	147	1 734 016	228
Чистий прибуток	1 088 112	1 709 877	621 765	157	2 519 616	809 739	147	1 431 504	232

Сальдо інших операційних доходів і витрат також показало позитивну динаміку, збільшившись з -497 484 тис. грн у 2019 році до -349 650 тис. грн у 2021 році.

Прибутки від операційної діяльності зросли на 1 177 546 тис. грн при темпі росту 160% з 2019 року до 2020 року. З 2020 року до 2021 року темп росту становить 114%.

Прибуток до оподаткування показав зростання на 751 373 тис. грн або 155% з 2019 року до 2020 року. З 2020 року до 2021 року темп зростання становить 147%.

Чистий прибуток збільшився на 621 765 тис. грн при темпі росту 157% з 2019 року до 2020 року. З 2020 року до 2021 року темп росту склав 147%.

Отже, можна сказати, що компанія показує стабільний ріст прибутку з року в рік. Загалом, вона збільшила свої темпи росту чистого прибутку на 232% протягом трьох років, що свідчить про позитивну фінансову динаміку та успішну діяльність компанії.

Проілюструємо динаміку коефіцієнтів та показників ділової активності ТОВ «Нова пошта» у 2019 – 2021 роках на рис. І.1 (додаток І)

Останнім етапом аналізу фінансових результатів діяльності підприємства, є аналіз рентабельності який ми проводимо у 2.3 розділі.

2.3. Діагностика ефективності управління фінансовими результатами діяльності на ТОВ «Нова пошта» в умовах нестабільного зовнішнього середовища

Управління фінансовими результатами є важливим елементом успішної діяльності будь-якого підприємства. В контексті конкурентної бізнес-середовища, де зусилля спрямовані на досягнення поставлених цілей та забезпечення стійкого зростання, діагностика ефективності управління фінансовими результатами є необхідним інструментом для оцінки ефективності та прийняття обґрунтованих рішень.

Діагностика ефективності управління фінансовими результатами дозволяє виявити сильні та слабкі сторони фінансової діяльності, ідентифікувати потенційні проблеми та знайти шляхи для поліпшення фінансової продуктивності. Це дає змогу підприємству підтримувати стійкі фінансові показники, забезпечувати ефективне використання ресурсів та вирішувати фінансові виклики, які можуть виникнути в нестабільному зовнішньому середовищі.

Отже, діагностика ефективності управління фінансовими результатами є ключовим інструментом для підтримки фінансової стабільності та успіху

підприємства у нестабільному зовнішньому середовищі. Цей процес дозволяє виявляти потенційні проблеми, розробляти стратегії зменшення фінансового ризику та забезпечувати ефективне використання ресурсів для досягнення поставлених цілей.

Надалі проаналізуємо коефіцієнти ділової активності ТОВ «Нова пошта» у 2019 – 2021 роках у таблиці 2.7 використовуючи при цьому фінансову звітність (додатки Б, В, Г) та формули з таблиці А. 4 (додаток А).

Таблиця 2.7 – Аналіз показників ділової активності ТОВ «Нова пошта» у 2019 – 2021 роках

Показник	2019	2020	Зміна 2020 рік до 2019 року	2021	Зміна 2021 рік до 2020 року	Зміни 2021 рік до 2019 року
Коефіцієнт оборотності активів	7,9	6,0	-1,9	5,0	-1,0	-2,9
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	0,8	1,1	0,3	1,2	0,4	0,1
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	0,9	1,1	0,2	1,6	0,6	0,5
Коефіцієнт оборотності запасів	112,2	95,7	-16,5	67,5	-28,2	-44,6
Період оборотності активів, дні	45,6	60,0	14,4	72,0	10,0	26,4
Період оборотності дебіторської заборгованості, дні	450,0	327,3	-122,7	300,0	-27,3	-150,0
Період оборотності кредиторської заборгованості, дні	400,0	327,3	-72,7	225,0	-102,3	-175,0
Період оборотності запасів, дні	3,2	3,8	0,5	5,3	1,5	2,1
Тривалість операційного циклу, дні	453,2	331,1	-122,1	305,3	-25,8	-147,9
Тривалість оборотності оборотного капіталу, дні	53,2	3,8	-49,4	80,3	76,5	27,1

Аналізуючи показники ділової активності ТОВ «Нова пошта» за 2019-2021 роки, можна зробити такі висновки:

Коефіцієнт оборотності активів зменшився з 7,9 у 2019 році до 6 у 2020 році, а потім знову зменшився до 5 у 2021 році. Це свідчить про менш ефективне використання активів компанією та зниження їх оборотності протягом цього періоду.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості збільшився з 0,8 у 2019 році до 1,1 у 2020 році і до 1,2 у 2021 році. Це може свідчити про покращення управління дебіторською заборгованістю та швидшу її оборотність.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості також зріс з 0,9 у 2019 році до 1,1 у 2020 році і до 1,6 у 2021 році. Це може вказувати на більш ефективне управління кредиторською заборгованістю та здатність компанії відстрочувати платежі поставникам.

Коефіцієнт оборотності запасів знизився на 16,5 в 2020 році порівняно з 2019 роком і знову зменшився на 28,2 в 2021 році. Це може бути пов'язано зі зменшенням обсягів продажу або надмірними запасами.

Період оборотності активів збільшився на 14,4 днів в 2020 році порівняно з 2019 роком і знову збільшився на 10 днів в 2021 році, що означає, що компанія потребує більше часу для повного обороту своїх активів.

Період оборотності дебіторської заборгованості зменшився на 122,7 днів в 2020 році порівняно з 2019 роком, що свідчить про те, що компанія стала швидше збирати гроші від своїх клієнтів. Така ж тенденція просліджується і в 2021 році, період зменшився на 27,3.

Період оборотності кредиторської заборгованості зменшився на 72,7 днів в 2020 році порівняно з 2019 роком, що свідчить про те, що компанія стала швидше оплачувати постачальників. В 2021 році період зменшився на ще 102,3 днів, що є дуже добрим показником.

Період оборотності запасів скоротився з 112,2 днів у 2019 році до 95,7 днів у 2020 році, що є позитивним знаком. Однак, в 2021 році період оборотності запасів знову збільшився до 67,5 днів.

Зменшення періоду оборотності запасів може свідчити про покращення ефективності управління запасами та швидше реалізацію товарів або матеріалів. Збільшення періоду оборотності запасів в 2021 році може бути ознакою затримок у реалізації запасів або збільшення їх обсягу.

Тривалість операційного циклу скоротилася з 453,2 днів у 2019 році до 331,1 днів у 2020 році, що свідчить про покращення управління оборотним капіталом та більш ефективний грошовий потік в компанії. Однак, у 2021 році тривалість операційного циклу знову збільшилася до 305,3 днів, що може бути ознакою затримок у грошових потоках або управлінням оборотним капіталом.

Загальна тенденція до скорочення тривалості операційного циклу позитивна, оскільки це дозволяє компанії швидше перетворювати запаси та дебіторську заборгованість в грошові кошти.

Тривалість оборотності оборотного капіталу досить значно змінилася з 53,2 днів у 2019 році до 3,8 днів у 2020 році, що свідчить про високу швидкість обороту оборотного капіталу та ефективно управління грошовими ресурсами компанії. Проте, в 2021 році тривалість оборотності оборотного капіталу знову збільшилася до 80,3 днів, що може бути ознакою затримок у грошових потоках та менш ефективного управління оборотним капіталом.

Загалом, аналіз періодів оборотності дебіторської та кредиторської заборгованості та запасів дозволяє зрозуміти, як ефективно компанія управляє своїм оборотним капіталом. Зниження періодів оборотності дебіторської та кредиторської заборгованості та запасів вказує на те, що компанія стає більш ефективною та може зменшити свої фінансові витрати. Однак, збільшення цих показників у 2021 році може бути попередженням про можливі проблеми в майбутньому

Проілюструємо динаміку коефіцієнтів та показників ділової активності ТОВ «Нова пошта» у 2019 – 2021 роках на рис. І.2, І.3 (додаток І).

Наступним етапом діагностики ефективності управління фінансовими результатами діяльності є аналіз ресурсних показників рентабельності, витратних та дохідних. Цей аналіз дозволить визначити, наскільки результативно використовуються ресурси підприємства.

Надалі проаналізуємо ресурсні показники рентабельності ТОВ «Нова пошта» у 2019 – 2021 роках у таблиці 2.8 використовуючи при цьому фінансову звітність(додатки Б, В, Г)та формули з таблиці А.1 (додаток А)

Таблиця 2.8 – Аналіз ресурсних показників рентабельності ТОВ «Нова пошта» у 2019 – 2021 роках, %

Показник	2019	2020	Зміна 2020 рік до 2019 року	2021	Зміна 2021 рік до 2020 року	Зміни 2021 рік до 2019 року
Рентабельність підприємства (активів, виробництва)	15,7	17,9	2,2	16,4	-1,5	0,7
Рентабельність власного капіталу	56,2	51,2	-5,1	45,2	-5,9	-11,0
Рентабельність залученого капіталу	59,9	69,0	9,2	43,9	-25,2	-16,0
Валова рентабельність реалізованої продукції	26,7	29,4	2,7	26,9	-2,5	0,2
Рентабельність необоротних активів	37,7	36,9	-0,8	26,4	-10,4	-11,2
Рентабельність оборотних активів	26,9	34,9	8,0	43,2	8,3	16,3

Підсумовуючі проведеній аналіз у таблиці 2.8 можемо зробити наступні висновки.

Рентабельність підприємства зросла з 15,7% в 2019 році до 17,9% в 2020 році, що свідчить про певне покращення фінансового стану підприємства. Однак, у 2021 році рентабельність знизилася до 16,4%, що може бути пов'язано зі зростанням витрат в умовах нестабільного зовнішнього середовища.

Рентабельність власного капіталу зменшилася з 56,2% в 2019 році до 51,2% в 2020 році, а у 2021 році ще більше скоротилася до 45,2%. Це може свідчити про зниження ефективності використання власних коштів компанії.

Рентабельність залученого капіталу зросла на 9,2% у 2020 році порівняно з 2019 роком, але значно скоротилася на 25,2% в 2021 році. Це може бути пов'язано зі зменшенням обсягів залучення капіталу, або зі зростанням витрат на його залучення.

Валова рентабельність реалізованої продукції зросла на 2,7% в 2020 році порівняно з 2019 роком, але знизилася на 2,5% у 2021 році. Це може свідчити про збільшення витрат на виробництво і/або зниження цін на продукцію.

Рентабельність необоротних активів зменшилася на 0,8% в 2020 році порівняно з 2019 роком і ще більше скоротилася на 10,4% у 2021 році. Це може свідчити про неефективне використання необоротних активів.

Рентабельність оборотних активів зросла на 8,0% у 2020 році порівняно з 2019 роком і ще на 8,3% у 2021 році. Це свідчить про покращення ефективності використання оборотних активів, що може бути пов'язано зі зменшенням їх обсягів або з підвищенням рівня продуктивності праці.

У загальному, можна зробити висновок, що в 2020 році підприємство показало певне покращення фінансових показників порівняно з 2019 роком, але в 2021 році знову стикнулося зі складними умовами зовнішнього середовища, що вплинуло на його фінансовий стан. Наприклад, зростання витрат може бути пов'язане зі збільшенням цін на сировину, транспортування і т.д.

Проілюструємо динаміку ресурсних показників рентабельності ТОВ «Нова пошта» у 2019 - 2021 роках на рисунку І.4 (додаток Е).

Надалі проаналізуємо витратні показники рентабельність ТОВ «Нова пошта» у 2019 – 2021 роках в таблиці 2.9, використовуючи фінансову звітність (додатки Б, В, Г) та формули з таблиці А.2 (додаток А).

Таблиця 2.9 – Аналіз витратних показників рентабельності
ТОВ «Нова пошта» у 2019 – 2021 роках, %

Показник	2019	2020	Зміна 2020 рік до 2019 року	2021	Зміна 2021 рік до 2020 року	Зміни 2021 рік до 2019 року
Рентабельність продукції (товарів, робіт, послуг)	28,1	41,7	13,6	36,8	-4,9	8,7
Рентабельність операційної діяльності	13,6	17,8	4,21	16,1	-1,8	2,5
Рентабельність звичайної діяльності	9,1	11,3	2,2	13,6	2,4	4,5
Рентабельність господарської діяльності	10,3	12,9	2,6	13,9	1,0	3,6
Коефіцієнт покриття виробничих витрат	1,4	1,4	0	1,4	0	0
Коефіцієнт покриття виробничих витрат	0,7	0,7	0	0,7	0	0

Підсумовуючі проведеній аналіз у таблиці 2.9 можемо зробити наступні висновки.

Рентабельність продукції (товарів, робіт, послуг) збільшилася з 28,1% в 2019 році до 41,7% в 2020 році, що свідчить про покращення ефективності управління виробничим процесом. Однак, в 2021 році рентабельність знизилася до 36,79%, що може вказувати на проблеми, що вплинули на дохідність компанії.

Рентабельність операційної діяльності показала зростання з 13,6% в 2019 році до 17,8% в 2020 році, але в 2021 році вона знову знизилася до 16,1%. Це може вказувати на нестабільність управління операційною діяльністю та необхідність подальших заходів для поліпшення ефективності.

Рентабельність звичайної діяльності та господарської діяльності також показали зростання впродовж трьох років. За період з 2019 до 2021 року рентабельність звичайної діяльності зросла на 4,5%, а рентабельність

господарської діяльності збільшилася на 3,6%. Це може свідчити про покращення ефективності управління загальною діяльністю підприємства.

Коефіцієнт покриття виробничих витрат практично не зазнав змін протягом трьох років. Він залишався відносно стабільним, з незначними коливаннями в діапазоні від 1,4% до 1,4%. Це може вказувати на ефективне управління виробничими витратами компанії.

Загалом, можна зробити висновок, що ТОВ «Нова пошта» показує певні зміни в рентабельності своєї діяльності протягом розглянутого періоду. Водночас, певні показники рентабельності зазнали зниження у 2021 році.

Проілюструємо динаміку витратних показників рентабельності ТОВ «Нова пошта» у 2019 - 2021 роках на рисунку I.5 (додаток I).

Надалі проаналізуємо дохідні показники рентабельності ТОВ «Нова пошта» у 2019 – 2021 роках в таблиці 2.10, використовуючи фінансову звітність(додатки Б, В ,Г) та формули таблиці А.3.(додаток А).

Таблиця 2.10 – Аналіз дохідних показників рентабельності ТОВ «Нова пошта» у 2019 – 2021 роках, %

Показник	2019	2020	Зміна 2020 рік до 2019 року	2021	Зміна 2021 рік до 2020 року	Зміни 2021 рік до 2019 року
Валова рентабельність продажу продукції (товарів, робіт, послуг)	26,7	29,4	2,7	26,9	-2,5%	0,2%
Чиста рентабельність продажу продукції (товарів, робіт, послуг)	6,8	8,3	1,5	9,9	1,6	3,1
Рентабельність доходу від операційної діяльності	12,2	15,1	3,1	13,8	-1,3	1,6

Підсумовуючі проведений аналіз у таблиці 2.10 можемо зробити наступні висновки.

Валова рентабельність продажу продукції (товарів, робіт, послуг) зростала з 26,7% в 2019 році до 29,4% в 2020 році. Однак, у 2021 році вона знову знизилася до 26,9%. Загальна зміна з 2019 до 2021 року становить

0,2%. Це свідчить про незначні коливання у валовій рентабельності продажу продукції протягом розглянутого періоду.

Чиста рентабельність продажу продукції (товарів, робіт, послуг) зросла з 6,8% в 2019 році до 8,3% в 2020 році і далі досягла 9,9% в 2021 році. За весь період з 2019 до 2021 року вона зросла на 3,11%. Це свідчить про поліпшення ефективності управління витратами та збільшення чистого прибутку від продажу продукції.

Рентабельність доходу від операційної діяльності зросла з 12,2% в 2019 році до 15,1% в 2020 році. Проте, у 2021 році вона знизилася до 13,8%. Загальна зміна з 2019 до 2021 року становить 1,6%. Це може вказувати на коливання ефективності управління операційною діяльністю компанії.

Загалом, можна зробити висновок, що рентабельність продажу продукції у ТОВ «Нова пошта» показує деякі коливання протягом розглянутого періоду. Валова рентабельність лише незначно змінилася, тоді як чиста рентабельність і рентабельність доходу від операційної діяльності показали певне зростання. Це може свідчити про певні поліпшення у фінансовій продуктивності компанії.

Підводячи підсумки по діагностиці ефективності управління фінансовими результатами діяльності можна зробити такі висновки.

Рентабельність збільшувалася протягом періоду 2019-2021 років, що може свідчити про ефективне управління ресурсами компанією. Однак, зниження рентабельності в 2021 році може вказувати на проблеми, які виникли у зв'язку з нестабільністю зовнішнього середовища.

Показники оборотності капіталу залишалися на стабільному рівні, що свідчить про ефективне використання ресурсів компанією.

Показник оборотності запасів знизився в 2020 році, що свідчить про ефективність управління запасами. Однак, збільшення цього показника в 2021 році може вказувати на збільшення обсягів продажу або проблеми з управлінням запасами.

Показник оборотності дебіторської заборгованості знизився в 2020 році, що свідчить про ефективність збирання грошей від покупців компанією. Однак, збільшення цього показника в 2021 році може вказувати на затримки у платежах з боку клієнтів.

Показник оборотності кредиторської заборгованості знизився в 2020 році, що свідчить про ефективність оплати постачальників компанією. Зниження цього показника в 2021 році є додатковою ознакою покращення фінансових результатів діяльності.

Проілюструємо динаміку дохідних показників рентабельності ТОВ «Нова пошта» у 2019 - 2021 роках на рисунку І.6 (додаток І).

Отже, в цілому можна зробити висновок, що управління фінансовими результатами діяльності ТОВ «Нова пошта» в умовах нестабільного зовнішнього середовища було ефективним, але були виявлені деякі проблемні моменти, пов'язані зі зниженням рентабельності та збільшенням показників оборотності запасів, дебіторської заборгованості та кредиторської заборгованості в 2021 році. Для подальшого покращення фінансових результатів діяльності ТОВ «Нова пошта» рекомендується звернути увагу на зменшення затрат, покращення управління запасами та забезпечення своєчасної оплати від покупців. Також необхідно продовжувати розвивати бізнес та шукати нові можливості для збільшення обсягів продажу та покращення рентабельності компанії.

Висновок до розділу 2

В другій частині дипломної роботи було проведено аналіз діяльності ТОВ «Нова пошта». Були детально проаналізовані робочі відділи, основні історичні дати та цінності компанії. Була надана нормативна правова база. Зроблений аналіз основних показників фінансово-господарської діяльності, який показав, що компанія має стабільну позицію на ринку та продовжує зростати.

Був проведений аналіз фінансових результатів ТОВ «Нова пошта» за допомогою звітності 2019-2021 років, а саме аналіз динаміки та структури доходів, на основі якого можна зробити висновок, що ТОВ «Нова пошта» демонструє стійкий та значний ріст доходів від операційної діяльності та реалізації продукції, що свідчить про успішну фінансову діяльність компанії.

Аналіз динаміки та структури витрат, показав зростання сукупних витрат, собівартості та різних видів витрат вказуючи на розширення та активний розвиток компанії, зменшення інших операційних витрат у 2021 році може свідчити про оптимізацію процесів та більш ефективне управління ресурсами.

Аналіз динаміки та структури операційних витрат показує, що ТОВ «Нова пошта» збільшує свої витрати на матеріальні ресурси, оплату праці, соціальні заходи та амортизацію. Однак, є потенціал для оптимізації витрат на оплату праці.

Аналіз динаміки фінансових результатів, показав позитивну тенденцію зростання прибутку.

Заключним етапом була діагностика ефективності управління фінансовими результатами, яка включає у себе:

Аналіз показників ділової активності, який показав, що компанія має ряд позитивних змін у показниках ділової активності, таких як покращення оборотності дебіторської та кредиторської заборгованості. Однак, є певні аспекти, які вимагають уваги, такі як зниження оборотності активів та збільшення тривалості операційного циклу та оборотності оборотного капіталу.

Аналіз ресурсних показників рентабельності, відображає неоднозначну картину. Хоча деякі показники покращуються, існують такі, що погіршуються.

Аналіз витратних показників рентабельності, показав, що хоча деякі показники рентабельності зазнають коливань, загальна тенденція показує покращення ефективності управління підприємством

Аналіз дохідних показників рентабельності дав зрозуміти, що компанія показує позитивну динаміку валової і чистої рентабельності продажу продукції. Однак, рентабельність доходу від операційної діяльності може потребувати додаткової уваги для стабільного поліпшення ефективності. Підвищення чистої рентабельності свідчить про успішні заходи щодо управління витратами та збільшення чистого прибутку компанії.

Практична частина дала уявлення, про фінансові результати ТОВ «Нова пошта» щоб зробити певні покращення компанії у наступному розділі.

РОЗДІЛ 3

УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ДІЯЛЬНОСТІ НА ТОВ «НОВА ПОШТА» В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОГО ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

3.1. Шляхи удосконалення управління фінансовими результатами на ТОВ «Нова пошта»

В умовах нестабільного зовнішнього середовища, ефективне управління фінансовими результатами діяльності стає ключовим фактором для забезпечення стійкості та конкурентоспроможності підприємства. ТОВ «Нова пошта», як провідний постачальник логістичних послуг у сфері електронної комерції та поштових послуг, зіштовхнулося зі значними викликами, що походять зі змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі. Враховуючи це, досягнення стабільних фінансових результатів та оптимізація ефективності стають необхідними завданнями для забезпечення росту та витривалості компанії.

Удосконалення управління фінансовими результатами на ТОВ «Нова пошта» вимагає системного підходу, який враховує особливості нестабільного зовнішнього середовища. Це означає, що підприємство повинно виявляти, аналізувати та адекватно реагувати на ризики, пов'язані зі змінами у економічних, політичних та регуляторних факторах. Окрім того, підприємство повинно зосередитися на прогнозуванні фінансових показників, розробці стратегій адаптації та ефективному використанні ресурсів для досягнення стабільності та зростання.

На основі наданих таблиць у розділі 2 можна виділити шість шляхів удосконалення управління фінансовими результатами на ТОВ «Нова пошта» за 2019- 2021:

1. Зростання чистого доходу:

Зосередитися на розвитку стратегій маркетингу та збуту, зокрема активно просувати додаткові послуги та розширювати асортимент продукції.

Вдосконалити систему управління клієнтськими взаєминами, залучати нових клієнтів та зберігати існуючих за допомогою програм лояльності та персоналізованих підходів.

Розробити та впровадити ефективну стратегію ціноутворення, що враховує конкурентні умови та забезпечує оптимальну прибутковість. Ось кілька рекомендацій для досягнення цих цілей:

Аналіз ринку та споживачів: Підприємству-базі дослідження потрібно детально дослідити ринок та проаналізувати потреби споживачів. Визначити, які додаткові послуги можуть бути востаннє запитуваними, та розробити стратегію для їх просування.

Промоція та реклама: Новій Пошті рекомендується розробити ефективну маркетингову стратегію, що включає рекламу, просування через соціальні медіа, спонсорство тощо. Просувати переваги додаткових послуг.

Управління клієнтськими взаєминами: Новій пошті необхідно звернути увагу на покращення системи управління клієнтськими взаєминами. Забезпечити персоналізований підхід до кожного клієнта, який дасть змогу більш якісну та швидку підтримку. Розробити програми лояльності та запропонувати спеціальні пропозиції для збереження і приваблення нових клієнтів.

2. Ефективне управління витратами:

Перше за все Новій пошті слід детально проаналізувати структуру витрат і зосередитися на пунктах з найбільшими витратами. Виявити можливості зниження собівартості продукції та оптимізації витрат, а саме:

Визначення основних пунктів витрат: Новій Пошті рекомендується ретельно проаналізувати всі аспекти бізнесу та визначте основні пункти витрат. Це можуть бути витрати на зарплату персоналу, логістику та доставку, інфраструктуру та оренду, технології та обладнання, маркетинг та

рекламу тощо. Виокремлення цих пунктів допоможе сконцентруватися на найбільш значущих аспектах.

Аналіз ефективності ресурсів: Новій пошті необхідно звернути увагу на ефективність використання ресурсів. Провести аудит, щоб визначити, чи використовуються ресурси (людські, матеріальні, фінансові) належним чином.

Запровадити систему контролю за запасами та оптимізувати їх рівень, уникати зайвого накопичення або недостатньої кількості запасів. Для реалізації цього плану можна запропонувати такий план дій:

Класифікація запасів: Перш за все, Новій пошті необхідно класифікуйте свої запаси на основі їх важливості та оборотності. Наприклад, це можуть бути різні види вантажів, пакувальні матеріали, пакети та інше обладнання. Важливо розподілити запаси на категорії залежно від їх значення та впливу на логістичні процеси.

Визначення оптимального рівня запасів: Компанії слід проаналізувати попит на послуги, історичні дані про об'єми доставок, сезонність та врахувати такі фактори, як прогнози попиту та час доставки. На основі цього потрібно визначити оптимальний рівень запасів для кожної категорії.

Вдосконалення процесів замовлення та постачання: Підприємству-базі дослідження потрібно використовувати автоматизовані системи для керування замовленнями та постачанням. Це допоможе відстежувати стан запасів, контролювати строків придатності і уникати накопичення зайвих запасів. Запровадження системи сканування штрих-кодів та інших інструментів ідентифікації допоможе точніше контролювати рух товарів.

Моніторинг та аналіз: Новій пошті слід Регулярно моніторити рух запасів. Потрібно проаналізувати звіти про оборотність запасів, затрати на їх зберігання і рух. Виявити некоректність даних, ідентифікувати проблемні позиції та вжити заходи для їх вирішення.

Впровадити ефективніші процеси управління виробництвом, логістикою та постачанням, що призведе до зменшення витрат.

3. Управління фінансовими ресурсами:

Зосередитися на удосконаленні системи управління бюджетуванням, контролю фінансової звітності та управління платежами, а саме:

Бюджетування: Новій пошті слід оптимізувати систему бюджетування, яка враховує всі аспекти фінансової діяльності компанії. Визначити цілі та пріоритети, визначте прогнози доходів і витрат на різні періоди. Розподілити бюджет на функціональні підрозділи та проекти, забезпечуючи прозорість та відповідальність за використання коштів.

Контроль фінансової звітності: Компанії слід забезпечити точність та своєчасність фінансової звітності. Розробити більш ефективну систему обліку, яка відповідає стандартам фінансової звітності та вимогам регуляторних органів.

Управління платежами: Новій пошті рекомендується вдосконалити процеси управління платежами, щоб забезпечити ефективне управління ліквідністю та зменшити затримки в оплатах. Розробити систему контролю над вхідними та вихідними платежами, щоб уникнути зайвих зобов'язань або простроченої оплати. Встановити чіткі процедури для схвалення платежів та моніторингу їх виконання.

Впровадження інформаційних систем: Новій пошті слід розглянути можливість впровадження спеціалізованих інформаційних систем для управління бюджетуванням, фінансовою звітністю та платежами. Такі системи допоможуть автоматизувати процеси, підвищити ефективність та забезпечити точність даних. Вони також можуть забезпечити звітність на різних рівнях управління, що дозволить керівникам компанії приймати обґрунтовані фінансові рішення.

Провести аналіз ефективності використання фінансових ресурсів та розробити стратегію їх оптимального розподілу.

4. Інвестиційні рішення:

Новій пошті слід звернути увагу на можливості розширення бізнесу, як через внутрішнє розвиток, так і через придбання або злиття з іншими компаніями.

Провести аналіз потенційних ринків та нових інвестиційних можливостей для диверсифікації діяльності та забезпечення стійкого зростання прибутковості. Ось кілька рекомендацій, як це зробити:

Внутрішній розвиток: Слід оцінити потенціал для внутрішнього розвитку компанії. Розглянути можливості розширення асортименту послуг, введення нових технологій або покращення існуючих процесів. Потрібно провести дослідження ринку, визначте попит на нові послуги і визначте, як саме цей попит можна задовольнити.

Придбання або злиття: Новій Пошті рекомендується розглянути можливості придбання або злиття з іншими компаніями. Провести аналіз ринку і визначити потенційних партнерів, які можуть підвищити конкурентоспроможність або доповнити в діяльність компанії. Розглянути переваги та ризики таких операцій і розробити стратегію для успішної інтеграції нових компаній.

Аналіз ринків та інвестиційних можливостей: Компанії слід провести детальний аналіз потенційних ринків і інвестиційних можливостей. Визначити ринки, які мають потенціал для росту компанії. Розглянути розширення географічного присутності, введення нових послуг, або розвиток додаткових сегментів ринку.

Диверсифікація діяльності: Новій пошті рекомендується звернути увагу на можливості диверсифікації діяльності для забезпечення стійкого зростання прибутковості. Визначити нові напрями або сегменти бізнесу, які можуть бути доповненням до основної діяльності компанії.

5. Оптимізація управління ризиками:

ТОВ «Нова пошта» рекомендується вдосконалити систему управління ризиками та розробити план дій для зменшення фінансових ризиків та забезпечення фінансової стабільності. Ось деякі кроки, які можна вжити:

Ідентифікація ризиків: Новій пошті потрібно провести оцінку всіх потенційних ризиків, зокрема фінансових, які можуть вплинути на компанію. Це можуть бути валютні ризики, зміни ринкових умов, конкуренція, зміни законодавства тощо.

Новій пошті необхідно проаналізувати ризик: Оцінити потенційний вплив кожного ризику на фінансову стабільність компанії. Визначити ймовірність виникнення ризиків і їх можливий вплив на фінансові показники. Це допоможе вам встановити пріоритети та зосередити зусилля на найбільш значущих ризиках.

Розробка стратегій управління ризиками: Компанії слід розробити конкретні стратегії для кожного ідентифікованого ризику. Визначити заходи, які можна вжити для зменшення або уникнення ризиків. Наприклад, розглянути диверсифікацію портфелю, укладання захисних договорів, залучення страхових послуг або використання фінансових інструментів для управління валютним ризиком.

Ризик-менеджмент: Новій пошті слід звернути увагу що під час розширення бізнесу важливо враховувати ризики та відповідні стратегії для їх управління. Потрібно розробити план дій для зменшення ризиків і забезпечення фінансової стійкості. Детальний аналіз ризиків, включаючи фінансові, ринкові, конкурентні та регуляторні, забезпечить мінімізацію ризиків компанії

Залучення фахівців: Новій пошті слід розглянути можливість залучення фахівців з управління ризиками або консультантів, які мають досвід в цій галузі. Вони можуть надати цінні поради та підтримку в розробці і впровадженні ефективної системи управління ризиками.

Регулярне навчання та свідомість: Компанії слід звернути увагу на підвищені рівня свідомості серед співробітників про ризики та методи їх управління. Потрібно більш ефективно організовувати навчальні програми, тренінги або семінари з управління ризиками, щоб забезпечити належне розуміння і виконання внутрішніх процедур та політик.

6. Фокус на інновації:

Новій пошті потрібно впроваджувати нові технології та інноваційні рішення, що можуть сприяти оптимізації процесів та збільшенню ефективності.

Слід розглянути можливості розвитку нових послуг, які задовольняють змінні потреби ринку та забезпечують додатковий потенціал доходів. Ось деякі рекомендації для реалізації цього:

Дослідження технологічних тенденцій: Слід систематично досліджувати нові технології та тенденції відповідно до галузі логістики та поштової послуги. Перш за все потрібно звернути увагу на автоматизацію процесів, роботизацію, штучний інтелект, аналітику даних, блокчейн та інші інноваційні рішення, які можуть поліпшити ефективність операцій.

Культура інновацій: Створіть культуру інновацій у вашій компанії, що сприятиме постійному пошуку нових ідей та вдосконалення процесів. Залучайте співробітників до процесу інновацій та надайте їм можливість вносити свої ідеї. Підтримуйте створення інноваційних команд і просторів для співпраці та творчого мислення.

Запропоновані шляхи удосконалення управління фінансовими результатами на ТОВ «Нова пошта» можуть сприяти покращенню фінансової стабільності та досягненню збільшення позитивних фінансових результатів. Важливо ретельно аналізувати наявні дані та використовувати їх для прийняття обґрунтованих рішень, щоб забезпечити успішний розвиток компанії.

3.2 Комплекс заходів підвищення фінансових результатів на досліджуваному підприємстві

В сучасних умовах глобалізації та постійного розвитку електронної комерції, доставка товарів є надзвичайно важливою складовою ланцюга постачання. ТОВ «Нова пошта» являє собою провідну компанію в сфері

логістики та кур'єрських послуг. Забезпечуючи надійну та швидку доставку товарів до кінцевих споживачів, вона займає значну частку ринку та має потенціал для подальшого росту.

Для збільшення доходів та зменшення витрат, що позитивно вплине на фінансові результати компанії-базис дослідження, потрібно розробити конкретні заходи на оптимізацію витрат та збільшення доходів. Доходи можуть бути збільшені завдяки розширенню географії присутності та розширенню лінійки послуг, а витрати можуть бути зменшені шляхом оптимізації роботи працівників та логістичних процесів.

Необхідно виділити два комплекси заходів для збільшення доходів ТОВ «Нова пошта» проілюструємо їх на рисунку 3.1.

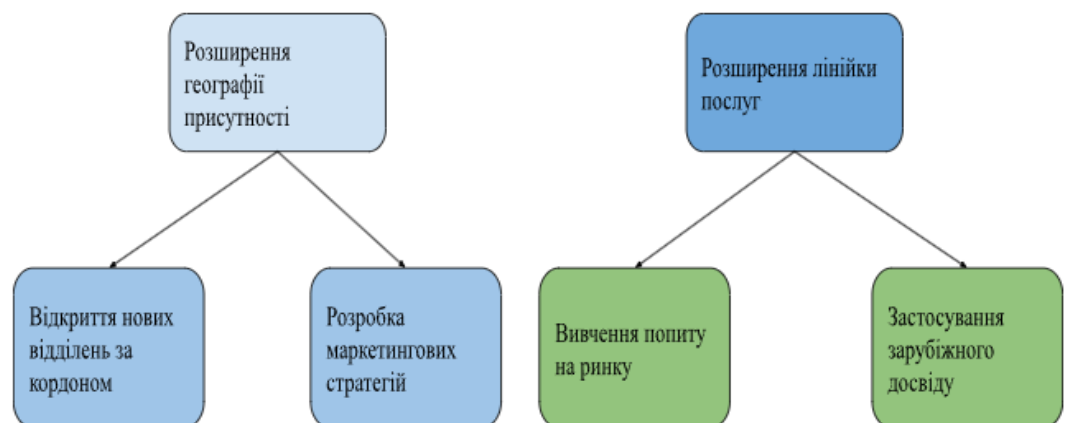


Рисунок 3.1 – Схема заходів для збільшення доходів ТОВ «Нова пошта»

1. Розширення географії присутності.

Відкриття нових відділень за кордоном є стратегічним кроком для ТОВ «Нова пошта». Це дозволить компанії розширити свою клієнтську базу, привернути нових клієнтів і збільшити доходи. При відкритті нових відділень, компанія повинна провести детальний аналіз потенційних ринків. Це включає вивчення економічних показників, конкуренції, споживчих звичок та інших факторів, що можуть вплинути на успіх бізнесу в цих регіонах.

Для вибору потенційних ринків для розширення присутності, ТОВ «Нова пошта» може враховувати такі критерії:

Економічні показники: Компанія повинна аналізувати показники економічного розвитку країни, такі як ВВП на душу населення, зростання економіки, рівень безробіття та інші. Країни зі стабільною економікою та зростаючим ринком можуть бути привабливими для розширення бізнесу.

Конкуренція: Компанія повинна вивчити конкурентний ландшафт у потенційних ринках. Це означає визначення існуючих логістичних компаній, їхніх послуг, цін та якості обслуговування. Також слід враховувати можливість вступу на ринок нових конкурентів.

Логістична інфраструктура: Важливим фактором є розвиток логістичної інфраструктури в потенційних ринках. Наявність ефективної системи транспорту, складських приміщень і зручного розташування до важливих торгових міст можуть значно полегшити роботу компанії.

Правовий та регуляторний фактор: Необхідно вивчити законодавство та регуляторні положення, що стосуються логістичних компаній у потенційних ринках. Це допоможе уникнути правових проблем та розуміти особливості місцевого бізнес-середовища.

Розробка маркетингових стратегій для залучення клієнтів на нових ринках є ключовим етапом розширення географії присутності. Компанія може використовувати різні методи інтернет-маркетингу, рекламні кампанії, спеціальні пропозиції та знижки для привертання уваги клієнтів. Важливо також адаптувати комунікаційні стратегії до місцевих культурних особливостей та мови.

Для успішного розширення присутності ТОВ «Нова пошта» за кордоном, компанія повинна мати чіткий план дій та визначити ключові пріоритети. Перед початком розширення, варто провести докладне дослідження, консультуватися зі спеціалістами в галузі логістики та маркетингу, а також встановити ефективний механізм моніторингу та контролю результатів.

В цілому, розширення географії присутності є важливим кроком для збільшення доходів на ТОВ «Нова пошта». Це дозволить компанії отримати доступ до нових ринків, привернути нових клієнтів та розширити свої можливості.

2. Розширення лінійки послуг.

Одним із способів збільшення доходів на ТОВ «Нова пошта» може бути розширення лінійки послуг, які компанія пропонує своїм клієнтам. Це може включати розширення обсягу послуг, впровадження нових послуг або адаптацію зарубіжних практик до українського ринку. Щоб успішно здійснити цей крок, необхідно вивчати попит на ринку, аналізувати потенційні ринки для нових послуг.

Першим кроком є вивчення попиту на ринку та аналіз потенційних ринків для нових послуг. Компанія повинна вивчити потреби та очікування своїх клієнтів, провести дослідження ринку та з'ясувати, які нові послуги можуть бути привабливими для них. Це може включати опитування клієнтів, аналіз конкурентів та трендів у сфері логістики та кур'єрських послуг.

Далі, варто розглянути зарубіжні практики розширення послуг та адаптувати їх до українського ринку. Дослідження досвіду інших компаній, які вже працюють у сфері логістики та кур'єрських послуг, може надати цінні ідеї щодо нових послуг, які можна впровадити. Наприклад, це може бути впровадження експрес-доставки, послуги пріоритетної обробки вантажів або розширення міжнародних доставок. Важливо аналізувати успішні практики та навчатися на помилках інших компаній, щоб уникнути повторення їхніх помилок та забезпечити успішне впровадження нових послуг.

Після визначення нових послуг, необхідно розробити ефективні маркетингові кампанії для просування цих послуг серед клієнтів. Компанія повинна створити привабливі пропозиції та рекламувати переваги нових послуг для своїх клієнтів. Це може включати використання різних каналів комунікації, таких як реклама у ЗМІ, цифровий маркетинг, соціальні медіа,

електронні розсилки та інші. Важливо розробити чіткий план маркетингових заходів, враховуючи цільову аудиторію, їхні потреби та способи комунікації.

Наступним етапом будуть заходи спрямовані на оптимізацію витрат компанії ТОВ Нова пошта проілюструємо їх на рисунку 3.2.



Рисунок 3.2 – Перелік заходів спрямованих на оптимізацію витрат ТОВ «Нова пошта»

1. Оптимізація роботи працівників.

Аналіз процесів та ідентифікація можливостей для оптимізації є першим кроком у зменшенні витрат. Компанія повинна ретельно дослідити свої

робочі процеси, виявити ефективні та неефективні елементи та ідентифікувати області, які потребують поліпшення. Це може включати аналіз логістики, складських операцій, обробки замовлень та інших процесів, пов'язаних з діяльністю ТОВ «Нова пошта».

Впровадження роботизованих та автоматизованих систем є важливим кроком у зменшенні ручної праці та оптимізації роботи працівників. Компанія може розглядати використання технологій автоматизації, таких як автоматизовані сортувальні лінії, роботи-маніпулятори та системи автоматичного збору даних. Це допоможе знизити залежність від ручної праці, покращити швидкість та точність виконання завдань, а також знизити ризик помилок та втрати часу.

Застосування зарубіжного досвіду також може бути корисним у вдосконаленні оптимізації роботи персоналу. Наприклад, компанія McDonald's відома своєю ефективною системою оптимізації роботи персоналу. ТОВ «Нова пошта» може вивчати їхні підходи до управління персоналом, розподілу обов'язків, тренінгу та мотивації працівників. Це може включати застосування принципів, таких як стандартизація процесів, ефективне навчання нових працівників, ротація обов'язків та інші.

Оптимізація роботи працівників вимагає не лише технологічних рішень, але й уваги до людського фактора. Компанія повинна забезпечити надання необхідних навичок та підтримку працівникам під час перехідного періоду. Крім того, важливо встановити систему контролю та відстеження результатів оптимізації, щоб переконатися в досягненні поставлених цілей та виявити можливість для подальшого вдосконалення.

2. Оптимізація на складах.

Впровадження ефективних систем складського обліку є ключовим елементом оптимізації роботи на складах. Такі системи дозволяють забезпечити точний облік товарів, контроль за запасами, відстеження руху товарів по складу та виявлення можливих проблем. Компанія повинна впровадити автоматизовану систему управління складом, яка дозволяє

отримувати реальний час інформацію про запаси, замовлення та відвантаження товарів, що сприятиме оптимізації процесів на складі та зменшенню затрат.

Застосування технологічних інновацій є ще одним важливим кроком у оптимізації роботи на складах. Компанія може розглядати використання автоматизованих сортувальних систем, сканування штрих-кодів та інші технології, які допоможуть покращити швидкість та точність процесів на складі. Наприклад, використання системи автоматичного сортування може значно підвищити продуктивність та знизити час обробки замовлень.

Використання зарубіжного досвіду також може бути корисним у вдосконаленні оптимізації на складах. Компанії, які спеціалізуються на логістиці та кур'єрських послугах, такі як DHL, FedEx або Amazon, можуть мати цінний досвід у вдосконаленні процесів на складах. ТОВ «Нова пошта» може вивчати їхні підходи до управління запасами, організації простору на складах та використання технологій для підвищення ефективності роботи.

3. Скорочення витрат на логістику.

Скорочення витрат на логістику є важливою метою для ТОВ «Нова пошта», оскільки логістичні операції становлять значну частину загальних витрат компанії. Надалі розглянемо підходи до зменшення витрат на логістику, такі як удосконалення маршрутів доставки з використанням геолокаційних технологій, впровадження ефективних систем управління запасами та поповнення запасів, а також використання екологічно орієнтованих підходів для зменшення витрат на паливо та енергію.

Удосконалення маршрутів доставки з використанням геолокаційних технологій є ефективним способом зменшення витрат на логістику. Встановлення GPS-трекерів на транспортних засобах дозволить в режимі реального часу відстежувати їхнє розташування, швидкість руху та оптимізувати маршрути доставки. Аналіз отриманих даних про маршрути дозволить виявити недоліки та вдосконалити логістичні процеси для забезпечення максимальної ефективності доставки.

Впровадження ефективних систем управління запасами та поповнення запасів є ще одним кроком у зменшенні витрат на логістику. Компанія повинна використовувати сучасні інформаційні системи для контролю та управління запасами, що дозволяють точно визначати необхідність поповнення запасів, зменшуючи ризик надлишковості або дефіциту товарів. Такі системи можуть враховувати попит, історичні дані, сезонні коливання та інші фактори для розрахунку оптимального рівня запасів.

Використання екологічно орієнтованих підходів також може сприяти зменшенню витрат на логістику. ТОВ «Нова пошта» може розглядати використання екологічно чистих видів транспорту, таких як електричні або гібридні автомобілі, що дозволить знизити витрати на паливо. Крім того, впровадження енергоефективних рішень, наприклад, використання сонячних панелей для генерації електроенергії, може зменшити витрати на енергію для складських та офісних приміщень.

Використання конкретних стратегій, планів дій та систем моніторингу та оцінки результатів допоможе ТОВ «Нова пошта» ефективно реалізувати комплекс заходів для підвищення фінансових результатів і досягти поставлених цілей.

Наведений комплекс заходів дозволить збільшити розміри позитивних фінансових результатів (прибутку) на досліджуваному підприємстві та сформувати стійкі тенденції до їх довгострокового зростання.

Висновок до розділу 3

Підводячи підсумок проведеного у третьому розділі дипломної роботи дослідження, можна зазначити наступне. Удосконалення управління фінансовими результатами на ТОВ «Нова пошта» складеться з таких шляхів, як: зростання чистого доходу, виконання цих рекомендацій допоможе підвищити чистий дохід ТОВ «Нова пошта» шляхом залучення нових клієнтів, збереження існуючих, просування додаткових послуг та оптимізації

ціноутворення. Це сприятиме покращенню фінансової стійкості та ефективності діяльності підприємства.

Ефективне управління витратами полягає в ретельному аналізі витрат та ефективного управління ресурсами і запасами, які в свою чергу можуть допомогти ТОВ «Нова пошта» знизити витрати та покращити фінансові показники.

Управління фінансовими ресурсами полягає в тому, що зосередження на удосконаленні системи управління бюджетуванням, контролю фінансової звітності та управління платежами, а також впровадження інформаційних систем, допоможе ТОВ «Нова пошта» ефективно управляти своїми фінансовими ресурсами і забезпечити оптимальний їх розподіл.

Інвестиційні рішення пропонує ТОВ «Нова пошта» зосередитись на розширенні бізнесу, проведенні аналізу ринків і ризиків, а також диверсифікації діяльності.

Оптимізація управління ризиками, дозволить зменшити втрати і витрати підприємства-бази дослідження та збільшити прибутковість його діяльності.

Фокус на інновації полягає в впровадженні нових технологій та інноваційних рішень вимагаючи систематичного підходу та впевненості у їхньому потенціалі.

Загалом, вдосконалення управління фінансовими результатами на ТОВ «Нова пошта» може досягатися шляхом зростання чистого доходу, ефективного управління витратами, управління фінансовими ресурсами, прийняття інвестиційних рішень, оптимізації управління ризиками та фокусу на інновації.

Також у розділі був розроблений та запропонований комплекс заходів для підвищення фінансових результатів (прибутку) ТОВ «Нова пошта», а саме заходи для збільшення доходів та заходи спрямовані на оптимізацію витрат.

До збільшення доходів входять розширення лінійки послуг та розширення географії присутності. за допомогою розширення лінійки послуг

можна привернути нових клієнтів, задовольнити їхні потреби та збільшити дохід компанії, а розширення географічної присутності дозволить компанії отримати доступ до нових ринків, привернути нових клієнтів та розширити свої можливості.

До зменшення витрат входять: оптимізація роботи працівників; оптимізація на складах; скорочення витрат на логістику.

Оптимізація роботи працівників. В цілому, оптимізація роботи працівників потребує системного підходу, поєднання технологій, управлінських практик та уваги до працівників.

Оптимізація на складах. В цілому, оптимізація роботи на складах вимагає поєднання ефективної системи обліку, застосування технологічних інновацій та використання цінного зарубіжного досвіду. Цей підхід допоможе покращити управління запасами, знизити час та затрати на обробку замовлень та підвищити ефективність роботи на складах у «Нова пошта».

Скорочення витрат на логістику. В цілому, скорочення витрат на логістику в ТОВ «Нова пошта», вимагає поєднання удосконалення маршрутів доставки, ефективного управління запасами та використання екологічно орієнтованих підходів. Цей підхід допоможе забезпечити оптимальну ефективність логістичних операцій та знизити загальні витрати компанії.

ВИСНОВКИ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ

Основною метою кваліфікаційної роботи була оптимізація управління результатами діяльності на ТОВ «Нова пошта» в умовах нестабільного зовнішнього середовища на основі аналізу за рахунок розробки комплексу оптимізаційних заходів.

В ході дипломної роботи були досліджені поняття фінансові результати, прибуток та управління фінансовими результатами в системі управління підприємством. Було проаналізовано різноманітні підходи до трактування поняття «фінансові результати» та, на основі цього дослідження встановлено, що це показник ефективності фінансової діяльності підприємства, що відображає результат взаємодії його зовнішніх і внутрішніх факторів та характеризується сукупністю доходів і витрат на певний період часу.

Також було наведено основні інструменти управління фінансовими результатами, а саме бюджетування, фінансовий облік, аналіз фінансових показників, фінансові ризики, управління інвестиціями та коштами. Крім цього, було визначено основні ознаки управління фінансовими результатами в системі управління підприємством.

Було визначено мету, об'єкт та суб'єкт управління фінансовими результатами підприємства. Детально проаналізовано основні функції та принципи управління фінансовими результатами на підприємстві. Визначено місце та роль управління фінансовими результатами в системі управління підприємством, що дозволило розібратися з поняттями та тлумачення про управління фінансовими результатами з використанням наукових джерел інформації. Було отримано інформацію про основні інструменти управління фінансовими результатами.

Наступним завданням було дослідити управління фінансовими результатами на ТОВ «Нова пошта» в умовах нестабільного зовнішнього середовища. На основі проведеного аналізу динаміки та структури доходів можна зробити висновок, що ТОВ «Нова пошта» демонструє стабільний та значний зріст доходів від операційної діяльності та реалізації продукції. Доходи від операційної діяльності склали 16 086 175 тис. грн. у 2019 році, та 25 680 113 тис. грн. у 2021 році, що свідчить про успішну фінансову діяльність компанії та її здатність ефективно генерувати прибуток.

Був проведений аналіз динаміки та структури витрат, після якого виявлено зростання сукупних витрат, собівартості та різних видів витрат, що свідчить про розширення та активний розвиток компанії. Однак, варто відзначити, що у 2021 році спостерігається зниження інших операційних витрат які склали 460 220 тис. грн. Таке розширення витрат, враховуючи оптимізацію інших операційних витрат, свідчить про здатність компанії адаптуватись до змін у зовнішньому середовищі та ефективно використовувати свої ресурси для підтримки росту і розвитку.

Також було проведено діагностику доходних, витратних та ресурсних коефіцієнтів рентабельності ТОВ «Нова пошта» за 2019 – 2021 роки, використовуючи для цього Звіти про фінансові результати за 2019 – 2021. Проведений аналіз ресурсних показників рентабельності вказує на неоднозначну ситуацію. Хоча деякі показники виявляють поліпшення, є й такі, що погіршуються.

На основі проведеного дослідження було запропоновано наступні рекомендації з підвищення фінансових результатів ТОВ «Нова пошта», а саме заходи для збільшення доходів та заходи спрямовані на оптимізацію витрат. До збільшення доходів входять розширення лінійки послуг та розширення географії присутності. До збільшення доходів входять розширення лінійки послуг та розширення географії присутності. Ці заходи сприятимуть зростанню обсягів продажів та розширенню клієнтської бази, що в свою чергу призведе до збільшення доходів компанії.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Шевчук О. Д., Река І. С. Встановлення прибутку як економічної категорії та фактори його зростання. URL: http://www.rusnauka.com/32_PWMN_2009/Economics/55130.doc.htm.
2. Уткіна Н. В. Економічний зміст фінансового результату діяльності підприємства: історичний аспект. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/197249824.pdf>
3. Грінченко К. В. Прибуток підприємства. Актуальні проблеми економіки. 2009. 114 с.
4. Якобчук В. П. Історія економіки та економічної думки : навч. посіб. Центр учбової літератури. 2015. – 476 с.
5. Погорілець К. М., Черниш Д. В., Шкапенко О. С. Неокласична економічна теорія: зв'язок із сучасністю. URL: <https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/23877/1/S.40-45.pdf>.
6. Ущатовський Ю. В. Соціально-економічна система в методології марксизму. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/197267568.pdf>.
7. Бородін Н. І. Управління фінансовими результатами підприємства, як складова розвитку потенціалу регіону. *Проблеми управління економічним потенціалом регіонів*: тези всеукр. наук.- практ. конф. (м. Запоріжжя, 28 бер. 2023 р.). Запоріжжя, 2023.
8. Білик М. Д., Білик Т. О. Фінансові результати діяльності малих підприємств: оцінка та прогнозування: монографія. Київ: ТОВ «ПанТот», 2012. 280 с.
9. Загородній А. Г., Возенюк Г. Л. Фінансово-економічний словник. Київ: Знання, 2007. 1072 с.
10. Борисов А. Б. Великий економічний словник. Книжковий світ, 2010. 716 с.
11. Ткаченко Н. М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність: навч. посіб. Алерта. 2011. – 976 с.

12. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: навч. посіб. Житомир. 2003. 726 с.
13. Філімоненков О. С. Фінанси підприємства: навч. посіб. Київ. 2014. 288 с.
14. Вакульчик О. М., Протасова Є. В., Нечаєва А. А. Фінансовий результат підприємства: економічна сутність, особливості визначення та аналізу. *Науково-виробничий журнал «Бізнес-навігатор»*. 2019. № 1. С. 368
15. Лондар С. Л., Тимошенко О. В. Фінанси: навч. посіб. Вінниця: Нова Книга. 2009. 384 с.
16. Ліхоносова Г. С., Лазебна І. Р. Організаційні засади обліку та аудиту фінансових результатів підприємств. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. Ужгород: Ужгородський національний університет, 2009. №25. С. 256
17. Скалюк Р. Концепції фінансового результату діяльності промислового підприємства: міжнародна практика та вітчизняні реалії. *Вісник соціально-економічних досліджень*, 2010. №65. С. 32
18. Бланк І. А. Управління прибутком: навч. посіб. Київ: Ніка-Центр. 2002. 752 с.
19. Брігхем Є. Ф. Основи фінансового менеджменту: навч. посіб. Київ: Молодь. 1997. 1000 с.
20. Завгородній В. П. Бухгалтерський облік в Україні: навч. посіб. Київ: КНЕУ. 2002. 420 с.
21. Кобець А. О. Формування механізму управління прибутком підприємств в умовах ринкової економіки: навч. посіб. Донецьк: Донецький національний університет. 2008. 21 с.
22. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 «Звіт про фінансові результати», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.03.1999 р. № 87 Все про бухгалтерський облік, 2008. – 751 с.
23. Мочерний С. В. Економічний довідник : монографія. Київ: Феміна 1995. 368 с.

24. Офіційний сайт верховної ради Про затвердження Положень (стандартів) бухгалтерського обліку URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0391-99#Text>.

25. Управління економічними та соціальними процесами підприємства: монографія. Харків: ХДЕУ. 2002. 124 с.

26. Бородін Н.І. Вплив логістики на фінансові результати підприємства. *МОЛОДА НАУКА-2023*: тези всеукр. наук.- практ. конф.. Запоріжжя, 2023.

27. Стоян К. С. Складові системи управління підприємством. URL: http://confcontact.com/2014_04_25_ekonomika_i_menedgment/tom4/54_Stoyan.htm.

28. Погорілець К. М., Черниш Д. В., Шкапенко О. С. Неокласична економічна теорія: зв'язок із сучасністю. URL: <https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/23877/1/S.40-45.pdf>.

29. Лісовська О. А. Управління фінансовими результатами підприємства: навч. посіб. 2014. 243 с.

30. Лактіонова О. А. Управління фінансовими ризиками: навч. посіб. Вінниця: ДонНУ імені Василя Стуса. 2020. 256 с.

31. Батенко Т. О., Зінкевич О. О. Основи бюджетування: навч. посіб. Київ: КНЕУ. 2010. 202 с.

32. Крупка Я. Д., Задорожний З.В., Гудзь Н. В. Фінансовий облік : навч. посіб. Тернопіль: ТНЕУ. 2019. 478 с.

33. Лучко М. Р., Жукевич С. М., Фаріон А. І. Фінансовий аналіз: навч. посіб. Тернопіль: ТНЕУ. 2016. 304 с.

34. Горячий Ю., Андрійченко Ж. Сутність поняття «Фінансовий ризик підприємства»: монографія. Харків: Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця. 2015. 256 с.

35. Клименко А. Г. Фінансовий аналіз, зміст, методи та вплив на прийняття управлінських рішень у банку. URL: <https://www.ukrlogos.in.ua/10.11232-2663-4139.16.27.html>.

36. Журавель В. І. Управління фінансовими результатами на підприємстві: сутність та методичний підхід: монографія. 2019. 198 с.
37. Вергун В. М., Костенко О. О. Управління фінансовими результатами підприємства: навч. посіб. 2019. – 153 с.
38. Ткачук О. І. Основи бюджетування: навч. посіб. Житомир. 2018. 115 с.
39. Буздалин В. Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства: навч. посіб. 2018. 171 с.
40. Базилевич О. Методика аналізу фінансових результатів діяльності підприємства: навч. посіб. Київ. 2010. 45с.
41. Гуменюк В. Аналіз фінансових результатів як основа управління фінансовою діяльністю підприємства: навч. посіб. 2014. 76 с.
42. Іващенко О. Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства як інструмент забезпечення його стійкого розвитку: навч. посіб. Харків: Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка. 2019. 189 с.
43. Пакуль І. Фінансовий аналіз як метод оцінки фінансового стану та результатів діяльності підприємства: навч. посіб. 2015.185 с
- 44 . Квітка О. . Аналіз фінансової звітності підприємств: теорія та практика: навч. посіб. Київ. 2017. 128 с.
45. Отенко І. П. Фінансовий аналіз: монографія. Харків: ХНЕУ ім. С. Кузнеця. 2015. 156 с.
46. Тимченко О. І. Особливості аналізу фінансових результатів. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2106>.
47. Кондратенко Н. О. Фінансовий аналіз: монографія. Харків: ХНУМГ ім. Бекетова. 2020. 166 с.
- 48 Константюк Н. Управління фінансовими результатами діяльності підприємства. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/6_2019/36.pdf.
49. Єфіменко О. В. Методика фінансового аналізу діяльності підприємства: навч. посіб. 2012. 264 с.

50. Черкасова І. О. Аналіз господарської діяльності: монографія. 2003. 192 с.
51. Ковальов В. В. Аналіз господарської діяльності підприємства. URL:<https://epi.cc.ua/matematiko-statisticheskie-metodyi-izucheniya-26449.html>.
52. Тучко В. Р. Фінансовий аналіз як складова компанії: навч. посіб. 2016. 304 с
53. Онищенко В. Аналіз фінансових результатів підприємства. URL:
<https://www.golovbukh.ua/article/7128-analz-fnansovih-rezultatv-dyalnost-pdprimstva>.
54. Бугас Н. В. Аналіз ділової активності підприємств. URL:
<http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=1035>
55. Офіційний сайт Нової пошти URL:
https://novaposhta.ua/istoriya_kompanii.
- 56 Подольська В. О., Яріш О. В. Фінансовий аналіз: навч. посіб. 2007. 488 с.
57. Гуль І. Г. Аналіз фінансових результатів підприємства. URL:
https://repository.ldufk.edu.ua/bitstream/34606048/24679/1/%D0%9B%D0%B5%D0%BA%D1%86%D1%96%D1%8F_8.pdf.

ДОДАТКИ

Додаток А

Таблиця А.1

Ресурсні показники рентабельності підприємства [56]

№	Найменування показника	Формула розрахунку	Характеристика
1	Рентабельність підприємства (активів, виробництва)	$\frac{\Phi.2, \text{p.} 220}{\Phi.1, \text{p.} 280}$	Показує величину чистого прибутку, яка припадає на 1 грн. активів.
2	Рентабельність власного капіталу	$\frac{\Phi.2, \text{p.} 170}{\Phi.1, \text{p.} 380} * 100\%$	Величина прибутку, яка припадає на 1 грн. власного капіталу.
3	Рентабельність залученого капіталу	$\frac{\Phi.2, \text{p.} 170}{\Phi.1, \text{p.} 480 + \text{p.} 620} * 100\%$	Величина прибутку, яка припадає на 1 грн. залученого капіталу.
4	Рентабельність перманентного капіталу	$\frac{\Phi.2, \text{p.} 170}{\Phi.1, \text{p.} 380 + \text{p.} 480} * 100\%$	Величина прибутку, яка припадає на 1 грн. власного капіталу та довгострокових зобов'язань.
5	Рентабельність необоротних активів (фондорентабельність)	$\frac{\Phi.2, \text{p.} 170}{\Phi.1, \text{p.} 080} * 100\%$	Величина прибутку, яка припадає на 1 грн. оборотних активів.
6	Рентабельність оборотних активів	$\frac{\Phi.2, \text{p.} 170}{\Phi.1, \text{p.} 260} * 100\%$	Величина прибутку, яка припадає на 1 грн. оборотних активів.
7	Коефіцієнт покриття активів	$\frac{\Phi.2, \text{p.} 035}{\Phi.1, \text{p.} 280} * 100\%$	Показує на яку величину 1 грн. чистого доходу покриває активи підприємства.
8	Коефіцієнт окупності активів	$\frac{\Phi.1, \text{p.} 280 * 100\%}{\Phi.1, \text{p.} 035}$	Показує величину активів, яка припадає на 1 грн. чистого доходу.
9	Коефіцієнт покриття власного капіталу	$\frac{\Phi.2, \text{p.} 035}{\Phi.1, \text{p.} 380} * 100\%$	Величина, на яку 1 грн. чистого доходу покриває власний капітал.
10	Коефіцієнт окупності власного капіталу	$\frac{\Phi.1, \text{p.} 380 * 100\%}{\Phi.1, \text{p.} 035}$	Показує величину власного капіталу, яка припадає на 1 грн. чистого доходу.

Продовження Додатку А

Таблиця А.2

Витратні показники рентабельності підприємства [56]

№	Найменування показника	Формула розрахунку	Характеристика
1	2	3	4
1	Рентабельність продукції (товарів, робіт, послуг)	$\frac{\text{ф. 2, р. 050}}{\text{ф. 2, р. 040}} * 100\%$	Скільки отримано прибутку з 1 грн. понесених витрат. Розраховується відношенням валового прибутку до собівартості реалізованої продукції.
2	Рентабельність операційної діяльності	$(\text{ф. 2, р. 100} / \text{ф. 2, рр. 040} + 070 + 080 + 090) \cdot 100\%$	Скільки отримано прибутку від операційної діяльності з 1 грн. понесених витрат.
3	Рентабельність звичайної діяльності	$(\text{ф. 2, р. 170} / \text{ф. 2, рр. 040} + 070 + 080 + 090 + 140 + 150 + 160) \cdot 100\%$	Відображає величину отриманого прибутку від звичайної діяльності з 1 грн. звичайних витрат.
4	Рентабельність господарської діяльності	$(\text{ф. 2, р. 170} + 200 - 205) / (\text{ф. 2, рр. 040} + 070 + 080 + 090 + 140 + 150 + 160) \cdot 100\%$	Отриманий прибуток від господарської діяльності з 1 грн. загальних витрат.
5	Коефіцієнт покриття виробничих витрат	$\frac{\text{ф. 2, р. 035}}{\text{ф. 2, р. 040}} / 100\%$	Показує на яку величину 1 грн. чистого доходу покриває виробничі витрати.
6	Коефіцієнт окупності виробничих витрат	$\frac{\text{ф. 2, р. 040}}{\text{ф. 2, р. 035}} / 100\%$	Показує величину виробничих витрат задля отримання 1 грн. чистого доходу.

Таблиця А.3

Доходні показники рентабельності підприємства [56]

№	Найменування показника	Формула розрахунку	Характеристика
1	Валова рентабельність продажу продукції (товарів, робіт, послуг)	$\frac{\text{ф. 2, р. 050}}{\text{ф. 2, р. 035}} * 100\%$	Показує розмір валового прибутку, отриманого підприємством з 1 грн. доходу від продажу продукції (товарів, робіт, послуг).
2	Чиста рентабельність продажу продукції (товарів, робіт, послуг)	$\frac{\text{ф. 2, р. 220}}{\text{ф. 2, р. 035}} * 100\%$	Показує розмір чистого прибутку з 1 грн. чистого доходу від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг.
3	Рентабельність доходу від операційної діяльності	$\frac{\text{ф. 2, р. 100}}{\text{ф. 2, р. 035} + \text{р. 060}} * 100\%$	Показує розмір прибутку з 1 грн. доходу від операційної діяльності.

Продовження Додатку А

Таблиця А.4

Показники ділової активності підприємства [57]

№ п/п	Найменування коефіцієнта	Призначення і сутність коефіцієнта	Формула розрахунку
1	Коефіцієнт оборотності активів (Коа)	Дозволяє оцінити ефективність використання підприємством всіх наявних ресурсів незалежно від джерел їх залучення.	Стр. 035 Ф2 / Стр. 280 ((Гр. 3 + Гр. 4)/2)Ф1.
2	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (Кодз)	Показує, скільки разів у середньому протягом звітного періоду погашається дебіторська заборгованість.	Стр. 035 Ф2 / Стр. 160 ((Гр. 3 + Гр. 4)/2)Ф1.
3	Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості (Кокз)	Показує, скільки оборотів необхідно підприємству для оплати наявної заборгованості.	Стр. 040 Ф2 / Стр. 530 ((Гр. 3 + Гр. 4)/2)Ф1.
4	Коефіцієнт оборотності запасів (Коз)	Показує, скільки разів запаси перенесли свою вартість на готові вироби.	Стр. 040 Ф2 / Стр. (100 ... 140)((Гр. 3 + Гр. 4)/2)Ф1.
5	Період оборотності активів	Дає розрахункову кількість днів, за яку здійснюється повний оборот загальної вартості активів.	Кількість днів у періоді / Коа.
6	Період оборотності дебіторської заборгованості	Дає розрахункову кількість днів для погашення кредиту, взятого дебіторами.	Кількість днів у періоді / Кодз.
7	Період оборотності кредиторської заборгованості	Дає розрахункову кількість днів для погашення кредиту, отриманого від постачальників підприємства.	Кількість днів у періоді / Кокз.
8	Період оборотності запасів	Характеризує період часу, протягом якого запаси перетворюються в реалізовані товари.	Кількість днів у періоді / Коз.
9	Тривалість операційного циклу	Визначає, скільки днів у середньому потрібно для виробництва, продажу і оплати продукції підприємства.	ПОоз + ПОдз.
10	Тривалість оборотності оборотного капіталу	Показує, за скільки днів у середньому потрібно для повного обороту оборотного капіталу.	ПОоз + ПОдз – ПОкз.

Додаток Б

		Дата	Коди
Підприємство	ТОВ «Нова пошта»	за ЄДРПОУ	2020.01.01 31316718
Територія	Київська	за КОАТУУ	8036100000
Форма власності	ТОВ	за КОПФГ	240
Орган державного управління	ПІДПРИЄМСТВА УКРАЇНИ, ЗАСНОВАНІ ФІЗИЧНИМИ ОСОБАМИ	за КВЕД	52.29
Середня кількість працівників	27334		
Одиниця виміру:	тис.грн.	Контрольна сума	
Адреса:	03131, м.Київ, Столичне шосе, будинок 103, корпус 1, поверх 9		

Звіт про фінансовий стан на 31 грудня 2019 р.

Актив	Код рядку	На початку звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	113 538	104 485
первісна вартість	1001	182 683	195 854
накопичена ормотзація	1002	(69 145)	(91 369)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	330 256	437 370
Основні засоби	1010	546 694	2 108 977
первісна вартість	1011	906 067	3 101 898
знос	1012	(359 373)	(992 921)
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	-
знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	-	-

Продовження додатку Б

1	2	3	4
накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
Інші фінансові інвестиції	1035	100 639	100 639
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	57 406	89 651
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	36 668	38 995
Усього за розділом I	1095	1 185 201	2 880 117
II. Оборотні активи			
Записи	1100	113 628	96 635
Виробничі запаси	1101	112 609	96 635
Незавершене виробництво	1102	-	-
Готова продукція	1103	-	-
Товари	1104	1 019	-
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Депозити перестраховання	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцією, товари, роботи, послуги	1125	534 697	445 265
Дебіторська заборгованість за розрахунками за виданими авансами	1130	142 669	172 415

Продовження додатку Б

1	2	3	4
Дебіторська заборгованість за рахунками з бюджетом	1135	40 891	21 600
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Дебіторська заборгованість за рахунками з нарахованих доходів	1140	14 015	29 833
Дебіторська заборгованість за рахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	840 437	587 721
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквівалент	1165	213 380	921 223
Готівка	1166	3 166	4 144
Розрахунки в банках	1167	49 745	680 375
Витрати майбутніх періодів	1170	120 771	13 270
Частка перестрахованих 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	1 912 488	2 287 962
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	3 097 689	5 162 079

Продовження додатку Б

Пасив	Код рядку	На початку звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	453	453
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	27 300	27 300
Емісійний дохід	1411	-	-
Накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток	1420	460 703	1 243 657
Неоплачений капітал	1425	-	-
Вилучений капітал	1430	-	-
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	1495	488 456	1 271 410
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	165 581	160 020
Інші довгострокові зобов'язання	1515	597 762	907 094
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-

Продовження додатку Б

1	2	3	4
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	763 343	1 067 114
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити	1600	20 234	-
Векселі видані	1605	-	-
поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	189 767	1 179 572
Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1615	508 728	612 206
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1620	285 853	343 819
у тому числі з податку на прибуток	1621	50 049	50 458
розрахунками зі страхування	1625	22 451	38 619
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з оплати праці	1630	297 406	285 201
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	49 916	42 888

Продовження додатку Б

1	2	3	4
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	182 000	39 440
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	284 071	282 302
доходи майбутніх періодів	1665	660	1 150
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	4 804	4 358
Усього за розділом III	1695	1 845 890	2 829 555
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваним для продажу, та вибуття	1700	-	-
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	-	-
Баланс	1900	3 097 689	5 168 079

Продовження додатку Б

Фінансові результати

Стаття	Код рядку	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції(товарів, робіт, послуг)	2000	13 453 318	10 515 739
чисті зароблені страхові премії	2010	-	-
премії підписані, валова сума	2011	-	-
премії, передані у перестраховання	2012	-	-
зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	-	-
зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	-	-
Собівартість реалізованої продукції(товарів, робіт, послуг)	2050	(10 504 342)	(8 550 741)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	-
Валовий:		-	-
прибуток	2090	2 948 976	1 964 998
збиток	2095	-	-
Дохід(витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	-	-
Дохід(витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	-	-
зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	-	-
зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	-	-
Інші операційні доходи	2120	145 518	124 853

Продовження додатку Б

1	2	3	4
у тому числі: дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	-	-
дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	-	-
дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	-	-
Адміністративні витрати	2130	(1 244 681)	(1 087 128)
Витрати на збут	2150	(337 356)	(247 477)
Інші операційні витрати	2180	(488 313)	(261 500)
у тому числі: витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	-	-
витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	-	-
Фінансові результати від операційної діяльності :			
прибуток	2190	1 024 144	193 746
збиток	2195	-	-
Дохід від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	493 080	251 504
у тому числі : дохід від благодійної допомоги	2241	-	-
Фінансові витрати	2250	(429 857)	(180 216)
Втрати від участі в капіталі	2255	-	-
Інші витрати	2270	(219 010)	(54 399)
Прибуток(збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	-

Продовження додатку Б

1	2	3	4
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	868 357	510 651
збиток	2295	-	-
Витрати/дохід з податку на прибуток	2300	(85 403)	(58 002)
Прибуток/збиток від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	782 954	452 649
збиток	2355		

Сукупний дохід

Стаття	Код рядку	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка/уцінка необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка/уцінка фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичення курсової 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(2350, 2355, 2460)	2465	782 954	452 649

Продовження додатку Б

Елементи операційних витрат

Стаття	Код рядку	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	1 328 450	1 183 904
Витрати на оплату праці	2505	4 202 519	3 527 543
Відрахування на соціальні заходи	2510	824 113	686 604
Амортизація	2515	675 301	131 360
Інший операційні витрати	2520	5 544 309	4 617 435
Разом	2550	12 574 692	10 146 846

Розрахунок показників прибутковості акцій

Стаття	Код рядку	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
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	-	-

Додаток В

		Дата	Коди
Підприємство	ТОВ «Нова пошта»	за ЄДРПОУ	2021.01.01 31316718
Територія	Київська	за КОАТУУ	8036100000
Форма власності	ТОВ	за КОПФГ	240
Орган державного управління	ПІДПРИЄМСТВА УКРАЇНИ, ЗАСНОВАНІ ФІЗИЧНИМИ ОСОБАМИ	за КВЕД	52.29
Середня кількість працівників	28831		
Одиниця виміру:	тис.грн.	Контрольна сума	
Адреса:	03131, м.Київ, Столичне шосе, будинок 103, корпус 1, поверх 9		

Звіт про фінансовий стан на 31 грудня 2020 р.

Актив	Код рядку	На початку звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	149 708	164 563
первісна вартість	1001	248 486	270 144
накопичена ормотзація	1002	(99 287)	(105 581)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	440 164	701 626
Основні засоби	1010	2 171 194	3 404 220
первісна вартість	1011	3 204 591	5 290 348
знос	1012	(1 033 397)	(1 886 128)
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	-
знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	-	-

Продовження додатку В

1	2	3	4
накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
Інші фінансові інвестиції	1035	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	89 651	132 423
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	38 995	235 605
Усього за розділом I	1095	2 889 712	4 638 437
II. Оборотні активи			
Записи	1100	104 669	199 549
Виробничі запаси	1101	98 236	190 182
Незавершене виробництво	1102	-	-
Готова продукція	1103	-	-
Товари	1104	6 433	9 367
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Депозити перестраховання	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцією, товари, роботи, послуги	1125	451 868	709 268
Дебіторська заборгованість за розрахунками за виданими авансами	1130	176 725	55 791

Продовження додатку В

1	2	3	4
Дебіторська заборгованість за рахунками з бюджетом	1135	22 228	12 043
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Дебіторська заборгованість за рахунками з нарахованих доходів	1140	10 404	11 241
Дебіторська заборгованість за рахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	629 703	1 015 083
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквівалент	1165	2 628 782	2 877 532
Готівка	1166	224 214	383 134
Розрахунки в банках	1167	1 325 640	1 909 694
Витрати майбутніх періодів	1170	13 277	14 608
Частка перестрахованих 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	4 037 656	4 895 121
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	6 927 368	9 533 558

Продовження додатку В

Пасив	Код рядку	На початку звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
І. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	453	4 654
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	27 300	27 301
Емісійний дохід	1411	-	-
Накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	17 752	17 752
Нерозподілений прибуток	1420	1 814 250	3 305 573
Неоплачений капітал	1425	-	-
Вилучений капітал	1430	-	-
Інші резерви	1435	-	-
Неконтрольованій частка	1490	75 452	142 548
Усього за розділом І	1495	1 935 207	3 497 828
ІІ. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	160 020	397 182
Інші довгострокові зобов'язання	1515	911 149	1 246 415
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-

Продовження додатку В

1	2	3	4
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	1 071 169	1 643 597
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити	1600	20 234	-
Векселі видані	1605	-	-
поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	997 962	828 223
Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1615	679 077	851 476
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1620	402 506	510 794
у тому числі з податку на прибуток	1621	102 977	154 551
розрахунками зі страхування	1625	45 175	64 406
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з оплати праці	1630	329 608	396 104
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	44 054	37 941

Продовження додатку В

1	2	3	4
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	39 440	43 574
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	333 080	401 041
доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	1 050 090	1 258 574
Усього за розділом III	1695	3 920 992	4 392 133
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваним для продажу, та вибуття	1700	-	-
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	-	-
Баланс	1900	6 927 368	9 553 558

Продовження додатку В

Фінансові результати

Стаття	Код рядку	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції(товарів, робіт, послуг)	2000	20 621 616	16 010 832
чисті зароблені страхові премії	2010	-	-
премії підписані, валова сума	2011	-	-
премії, передані у перестраховання	2012	-	-
зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	-	-
зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	-	-
Собівартість реалізованої продукції(товарів, робіт, послуг)	2050	(14 553 161)	(11 733 473)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	-
Валовий:		-	-
прибуток	2090	6 068 455	4 277 359
збиток	2095	-	-
Дохід(витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	-	-
Дохід(витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	-	-
зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	-	-
зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	-	-
Інші операційні доходи	2120	81 043	75 343

Продовження додатку В

1	2	3	4
у тому числі: дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	-	-
дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	-	-
дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	-	-
Адміністративні витрати	2130	(1 797 419)	(1 543 234)
Витрати на збут	2150	(426 449)	(345 016)
Інші операційні витрати	2180	(796 459)	(512 827)
у тому числі: витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	-	-
витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	-	-
Фінансові результати від операційної діяльності :			
прибуток	2190	3 129 171	1 951 625
збиток	2195	-	-
Дохід від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	99 640	129 563
у тому числі : дохід від благодійної допомоги	2241	-	-
Фінансові витрати	2250	(421 556)	(402 798)
Втрати від участі в капіталі	2255	-	-
Інші витрати	2270	(698 866)	(321 384)
Прибуток(збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	-
Фінансовий результат до оподаткування:			

Продовження додатку В

1	2	3	4
прибуток	2290	2 108 389	1 357 016
збиток	2295	-	-
Витрати/дохід з податку на прибуток	2300	(398 512)	(268 904)
Прибуток/збиток від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	1 709 877	1 088 112
збиток	2355	-	-

Сукупний дохід

Стаття	Код рядку	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка/уцінка необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка/уцінка фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичення курсової 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(2350, 2355, 2460)	2465	1 709 877	1 088 112

Продовження додатку В

1	2	3	4
Чистий прибуток(збиток) що належить:			
власникам материнської компанії	2470	1 575 923	1 016 728
неконтрольованій частці	2475	133 954	71 384
сукупний дохід, що належить			
власникам материнської компанії	2480	1 575 923	1 016 728
неконтрольованій частці	2485	133 954	71 384

Елементи операційних витрат

Стаття	Код рядку	За звітній період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	1 518 813	1 409 862
Витрати на оплату праці	2505	5 841 065	5 242 616
Відрахування на соціальні заходи	2510	1 120 489	994 482
Амортизація	2515	962 767	698 700
Інший операційні витрати	2520	8 130 354	5 818 830
Разом	2550	17 573 488	14 134 550

Продовження додатку В

Розрахунок показників прибутковості акцій

Стаття	Код рядку	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
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	-	-

Додаток Г

		Дата	Коди
Підприємство	ТОВ «Нова пошта»	за ЄДРПОУ	2022.01.01 31316718
Територія	Київська	за КОАТУУ	803610000 0
Форма власності	ТОВ	за КОПФГ	240
Орган державного управління	ПІДПРИЄМСТВА УКРАЇНИ, ЗАСНОВАНІ ФІЗИЧНИМИ ОСОБАМИ	за КВЕД	52.29
Середня кількість працівників	33717		
Одиниця виміру:	тис.грн		
Адреса:	03131, м.Київ, Столичне шосе, будинок 103, корпус 1, поверх 9		

Контрольна сума

Звіт про фінансовий стан на 31 грудня 2021 р.

Актив	Код рядку	На початку звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	164 563	232 267
первісна вартість	1001	270 144	371 992
накопичена ормотзація	1002	(105 581)	(139 725)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	701 626	2 177 184
Основні засоби	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	-	-

Продовження додатку Г

1	2	3	4
накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
Інші фінансові інвестиції	1035	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	132 423	119 071
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	235 605	165 754
Усього за розділом I	1095	4 638 437	9 533 063
II. Оборотні активи			
Записи	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 перестраховання	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцією, товари, роботи, послуги	1125	709 268	750 535
Дебіторська заборгованість за розрахунками за виданими авансами	1130	55 797	116 453

Продовження додатку Г

1	2	3	4
Дебіторська заборгованість за рахунками з бюджетом	1135	12 043	318 050
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Дебіторська заборгованість за рахунками з нарахованих доходів	1140	11 241	15 588
Дебіторська заборгованість за рахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	1 015 083	1 310 539
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквівалент	1165	2 877 532	2 950 053
Готівка	1166	383 134	431 139
Розрахунки в банках	1167	1 909 694	1 755 254
Витрати майбутніх періодів	1170	14 608	17 084
Частка перестрахованих 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	1200	-	-
Баланс	1300	9 533 558	15 365 128

Продовження додатку Г

Пасив	Код рядку	На початку 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	-	-
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	27 301	27 301
Емісійний дохід	1411	-	-
Накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	17 752	17 752
Нерозподілений прибуток	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	488 456	1 271 410
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	397 182	1 456 288
Інші довгострокові зобов'язання	1515	1 246 415	2 187 243
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-

Продовження додатку Г

1	2	3	4
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	1600	-	-
Векселі видані	1605	-	-
поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	828 223	1 154 942
Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1615	851 476	1 154 942
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1620	510 794	597 345
у тому числі з податку на прибуток	1621	154 551	163 345
розрахунками зі страхування	1625	64 406	88 804
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з оплати праці	1630	394 104	450 847
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	37 941	47 068

Продовження додатку Г

1	2	3	4
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	43 574	10 899
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	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	6 153 342
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваним для продажу, та вибуття	1700	-	-
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	-	-
Баланс	1900	9 533 558	15 365 128

Продовження додатку Г

Фінансові результати

Стаття	Код рядку	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції(товарів, робіт, послуг)	2000	25 549 607	20 621 616
чисті зароблені страхові премії	2010	-	-
премії підписані, валова сума	2011	-	-
премії, передані у перестраховання	2012	-	-
зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	-	-
зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	-	-
Собівартість реалізованої продукції(товарів, робіт, послуг)	2050	(18 678 505)	(14 553 161)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	-
Валовий:		-	-
прибуток	2090	6 871 102	6 068 455
збиток	2095	-	-
Дохід(витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	-	-
Дохід(витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	-	-
зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	-	-
зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	-	-
Інші операційні доходи	2120	130 506	81 043

Продовження додатку Г

1	2	3	4
у тому числі: дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	-	-
дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	-	-
дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	-	-
Адміністративні витрати	2130	(2 298 389)	(1 797 419)
Витрати на збут	2150	(685 754)	(522 373)
Інші операційні витрати	2180	(465 445)	(796 459)
у тому числі: витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	-	-
витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	-	-
Фінансові результати від операційної діяльності :			
прибуток	2190	3 552 020	3 033 247
збиток	2195	-	-
Дохід від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	84 054	99 640
у тому числі : дохід від благодійної допомоги	2241	-	-
Фінансові витрати	2250	(544 998)	(421 556)
Втрати від участі в капіталі	2255	-	-
Інші витрати	2270	(255)	(602 942)
Прибуток(збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	-
Фінансовий результат до оподаткування:			

Продовження додатку Г

1	2	3	4
прибуток	2290	3 091 032	2 108 389
збиток	2295	-	-
Витрати/дохід з податку на прибуток	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		

Сукупний дохід

Стаття	Код рядку	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка/уцінка необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка/уцінка фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичення курсової 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(2350, 2355, 2460)	2465	2 519 616	1 709 877

Продовження додатку Г

1	2	3	4
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

Елементи операційних витрат

Стаття	Код рядку	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	2 213 327	1 518 813
Витрати на оплату праці	2505	7 409 777	5 941 065
Відрахування на соціальні заходи	2510	1 454 209	1 120 489
Амортизація	2515	1 459 747	962 767
Інший операційні витрати	2520	9 591 033	8 226 278
Разом	2550	22 128 093	17 669 418

Продовження додатку Г

Розрахунок показників прибутковості акцій

Стаття	Код рядку	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
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	-	-

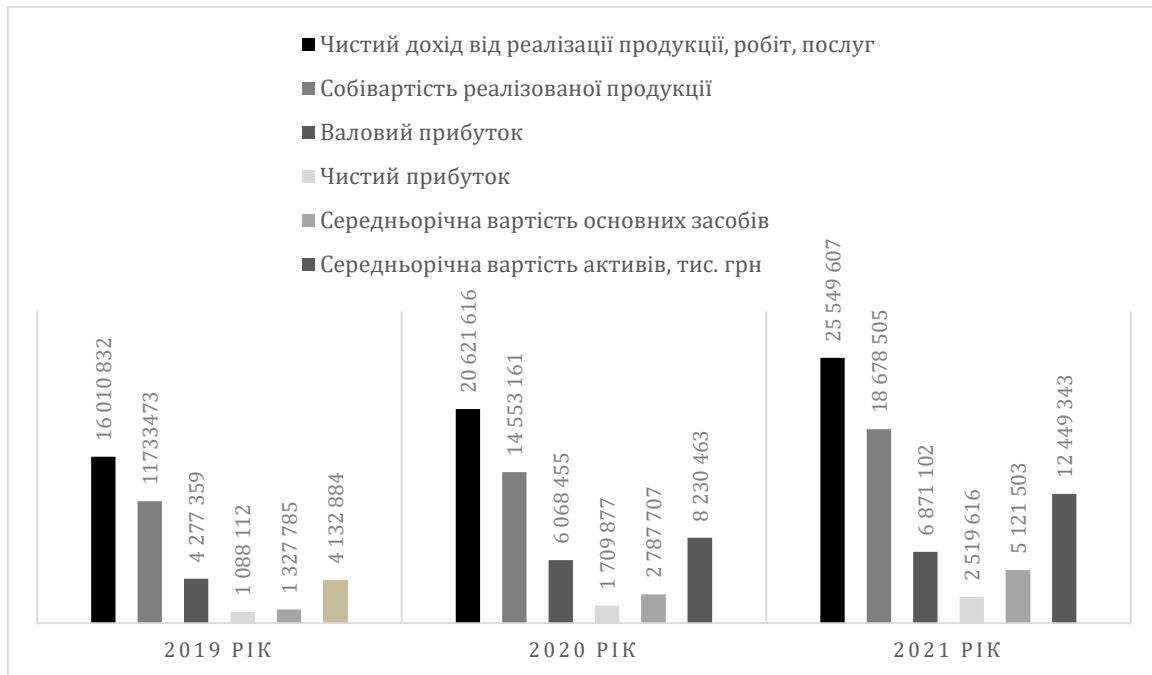


Рисунок Д.1 – Динаміка основних показників фінансово-господарської діяльності ТОВ «Нова пошта» у 2019 – 2021 роки, тис. грн.

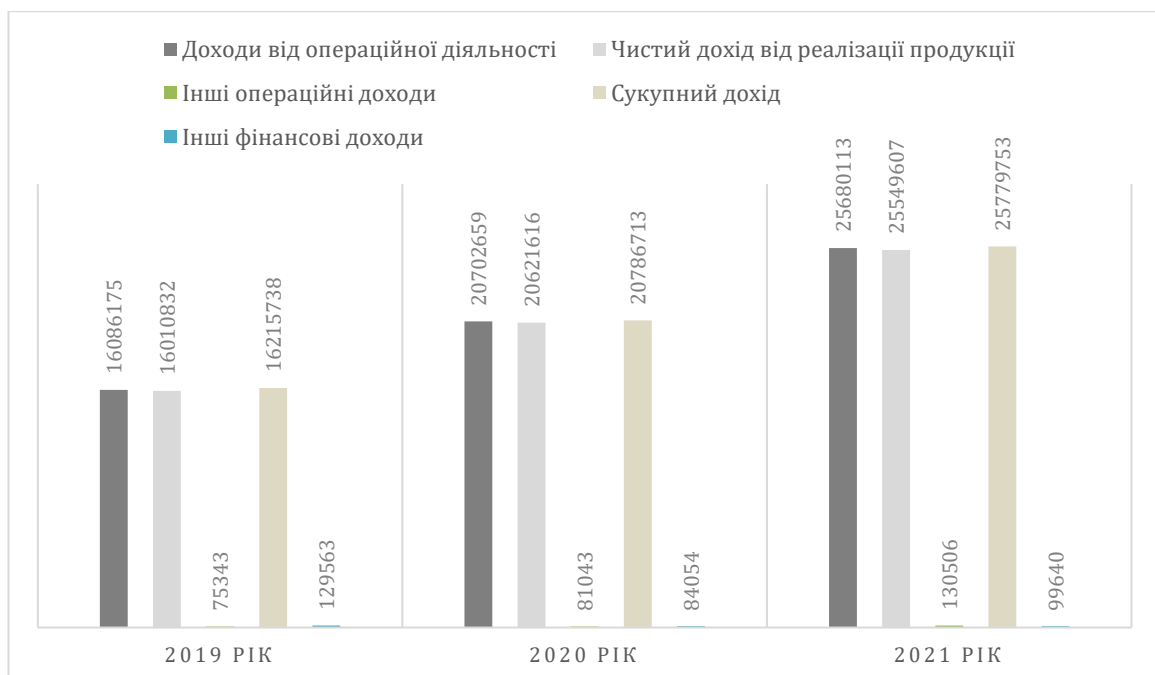


Рисунок Д.2 – Динаміка доходів ТОВ «Нова пошта» у 2019 – 2021 роки, тис. грн.

Продовження додатку Д

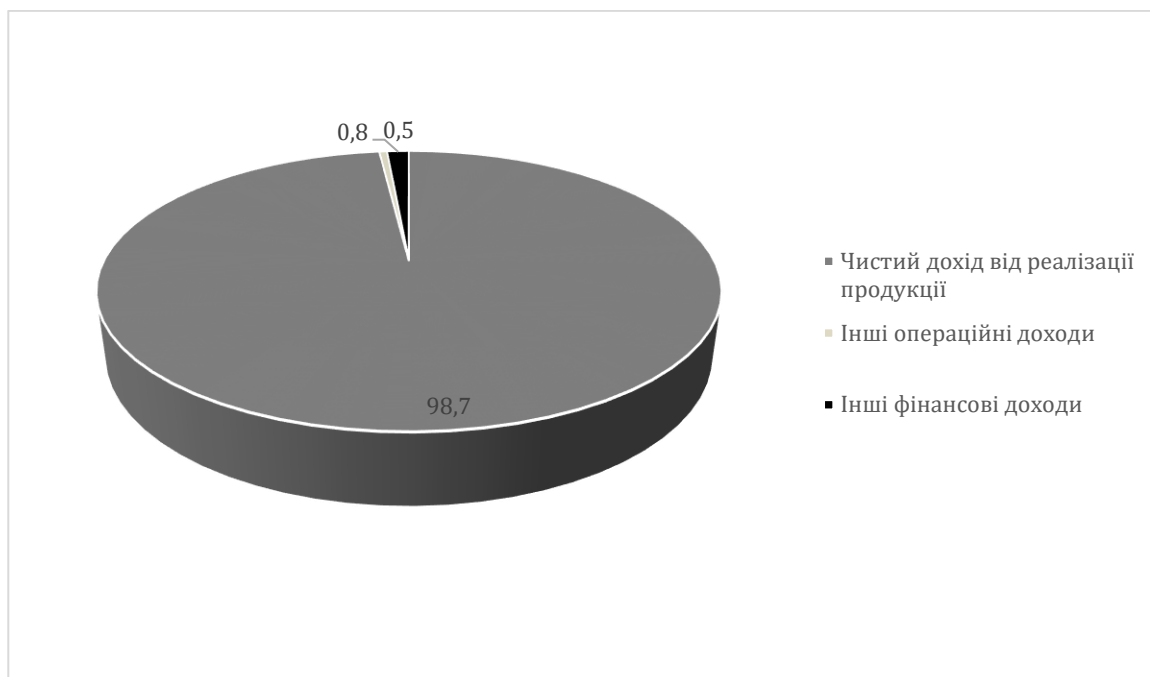


Рисунок Д.3 – Структура доходів ТОВ «Нова пошта» у 2019 році, %

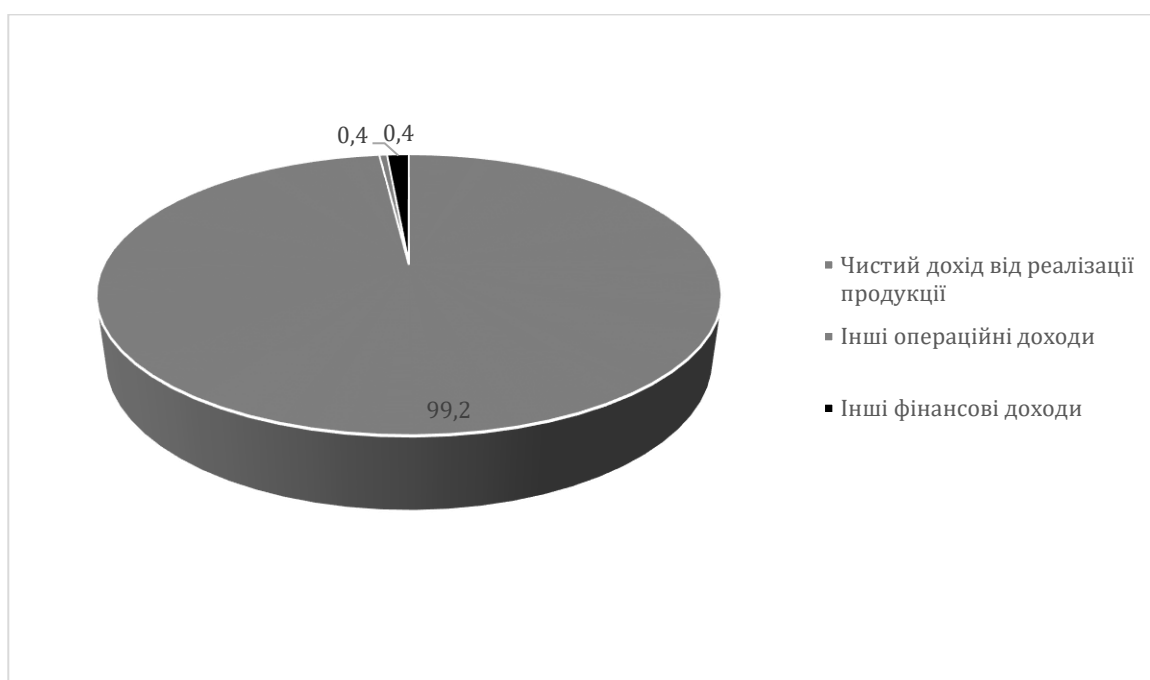


Рисунок Д.4 – Структура доходів ТОВ «Нова пошта» у 2020 році, %

Продовження додатку Д

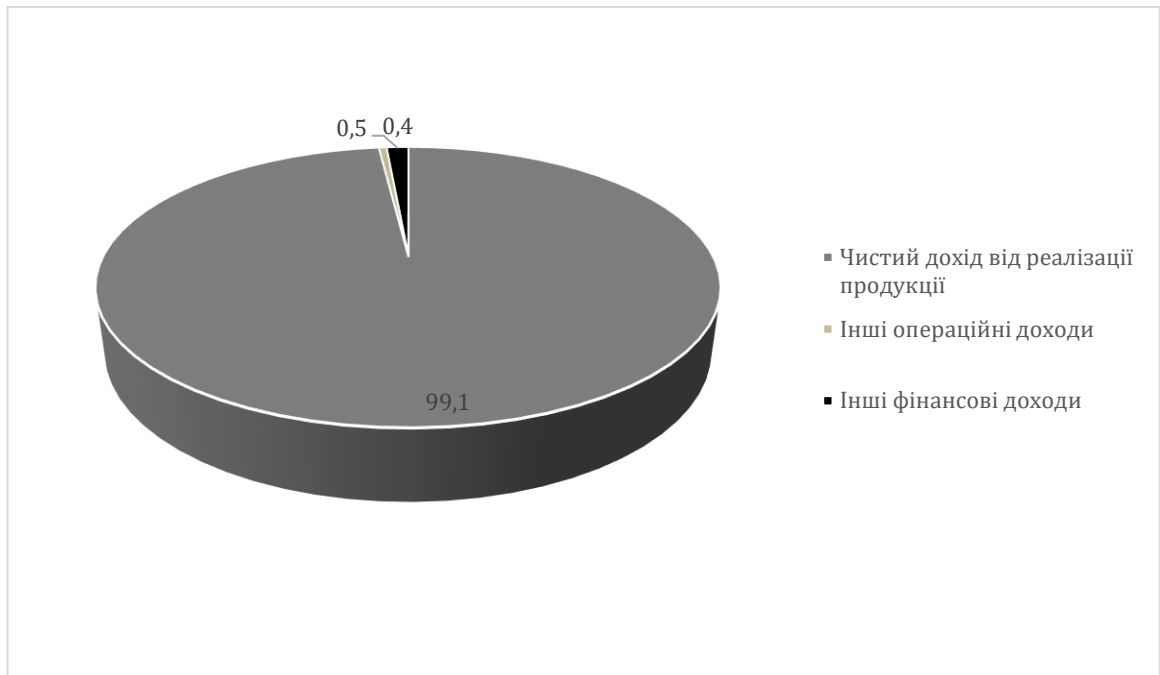


Рисунок Д.5 – Структура доходів ТОВ «Нова пошта» у 2021 році, %

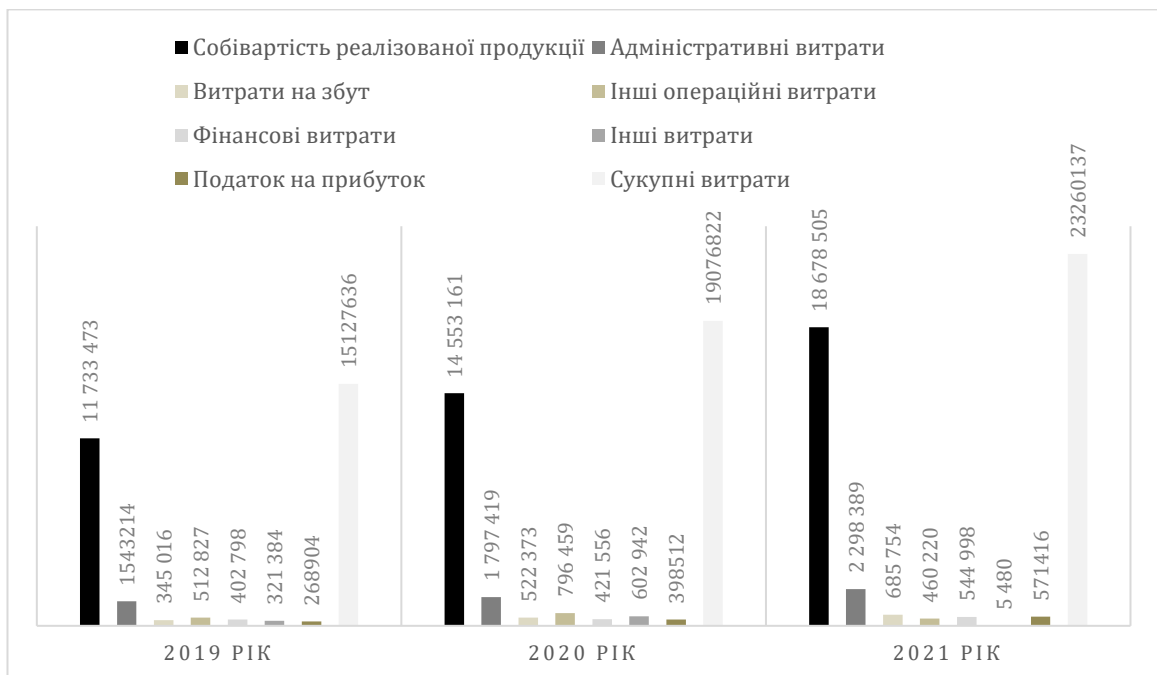


Рисунок Д.6 – Динаміка витрат ТОВ «Нова пошта» у 2019 – 2021 роки, тис. грн.

Продовження додатку Д

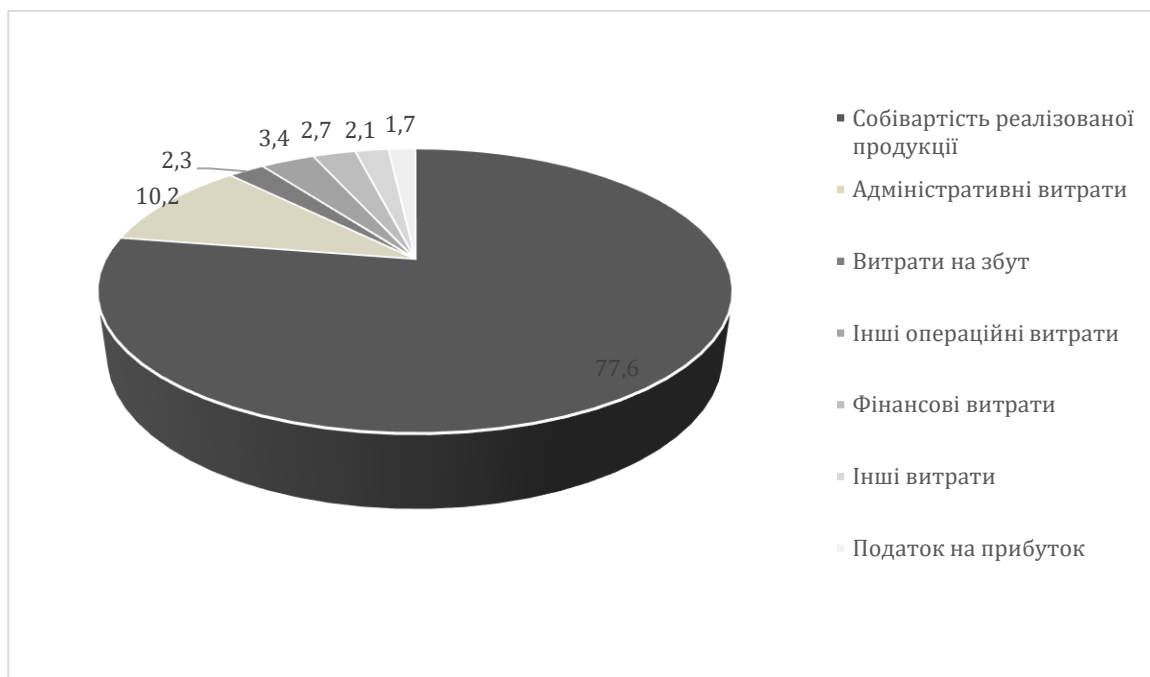


Рисунок Д.7 – Структура витрат ТОВ «Нова пошта» у 2019 році, %

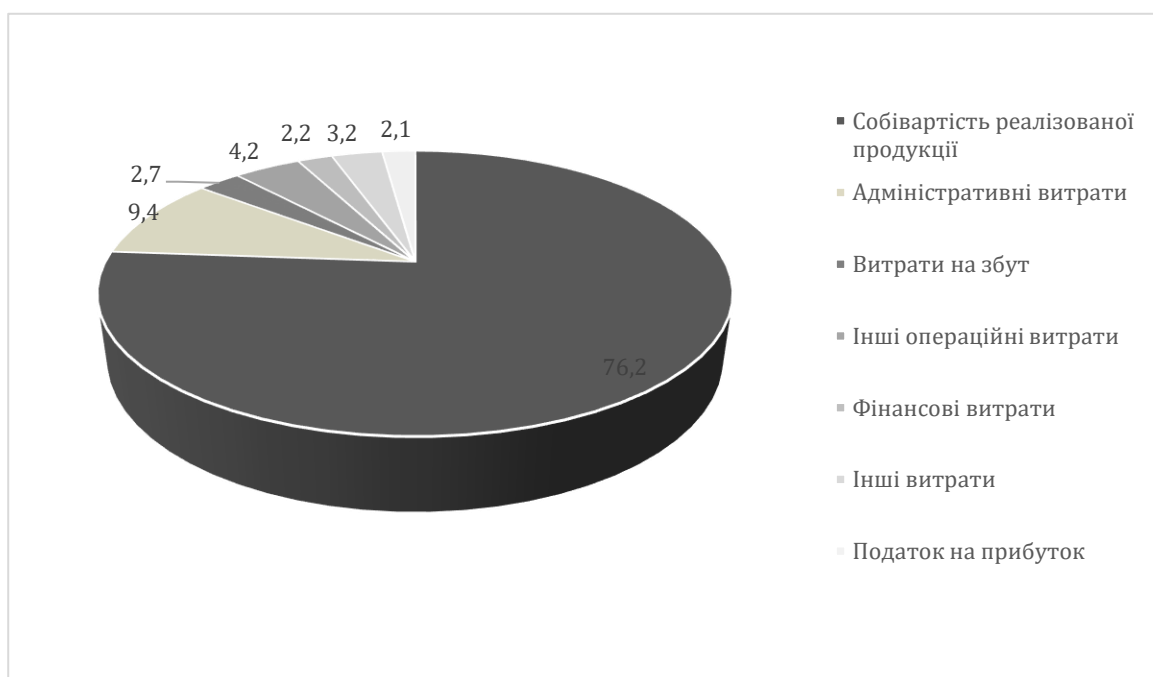


Рисунок Д.8 – Структура витрат ТОВ «Нова пошта» у 2020 році, %

Продовження додатку Д

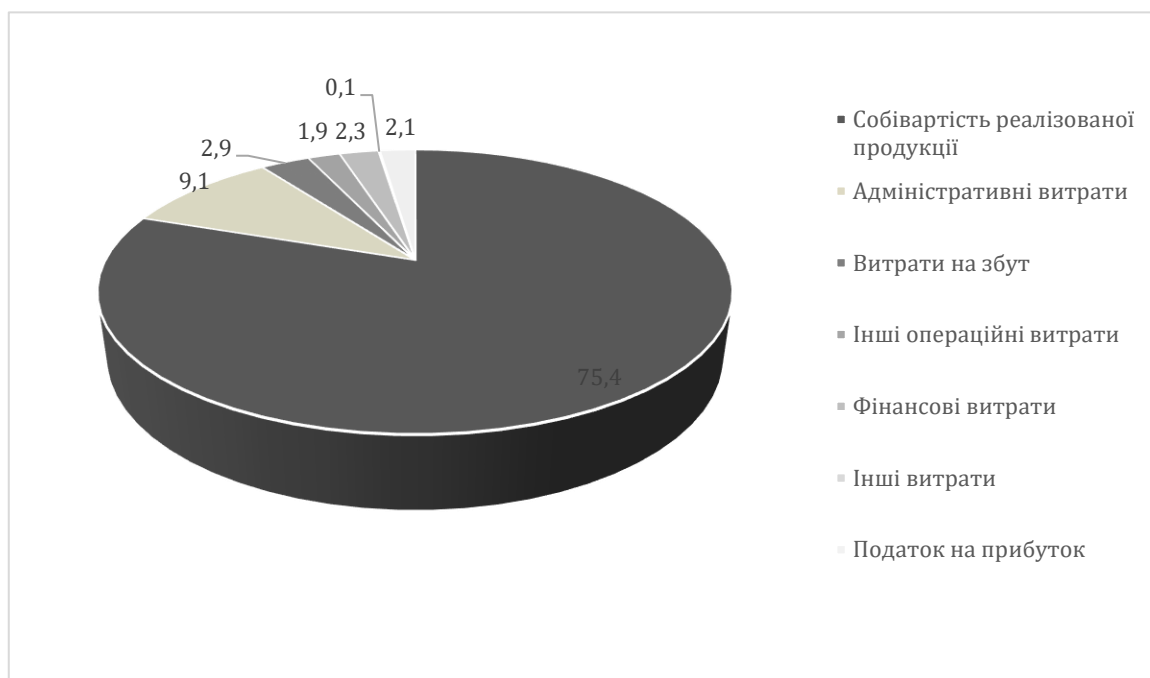


Рисунок Д.9 – Структура витрат ТОВ «Нова пошта» у 2021 році, %

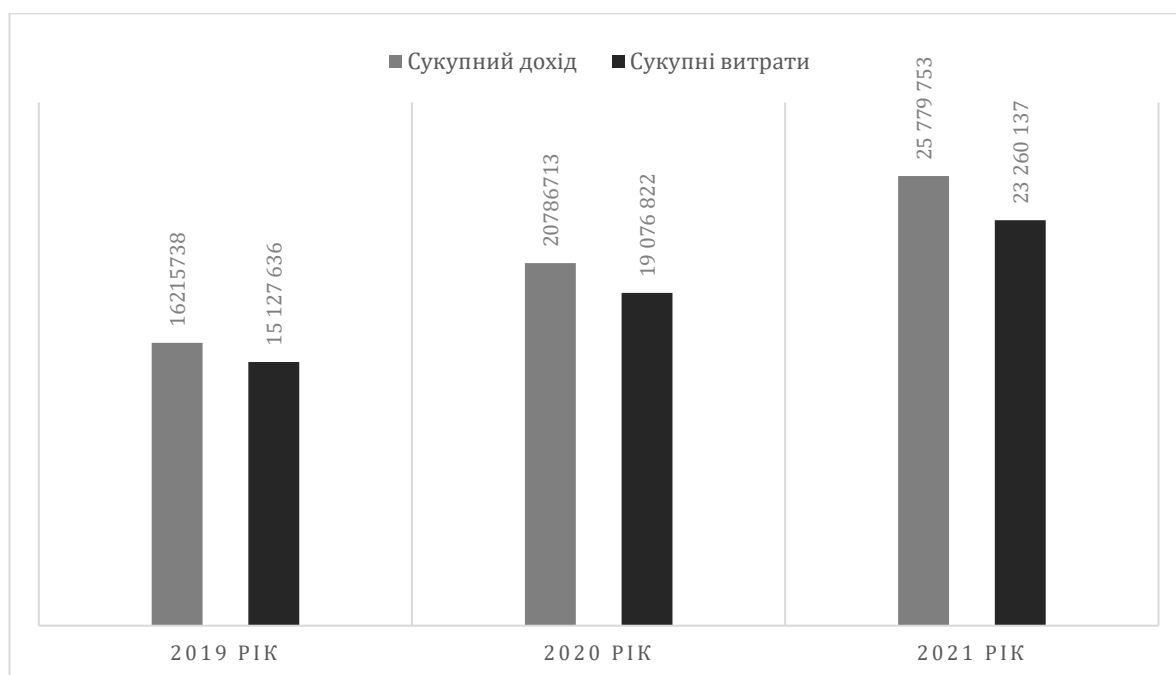


Рисунок Д.10 – Динаміка сукупних доходів і витрат ТОВ «Нова пошта» у 2019 - 2021 роках, тис. грн.

Продовження додатку Д

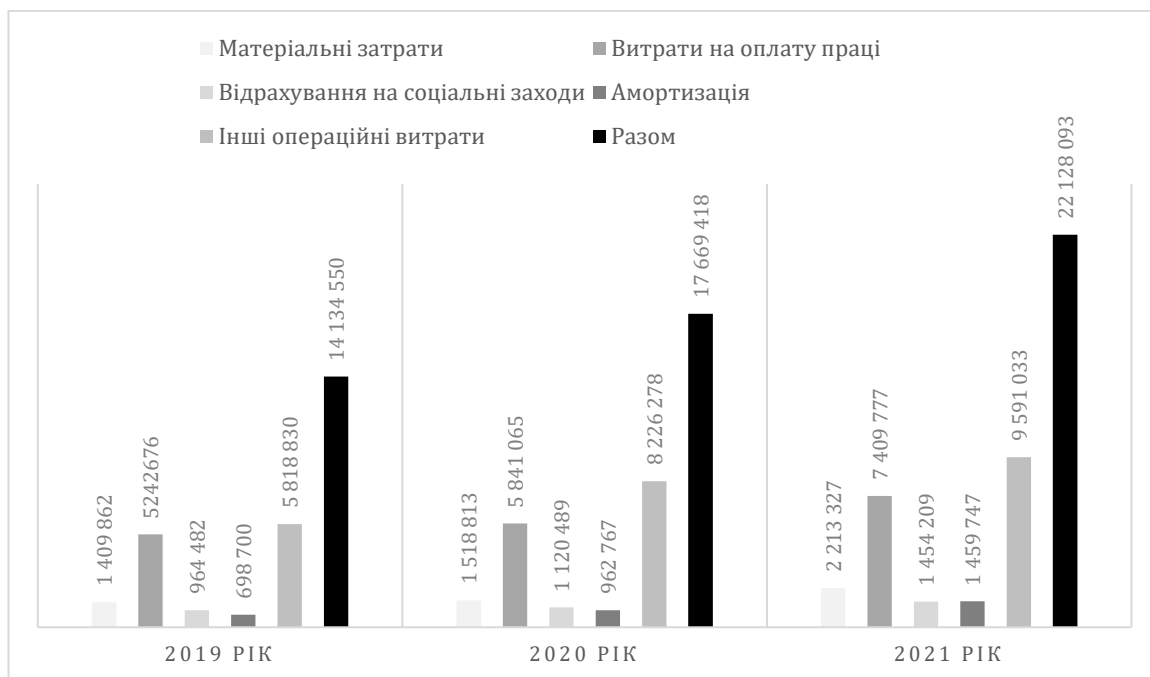


Рисунок Д.11 – Динаміка операційних витрат
ТОВ «Нова пошта» у 2019 - 2021 роках, тис. грн.

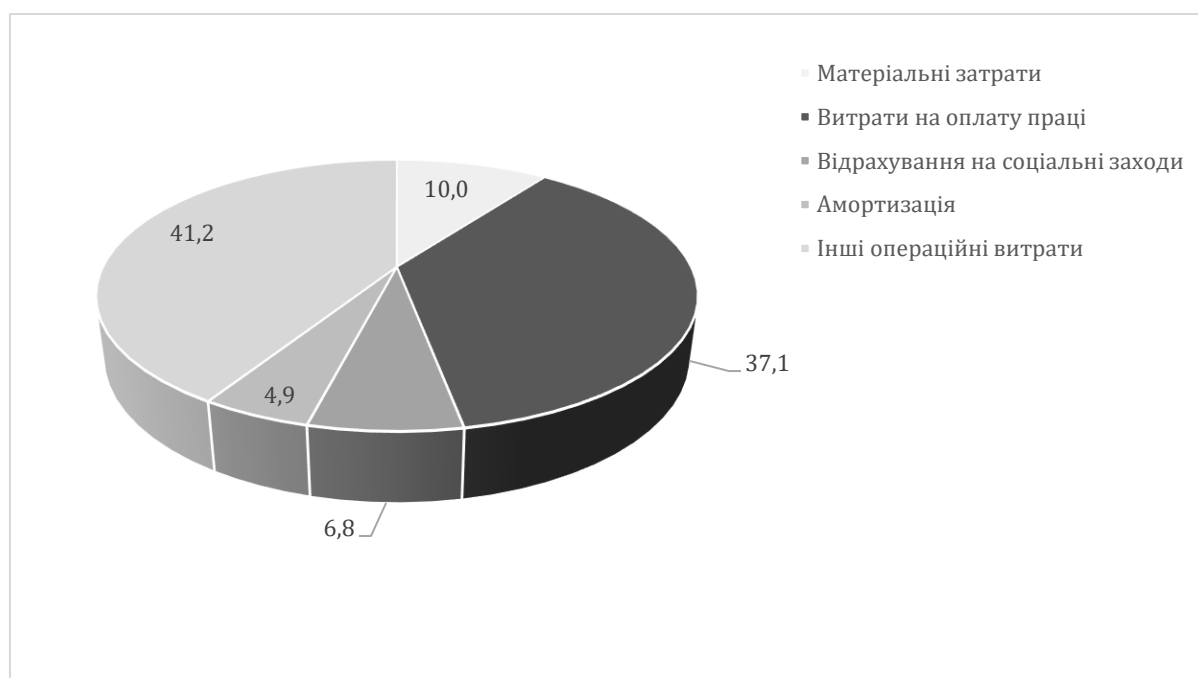


Рисунок Д.12 – Структура операційних витрат ТОВ «Нова пошта» у 2019 році, %

Продовження додатку Д

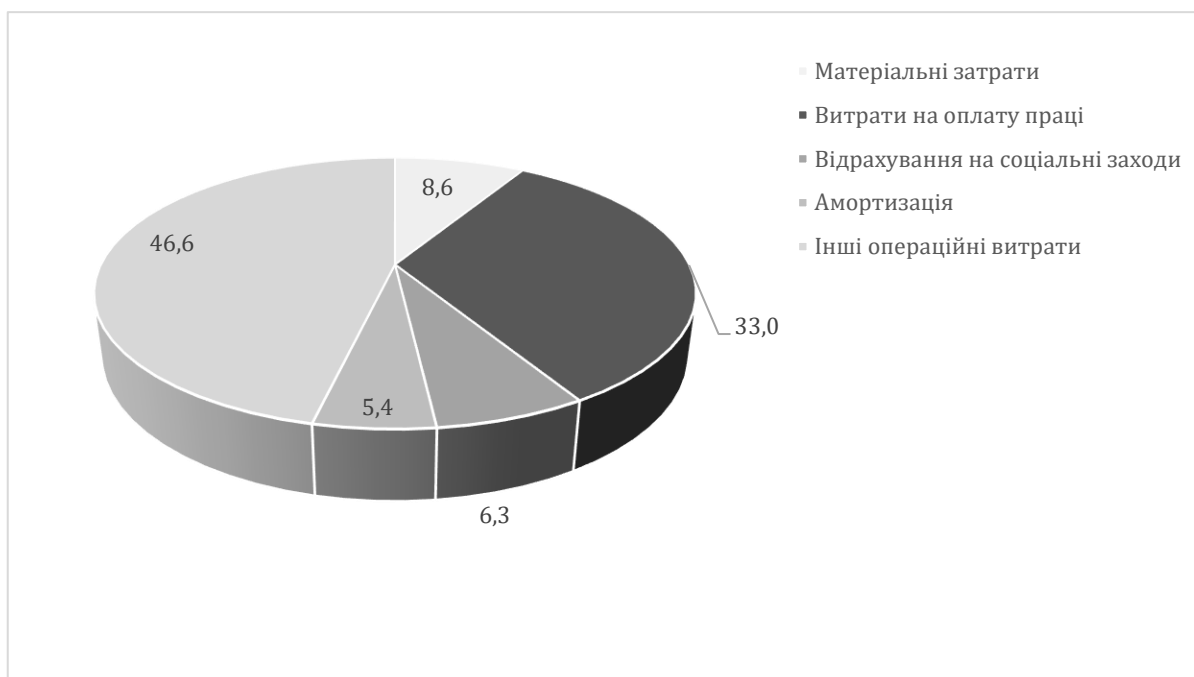


Рисунок Д.13 – Структура операційних витрат ТОВ «Нова пошта» у 2020 році, %

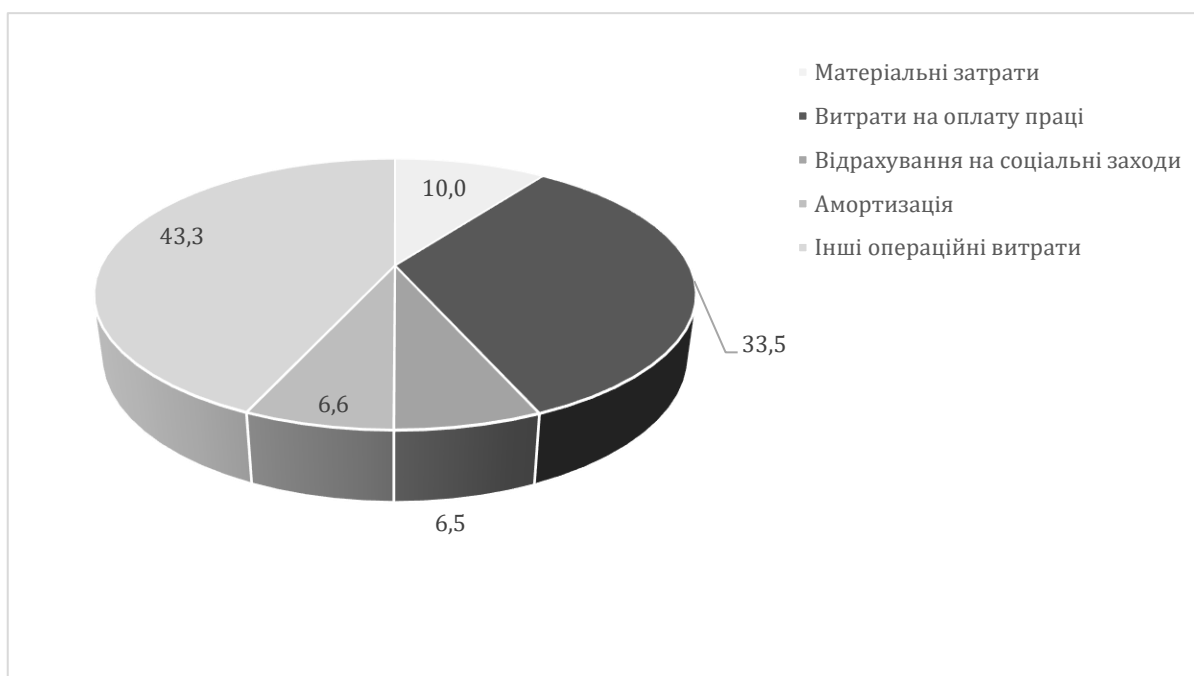


Рисунок Д.14 – Структура операційних витрат ТОВ «Нова пошта» у 2021 році, %

Додаток Е

Таблиця Е.1 – Аналіз фінансових результатів діяльності ТОВ «Нова пошта» у 2019 – 2020 роках

Показники	2019 рік, тис. грн.	2020 рік, тис. грн.	Відхилення	
			4	5
1	2	3	4	5
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	16 010 832	20 621 616	4 610 784	128%
Питома вага у чистому доході, %	100,0	100,0	46,2	
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	11 733 473	14 553 161	2 819 688	124%
Питома вага у чистому доході, %	73,3	70,6	28,3	
Валовий прибуток	4 277 359	6 068 455	1 791 096	142%
Питома вага у чистому доході, %	26,7	29,4	18,0	-
Інші операційні доходи	75 343	81 043	5 700	107%
Питома вага у чистому доході, %	0,5	0,4	0,1	
Адміністративні витрати	1 543 234	1 797 419	254 185	116%
Питома вага у чистому доході, %	9,6	8,7	2,6	
Витрати на збут	345 016	522 373	177 357	151%
Питома вага у чистому доході, %	2,2	2,5	1,8	
Інші операційні витрати	512 827	796 459	283 632	155%
Питома вага у чистому доході, %	3,2	3,9	2,8	
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	1 951 625	3 129 171	1 177 546	160%
Питома вага у чистому доході, %	12,2	15,2	14,1	

Продовження додатку Е

Продовження табл. Е.1

1	2	3	4	5
Інші доходи	493 080	99 640	-393 440	
Питома вага у чистому доході, %	3,1	0,5	-3,9	
Фінансові витрати	402 798	421 556	18 758	104%
Питома вага у чистому доході, %	2,5	2,0	0,2	
Інші витрати	321 384	602 942	281 558	187%
Питома вага у чистому доході, %	2,0	2,9	2,8	
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	1 357 016	2 108 389	751 373	155%
Питома вага у чистому доході, %	8,5	10,2	7,2	
Витрати (дохід) з податку на прибуток	268 904	398 512	129 608	148%
Питома вага у чистому доході, %	1,7	1,9	1,3	
Чистий фінансовий результат: прибуток	1 088 112	1 709 877	621 765	157%
Питома вага у чистому доході, %	6,8	8,3	6,3	

Продовження Додатку Е

Таблиця Е.2 – Аналіз фінансових результатів діяльності ТОВ «Нова пошта» у 2020 – 2021 роках

Показники	2020 рік, тис. грн.	2021 рік, тис. грн.	Відхилення	
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	20 621 616	25 549 607	4 927 991	124%
Питома вага у чистому доході, %	100,0	100,0	49,8	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	14 553 161	18 678 505	4 125 344	128%
Питома вага у чистому доході, %	70,6	73,1	41,7	-
Валовий прибуток	6 068 455	6 871 102	802 647	113%
Питома вага у чистому доході, %	29,4	26,9	8,1	-
Інші операційні доходи	81 043	130 506	49 463	161%
Питома вага у чистому доході, %	0,4	0,4	0,3	
Адміністративні витрати	1 797 419	2 298 389	500 970	128%
Питома вага у чистому доході, %	8,7	9,0	5,1	
Витрати на збут	522 373	685 754	163 381	131%
Питома вага у чистому доході, %	2,5	2,7	1,7	
Інші операційні витрати	796 459	460 220	-336 239	
Питома вага у чистому доході, %	3,9	1,8	-3,4	
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	3 129 171	3 552 020	422 849	114%
Питома вага у чистому доході, %	15,2	16,4	4,1	
Інші доходи	99 640	84 054	-15 586	
Питома вага у чистому доході,	0,5	0,3	0,2	

Продовження додатку Е

Продовження табл. Е.2

1	2	3	4	5
Фінансові витрати	421 556	544 998	123 442	129%
Питома вага у чистому доході, %	2,0	2,1	1,2	
Інші витрати	602 942	5480	-597 462	
Питома вага у чистому доході, %	2,9	0,1	-6,0	
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2 108 389	3 091 032	982 643	147
Питома вага у чистому доході, %	10,2	12,2	4,2	
Витрати (дохід) з податку на прибуток	398 512	571 416	172 904	143%
Питома вага у чистому доході, %	2,5	2,2	1,7	
Чистий фінансовий результат: прибуток	1 709 877	2 519 616	809 739	147
Питома вага у чистому доході, %	8,3	9,4	3,7	

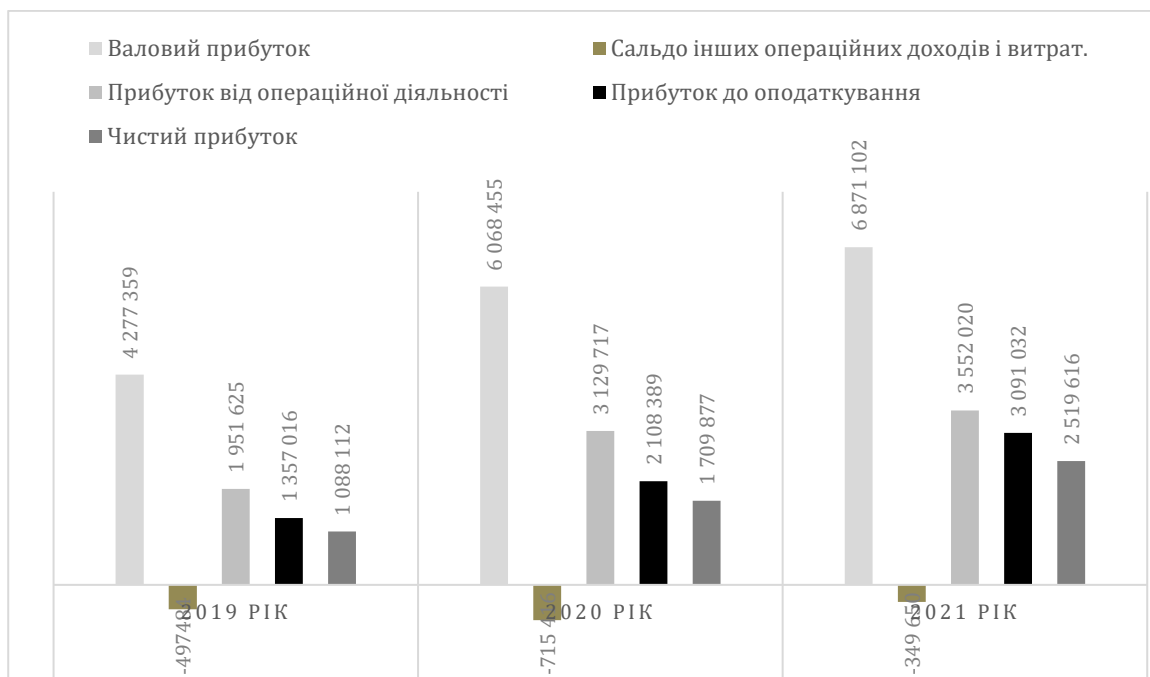


Рисунок І.1 – Динаміка фінансових результатів ТОВ «Нова пошта» у 2019 – 2021 роках, тис. грн.

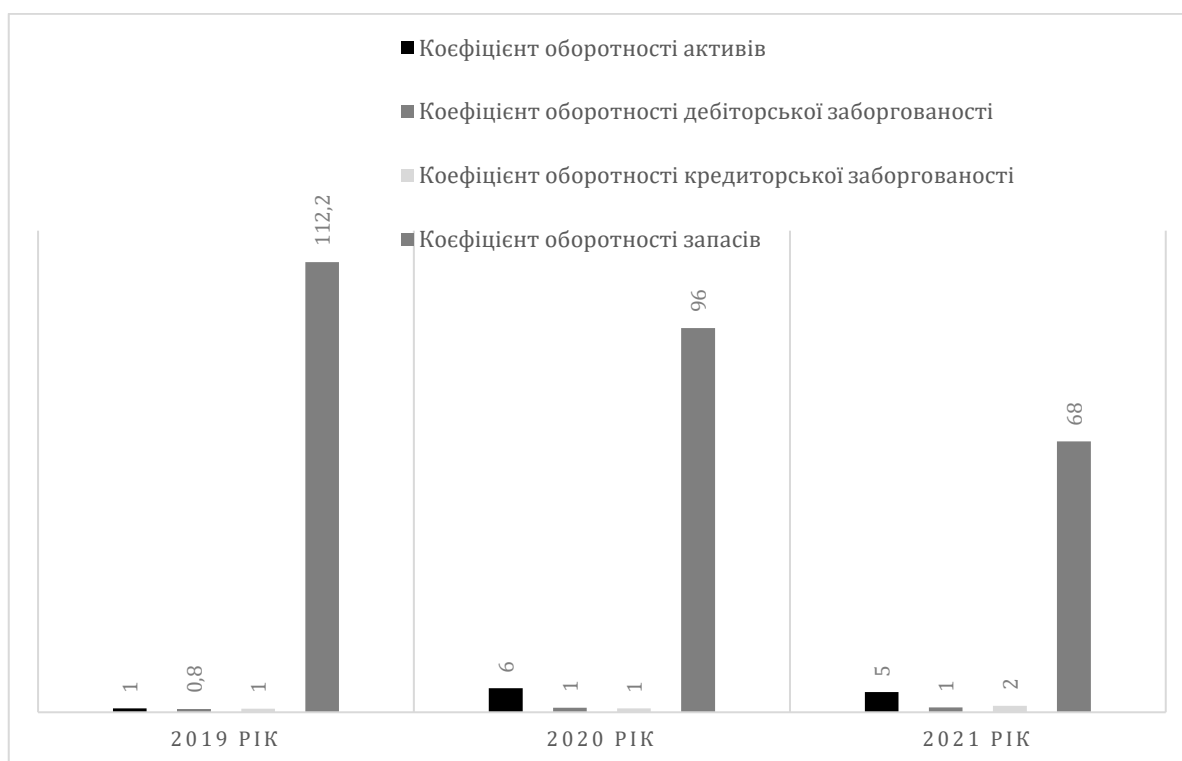


Рисунок І.2 – Динаміка коефіцієнтів ділової активності ТОВ «Нова пошта» у 2019 – 2021 роках

Продовження додатку І

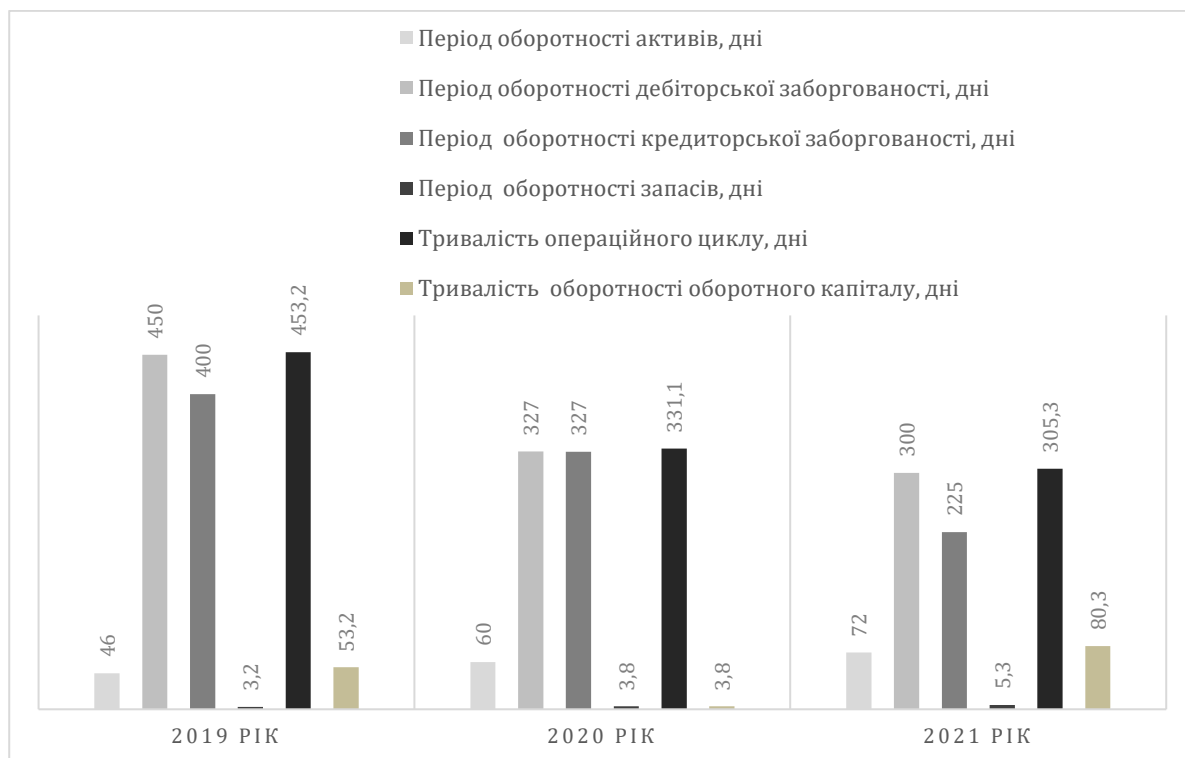


Рисунок І.3 – Динаміка показників ділової активності ТОВ «Нова пошта» у 2019 – 2021 роках

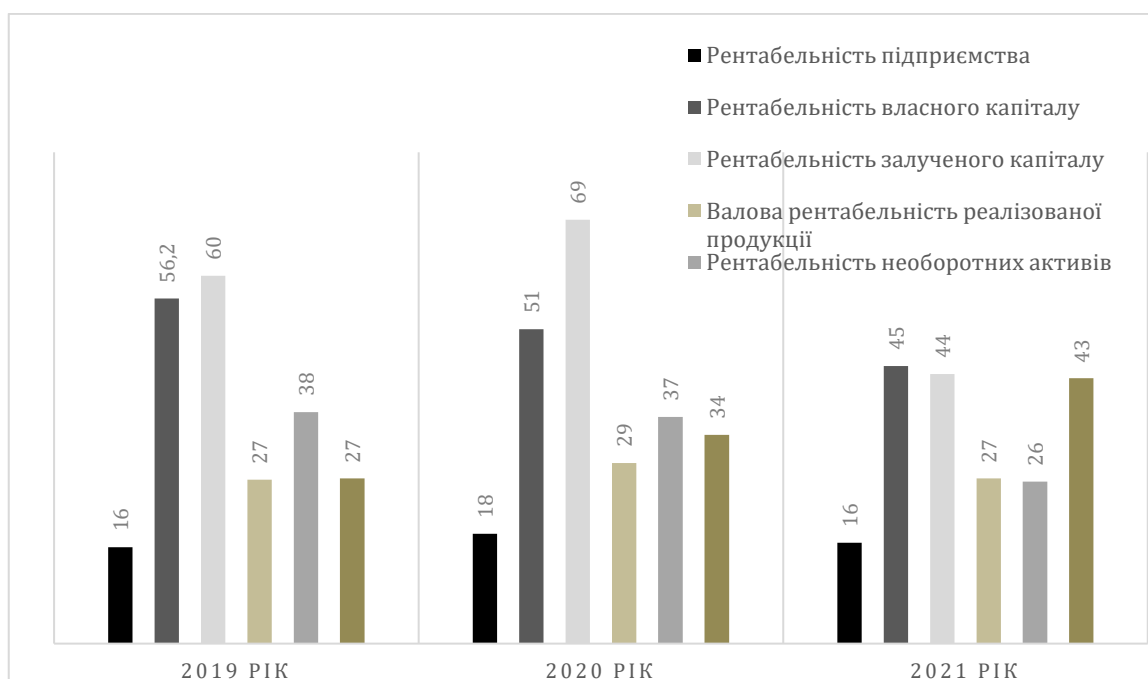


Рисунок І.4 – Динаміка ресурсних показників рентабельності ТОВ «Нова пошта» у 2019 – 2021 роках, %

Продовження додатку І

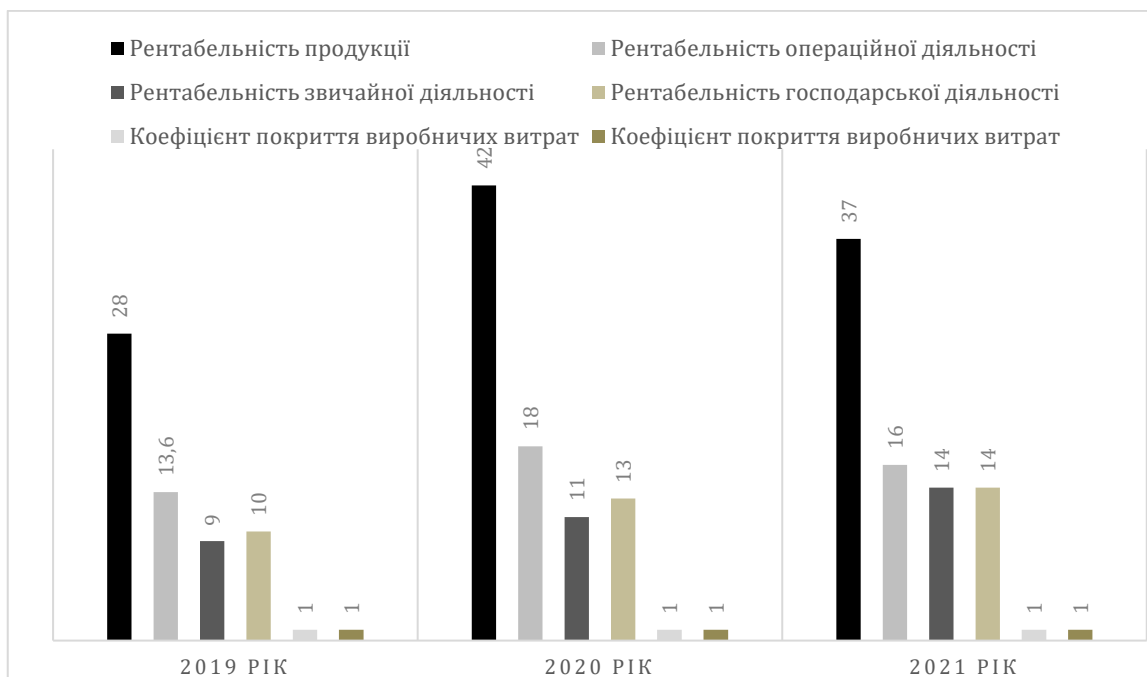


Рисунок І.5 – Динаміка витратних показників рентабельності ТОВ «Нова пошта» у 2019 – 2021 роках, %

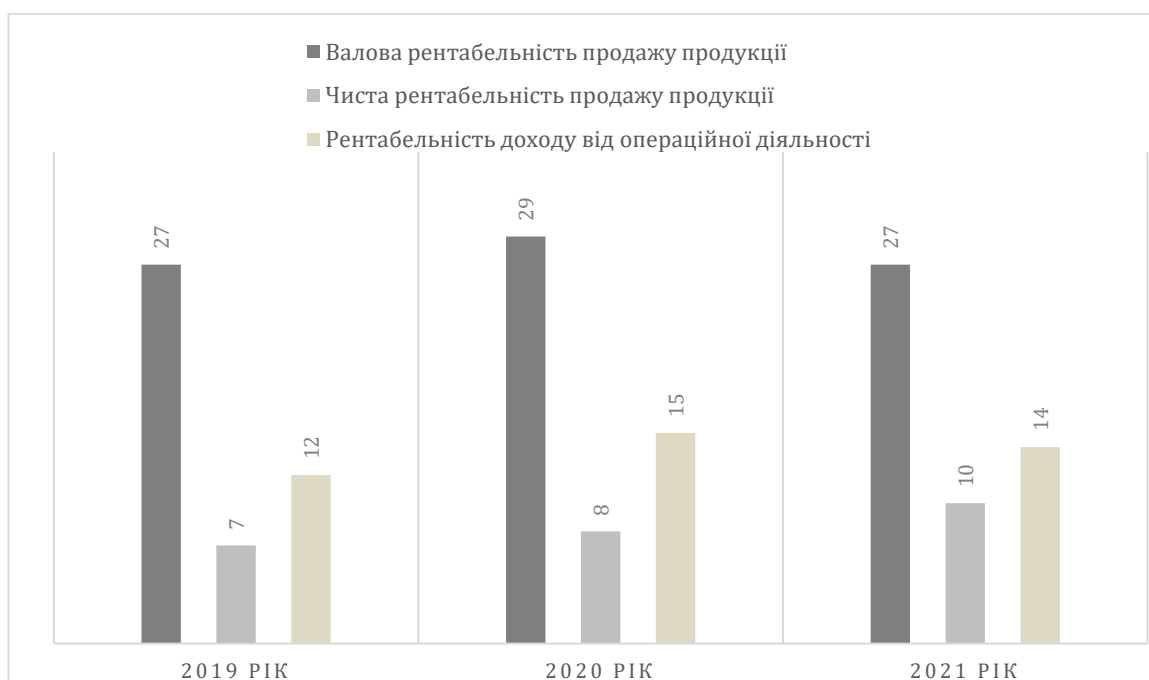


Рисунок І.6 – Динаміка дохідних показників рентабельності ТОВ «Нова пошта» у 2019 – 2021 роках, %