

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА

ФАКУЛЬТЕТ ОБЛІКУ ТА ПОДАТКОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Кафедра бухгалтерського обліку та консалтингу

ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА "ОБЛІК І АУДИТ"

галузь знань: 07 "Управління та адміністрування"

спеціальність: 071 "Облік і оподаткування"

Форма навчання: заочна

КВАЛІФІКАЦІЙНА БАКАЛАВРСЬКА РОБОТА

на тему:

ОСОБЛИВОСТІ ПОБУДОВИ СИСТЕМИ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З
ВІТЧИЗНЯНИМИ ПОКУПЦЯМИ І ЗАМОВНИКАМИ В ТОВ «НОВА
ПОШТА»

здобувача: Бабададе Сеїдеміра Сулдуз огли _____

науковий керівник: к.е.н., доцент Кірданов М.Г. _____

Робота допущена до захисту перед екзаменаційною
комісією з атестації здобувачів вищої освіти (ЕК)

В.о. завідувача кафедри: к.е.н., доцент Цятковська О.В.

Київ – 2025

РЕФЕРАТ

Кваліфікаційна бакалаврська робота містить 76 сторінок, 7 таблиць, 11 рисунків, список використаних джерел з 26 найменувань, додатки.

«Особливості побудови системи обліку розрахунків з вітчизняними покупцями і замовниками в ТОВ «Нова пошта»

Об'єктом дослідження розрахунки з вітчизняними покупцями і замовниками в ТОВ «НОВА ПОШТА».

Предметом дослідження є теоретичні і організаційні засади обліку розрахунків з вітчизняними покупцями і замовниками та методичні аспекти побудови системи обліку розрахунків з вітчизняними покупцями і замовниками.

Мета дослідження – дослідити теоретичні і організаційні основи обліку розрахунків з вітчизняними покупцями і замовниками, розкрити методичні особливості обліку та аналізу розрахунків з вітчизняними покупцями і замовниками, сформулювати пропозиції щодо удосконалення обліку розрахунків з вітчизняними покупцями і замовниками з урахуванням автоматизації та цифровізації.

Відповідно до поставленої мети були визначені такі *завдання*:

- дослідити економічну сутність та класифікацію розрахунків з покупцями і замовниками;
- розглянути нормативно-правове регулювання обліку розрахунків з покупцями і замовниками;
- охарактеризувати підприємство ТОВ «НОВА ПОШТА» та вплив особливостей його діяльності на побудову обліку розрахунків з вітчизняними покупцями і замовниками;
- описати порядок документування розрахунків з вітчизняними покупцями і замовниками;
- визначити синтетичний та аналітичний облік розрахунків з вітчизняними покупцями і замовниками;
- провести аналіз стану розрахунків з вітчизняними покупцями і замовниками;

- сформуувати пропозиції щодо удосконалення обліку з урахуванням автоматизації та цифровізації..

Теоретична, методична та практична значущість отриманих результатів.

У кваліфікаційній бакалаврській роботі розглянуто історичні та сучасні підходи до визначення сутності обліку розрахунків з вітчизняними покупцями і замовниками. Розкрито порядок документування та відображення в системі рахунків бухгалтерського обліку розрахунків з вітчизняними покупцями і замовниками.

Рік виконання кваліфікаційної бакалаврської роботи: 2025.

Рік захисту роботи: 2025.

Ключові слова: бухгалтерський облік, розрахунки з покупцями і замовниками, дебіторська заборгованість, вітчизняні контрагенти, облікова політика, національні стандарти обліку, система обліку, аналітичний облік, первинна документація, документообіг, рахунки-фактури, фінансова звітність, платоспроможність.

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНІ ОСНОВИ РОЗРАХУНКІВ З ВІТЧИЗНЯНИМИ ПОКУПЦЯМИ І ЗАМОВНИКАМИ В ТОВ «НОВА ПОШТА»	6
1.1. Економічна сутність та класифікація розрахунків з покупцями і замовниками.....	6
1.2. Нормативно-правове регулювання обліку розрахунків з покупцями і замовниками.....	10
1.3. Характеристика підприємства ТОВ «НОВА ПОШТА» та вплив особливостей його діяльності на побудову обліку розрахунків з вітчизняними покупцями і замовниками.....	12
РОЗДІЛ 2. СИСТЕМА ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ВІТЧИЗНЯНИМИ ПОКУПЦЯМИ І ЗАМОВНИКАМИ В ТОВ «НОВА ПОШТА» ТА ЇЇ ВДОСКОНАЛЕННЯ	24
2.1. Документування розрахунків з вітчизняними покупцями і замовниками.....	24
2.2. Синтетичний та аналітичний облік розрахунків з вітчизняними покупцями і замовниками.....	28
2.3. Аналіз стану розрахунків з вітчизняними покупцями і замовниками.....	33
2.4. Пропозиції щодо удосконалення обліку з урахуванням автоматизації та цифровізації.....	38
ВИСНОВКИ	47
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	49
ДОДАТКИ	52

ВСТУП

Актуальність теми «Особливості побудови системи обліку розрахунків з вітчизняними покупцями і замовниками» зумовлена зростаючою потребою підприємств в ефективному управлінні фінансовими потоками та забезпеченні стабільності розрахункових операцій у сучасних умовах господарювання. В умовах ринкової економіки значна частина реалізації продукції, товарів або послуг відбувається на умовах відстрочення платежу, що призводить до виникнення дебіторської заборгованості. Тому особливо важливим є належне ведення обліку таких розрахунків, оскільки це безпосередньо впливає на фінансовий результат, ліквідність та платоспроможність підприємства.

Облік розрахунків із покупцями і замовниками виконує не лише функцію фіксації фактів господарського життя, а й слугує основою для здійснення аналізу платіжної дисципліни контрагентів, планування грошових надходжень та виявлення ризиків, пов'язаних із несвоєчасною оплатою. У зв'язку з цим виникає необхідність формування на підприємстві чіткої, прозорої та ефективної системи обліку таких операцій, яка має враховувати як загальні принципи бухгалтерського обліку, так і специфіку господарської діяльності, види реалізованої продукції та особливості співпраці з вітчизняними контрагентами.

Крім того, враховуючи динамічні зміни у нормативно-правовому полі, зокрема оновлення національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку, впровадження цифрових інструментів, автоматизованих систем обліку та електронного документообігу, підприємствам необхідно адаптувати свою облікову політику до нових вимог. Це дозволяє не лише забезпечити достовірність облікових даних, а й оперативно реагувати на зміни у фінансово-економічному середовищі.

Отже, вивчення особливостей побудови системи обліку розрахунків з вітчизняними покупцями і замовниками є важливим як з теоретичної, так і з практичної точки зору, адже ефективне управління дебіторською заборгованістю є

запорукою стабільної роботи будь-якого підприємства, його фінансової стійкості та конкурентоспроможності на внутрішньому ринку.

Стан дослідження. При дослідженні даної теми дипломної роботи використовувалася наукова література, різні монографії та статті. Дану тематику досліджували такі вчені - Міньковська, А. В., Чернецька, О. В., Гавриш, В. О., Бондаренко О.М., Масюк І.І., Глушко АД., Костюнік О.В., Недашковська Д.М., Колісник О.П., Замота І.О. та інші.

Мета роботи – дослідити теоретичні і організаційні основи обліку розрахунків з вітчизняними покупцями і замовниками, розкрити методичні особливості обліку та аналізу розрахунків з вітчизняними покупцями і замовниками, сформулювати пропозиції щодо удосконалення обліку розрахунків з вітчизняними покупцями і замовниками з урахуванням автоматизації та цифровізації.

Досягнення мети здійснювалось шляхом вирішення наступних **завдань**:

- 1) дослідити економічну сутність та класифікацію розрахунків з покупцями і замовниками;
- 2) розглянути нормативно-правове регулювання обліку розрахунків з покупцями і замовниками;
- 3) охарактеризувати підприємство ТОВ «НОВА ПОШТА» та вплив особливостей його діяльності на побудову обліку розрахунків з вітчизняними покупцями і замовниками;
- 4) описати порядок документування розрахунків з вітчизняними покупцями і замовниками;
- 5) визначити синтетичний та аналітичний облік розрахунків з вітчизняними покупцями і замовниками;
- 6) провести аналіз стану розрахунків з вітчизняними покупцями і замовниками;
- 7) сформулювати пропозиції щодо удосконалення обліку з урахуванням автоматизації та цифровізації.

Об'єктом дослідження є розрахунки з вітчизняними покупцями і замовниками в ТОВ «НОВА ПОШТА».

Предметом дослідження є теоретичні і організаційні засади обліку розрахунків з вітчизняними покупцями і замовниками та методичні аспекти побудови системи обліку розрахунків з вітчизняними покупцями і замовниками.

Методи дослідження. Формально-логічні методи використовувалися при формуванні ключових понять і визначень роботи, їх реалізації в економічному аспекті. Також в процесі дослідження застосовувалися різні загальнонаукові та спеціальні методи пізнання економічних явищ і процесів. Серед них варто виділити: узагальнення, порівняння, індукції та дедукції, систематизації – при вивченні поняття «розрахунки з покупцями» та їх складових; узагальнення та системного аналізу – для формування висновків.

Теоретична, методична та практична значущість отриманих результатів. В кваліфікаційній бакалаврській роботі розглянуто історичні та сучасні підходи до визначення сутності обліку розрахунків з вітчизняними покупцями і замовниками. Розкрито порядок документування та відображення в системі рахунків бухгалтерського обліку розрахунків з вітчизняними покупцями і замовниками.

Інформаційна база дослідження – нормативно-правові акти України, зокрема Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», Податковий кодекс України, Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку, а також внутрішні документи ТОВ «Нова пошта»: облікова політика, первинні документи, реєстри бухгалтерського обліку, фінансова звітність підприємства.

Структура дипломної роботи. Робота складається зі вступу, двох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНІ ОСНОВИ РОЗРАХУНКІВ З ВІТЧИЗНЯНИМИ ПОКУПЦЯМИ І ЗАМОВНИКАМИ В ТОВ «НОВА ПОШТА»

1.1. Економічна сутність та класифікація розрахунків з покупцями і замовниками

Усі суб'єкти господарювання в процесі своєї діяльності вступають у різноманітні взаємовідносини з контрагентами. Одним із найважливіших напрямів таких взаємозв'язків є фінансові розрахунки з покупцями продукції, товарів, а також із замовниками робіт та послуг. Для спеціалістів у сфері бухгалтерського обліку та оподаткування ці операції становлять окремий об'єкт для аналізу, контролю та управління, оскільки вони безпосередньо впливають на фінансово-господарські процеси підприємства та на його загальну ефективність.

З одного боку, процес реалізації продукції або надання послуг супроводжується отриманням доходу й завершенням договірних зобов'язань, що відображається у формі грошових надходжень або іншого виду економічної вигоди. Проте, з іншого боку, можуть виникнути різноманітні фактори — як зовнішні, так і внутрішні — що спричиняють затримку або навіть неможливість своєчасного погашення заборгованості з боку покупців, створюючи тим самим додаткові ризики для фінансової стабільності підприємства.

Розрахунки між підприємством і його покупцями або замовниками виникають у межах звичайної господарської діяльності. Їм, як правило, передують укладення договорів купівлі-продажу, підяду чи надання послуг. Саме ці договори є правовою основою для виникнення фінансових зобов'язань, а також уособлюють ключовий механізм реалізації товарно-грошових відносин у ринковій економіці. Угоди, контракти та договори не лише закріплюють права та обов'язки сторін, а й

виступають документальним підтвердженням зобов'язань. Такі зобов'язання можуть виникати не лише на підставі договорів, а й внаслідок вимог установчих документів або прагнення підприємства зберегти позитивну ділову репутацію, наприклад, при усуненні дефектів продукції, виявлених уже після завершення гарантійного строку.

Якщо боржник не виконує своїх зобов'язань, кредитор має право звернутися до суду чи господарського суду з позовом для захисту своїх інтересів у межах строку позовної давності, встановленого чинним законодавством (три роки).

Під час вибору постачальника або підрядника підприємству необхідно враховувати низку критеріїв, що впливають на надійність співпраці. Серед них – конкурентоспроможність цін (із врахуванням витрат на логістику, зберігання, страхування), умови оплати, гарантійні зобов'язання, післяпродажне обслуговування, відповідність продукції стандартам якості, можливість здійснювати закупівлі напряму у виробника чи оптовика, географічне розташування постачальника, його фінансове становище, основні напрями діяльності та обсяги виробництва за останні роки.

Для належної організації обліку розрахунків із покупцями та замовниками важливо точно визначити момент виникнення зобов'язань, адже юридична та бухгалтерська інтерпретації цього процесу можуть не збігатися. Юридичне зобов'язання виникає в момент підписання угоди, однак в обліку воно реєструється лише тоді, коли виникає фактична заборгованість — після постачання товарів або надання послуг. Якщо укладені домовленості не виконуються, можливе застосування штрафних санкцій, які також мають бути відображені в облікових записах.

Щоб ініціювати безакцептне списання коштів із рахунків покупців, постачальники формують відповідні платіжні вимоги або вимоги-доручення. Також слід звернути увагу на те, що взаєморозрахунки між підприємствами не завжди здійснюються у грошовій формі. У низці випадків сторони вдаються до

товарообмінних операцій – господарських дій, що передбачають розрахунки в негрошовій формі: залік, взаємопогашення заборгованостей тощо, коли кошти не надходять на рахунки продавця для компенсації вартості реалізованих товарів або наданих послуг.

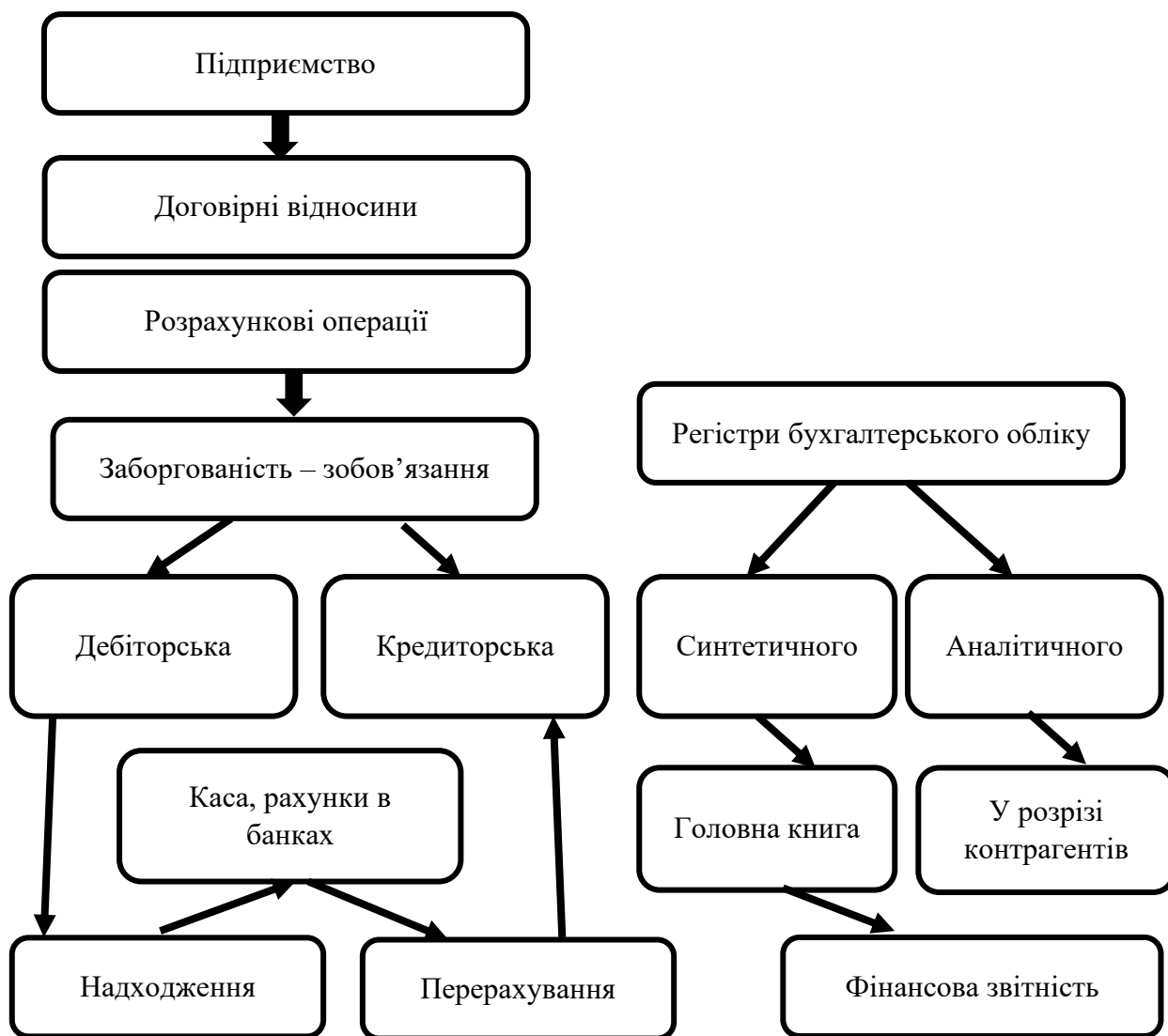


Рисунок 1.1 – Схема організації розрахунків з покупцями і замовниками та її відображення в обліку [2]

Слід зазначити, що на міжнародному рівні відсутній окремий стандарт, який би безпосередньо регламентував порядок обліку дебіторської заборгованості. У міжнародній практиці її облік здійснюється згідно з МСФЗ 7 «Фінансові інструменти: розкриття інформації», МСБО 32 «Фінансові інструменти: подання»

та МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка». У цих документах дебіторська заборгованість трактується як різновид фінансових активів [8, 3, 11].

Водночас зазначені міжнародні стандарти не містять чіткого визначення терміна «дебіторська заборгованість».

Отже, аналізуючи чинні національні та міжнародні нормативні акти з бухгалтерського обліку, а також наукові підходи, можна зробити висновок, що заборгованість покупців і замовників перед підприємством є сумою, яку боржники мають сплатити на певну дату. Вона виникає внаслідок передачі коштів, реалізації активів, виконання робіт або надання послуг безпосередньо контрагенту й, водночас, не призначена для подальшого продажу як фінансовий актив.

Щодо класифікації дебіторської заборгованості за строками погашення, думки фахівців розходяться. Одні вважають, що поділ на поточну та довгострокову є важливим інструментом фінансового аналізу. Інші ж розглядають таку класифікацію як умовну, вважаючи її необов'язковою.

У бухгалтерському балансі дебіторська заборгованість розподіляється за строком погашення:

- Довгострокова дебіторська заборгованість включає борги за товари, роботи, послуги, довгострокові векселі та інші зобов'язання з терміном погашення понад рік.
- Короткострокова дебіторська заборгованість охоплює ті ж статті, але з очікуваним погашенням у межах одного року.

Такий поділ у звітності враховує ліквідність активів, що дозволяє користувачам фінансової інформації точніше оцінити фінансову стійкість підприємства, рівень заборгованості та ймовірність перетворення боргових зобов'язань у грошові кошти [5].

Окремої уваги заслуговує деталізація заборгованості за строками. У діючих облікових реєстрах часто відсутнє розмежування між очікуваним та фактичним строком її погашення. З цієї причини доцільно поділяти дебіторську заборгованість

на термінову, прострочену та відстрочену, з відповідним її відображенням на аналітичних рахунках. Такий підхід дозволяє ефективніше контролювати дотримання умов укладених договорів.

1.2. Нормативно-правове регулювання обліку розрахунків з покупцями і замовниками

Розрахунки з покупцями та замовниками впливають на обсяг отриманого доходу, тому є вагомим індикатором ефективності взаємодії підприємства з контрагентами. Організація та ведення таких розрахунків повинні бути належним чином врегульовані відповідно до чинного законодавства, що встановлює загальні принципи ведення бухгалтерського обліку в Україні.

Правове регулювання розрахунків з покупцями та замовниками охоплює кілька основних напрямків – податкові аспекти, укладення та виконання договірних зобов'язань, ведення обліку через систему бухгалтерських рахунків, порядок проведення розрахунків із закордонними контрагентами, форми здійснення розрахунків.

Законодавчо-нормативна база, що регламентує облік таких розрахунків, має чітку ієрархічну структуру, яка складається з чотирьох рівнів.

Перший рівень – базові законодавчі акти загального значення – включає нормативні документи найвищої юридичної сили, які мають перевагу над іншими актами. До них належать:

- Цивільний кодекс України – встановлює правові засади взаємовідносин між суб'єктами господарювання, зокрема у частині укладання, зміни та розірвання договорів, що є підґрунтям для виникнення розрахунків.
- Податковий кодекс України – регулює податкові зобов'язання, визначає правила нарахування податків, адміністрування платежів, а також містить

положення щодо безнадійної дебіторської заборгованості, яка виникає у разі неспроможності контрагента виконати свої зобов'язання.

- Господарський кодекс України – окреслює основи здійснення господарської діяльності, включаючи формування та виконання господарських зобов'язань підприємств.
- Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» №996-XIV – визначає загальні принципи обліку та звітності, встановлює вимоги до організації облікових процесів для підприємств усіх форм власності.

Другий рівень – національні стандарти бухгалтерського обліку. Цей рівень включає Положення (стандарти) бухгалтерського обліку, затверджені Міністерством фінансів України, що деталізують облік конкретних господарських операцій. Найважливішими з них є НП(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» - встановлює правила визнання, оцінки, класифікації та розкриття інформації щодо дебіторської заборгованості. НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» - визначає форми та зміст фінансової звітності, у тому числі порядок відображення дебіторської заборгованості на початок і кінець звітного періоду.

Третій рівень – нормативно-методичні акти та галузеві документи. До цього рівня належать підзаконні акти, методичні рекомендації, постанови, інструкції, що деталізують окремі процедури бухгалтерського обліку. Основні з них Інструкція про безготівкові розрахунки в національній валюті (регулює порядок проведення розрахункових операцій через банківську систему, правила документообігу, а також механізм застосування штрафних санкцій), Положення про ведення касових операцій у національній валюті (встановлює порядок організації готівкових розрахунків), Постанова Кабінету Міністрів України щодо інвентаризації дебіторської та кредиторської заборгованості (містить рекомендації щодо скорочення заборгованостей), Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку (регламентує обов'язкові вимоги до первинної

документації, коригувань, ведення облікових реєстрів). Інструкція щодо застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку (визначає принципи обліку активів, зобов'язань і господарських операцій за допомогою системи рахунків).

Четвертий рівень – внутрішні регламенти підприємства. Цей рівень представлений внутрішніми документами, які оформлюються на основі Наказу про облікову політику підприємства. До таких документів входять визначення особливостей організації договірних відносин з контрагентами, посадові інструкції бухгалтерів, відповідальних за ведення обліку розрахунків, обрана форма бухгалтерського обліку (журнал-господарська, меморіально-ордерна, комп'ютеризована тощо), схема документообігу та оформлення первинних документів, робочий план рахунків, де зазначені відповідні синтетичні та аналітичні рахунки, які застосовуються у процесі обліку розрахунків з покупцями та замовниками, порядок формування резерву сумнівних боргів: методика розрахунку, дата визначення, способи створення, метод обліку та процедура списання безнадійної дебіторської заборгованості.

Процес регулювання розрахунків з покупцями та замовниками базується на розгалуженій системі законодавчих і нормативно-правових актів, що охоплюють як загальні правові засади, так і специфіку бухгалтерського обліку. Компетентність у навігації між численними, а іноді й суперечливими нормами, забезпечує не лише якісну організацію облікової діяльності, а й дозволяє підприємству своєчасно аналізувати стан розрахунків, приймати ефективні управлінські рішення та знижувати ризики фінансової нестабільності.

1.3 Характеристика підприємства ТОВ «НОВА ПОШТА» та вплив особливостей його діяльності на побудову обліку розрахунків з вітчизняними покупцями і замовниками

«Нова Пошта» - одна з найбільших і найбільш впізнаваних логістичних компаній в Україні, яка надає послуги доставки вантажів і кореспонденції по всій території країни та за її межами. Компанія була заснована у 2001 році і з того часу стала лідером у галузі кур'єрських та транспортних послуг завдяки інноваціям, високій якості обслуговування та широкій мережі відділень [15].

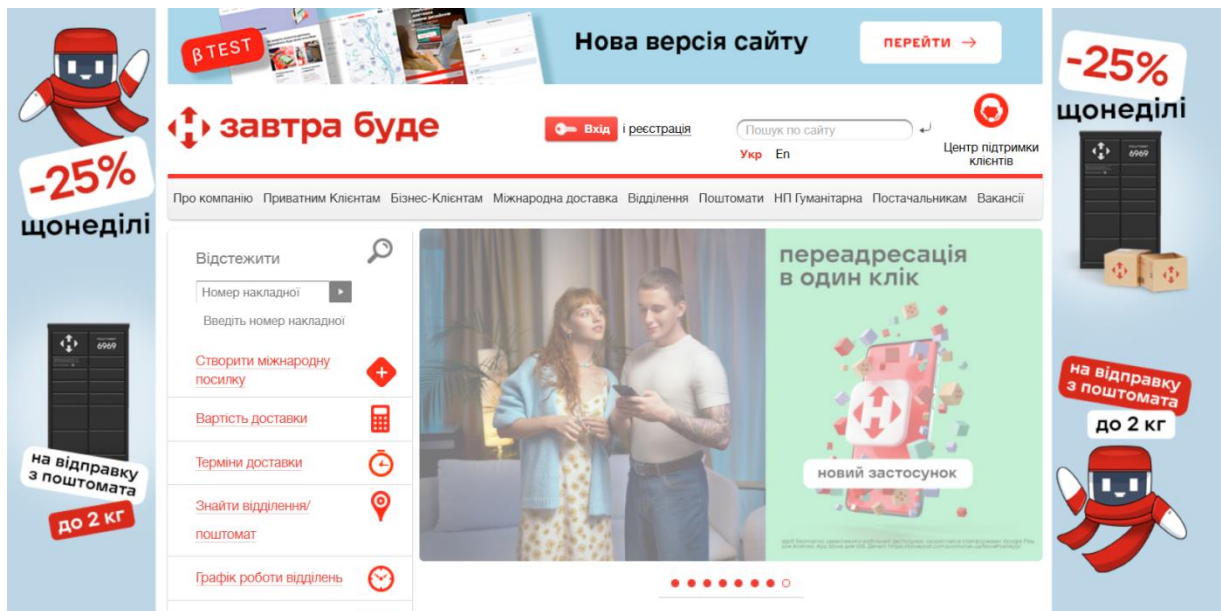


Рисунок 1.2 – Головна сторінка сайту Нової пошти [15]

Під час війни «Нова Пошта» адаптувала свою роботу до нових умов, враховуючи безпеку співробітників і клієнтів, а також необхідність підтримувати логістичні процеси в умовах воєнного стану. Під час активних бойових дій деякі відділення «Нова Пошта» були тимчасово закриті в зонах бойових дій, особливо на сході, півдні та в зонах, де існувала безпосередня загроза для безпеки людей. Водночас компанія оперативно перевела свої відділення в більш безпечні райони та поновила їх роботу, коли дозволяла ситуація.

Через повітряні тривоги та інші обмеження, компанія деякі відділення працювала за обмеженим графіком. Наприклад, в окремих регіонах можливе тимчасове призупинення роботи на час повітряної тривоги, а також закриття відділень під час найбільших військових загроз. «Нова Пошта» створила мобільні точки обслуговування, які могли працювати в безпечних зонах або переміщатися з одного міста до іншого.

В умовах небезпеки та обмежень багато клієнтів користуються поштоматами для отримання та відправлення посилок, що дозволяє мінімізувати контакт з людьми і зберегти логістичні процеси. Компанія активно співпрацює з державними органами, благодійними організаціями та бізнесами, надаючи послуги з доставки гуманітарної допомоги.

Після того, як ситуація дозволяє, «Нова Пошта» оперативно відновлює роботу закритих відділень, часто використовуючи для цього нові технології, такі як мобільні відділення або поштомати, для забезпечення безперебійної доставки. Таким чином, компанія максимально адаптується до ситуації, зберігаючи свою логістичну інфраструктуру і намагаючись зберегти доступність послуг для всіх клієнтів, навіть у складних умовах.

Станом на початок 2025 року, мережа «Нова пошта» в Україні налічує 13 208 відділень та 24 002 поштомати, що забезпечують доставку в понад 10 000 населених пунктів по всій країні

Стратегія бренду «Нова Пошта» зосереджена на створенні бездоганної логістичної інфраструктури, що дозволяє забезпечити швидкість, зручність та надійність доставки [15].

Компанія асоціюється з максимально швидкою доставкою, що є її ключовою конкурентною перевагою. Для цього вона використовує сучасне обладнання, оптимізовані маршрути та інноваційні рішення. Відділення компанії розташовані практично у кожному населеному пункті, а також клієнти мають можливість

використовувати онлайн-інтерфейси для замовлення послуг, що робить процес максимально зручним.

«Нова Пошта» активно просуває імідж компанії, що постійно впроваджує інновації в галузі логістики, такі як автоматизація процесів, дрони для доставки, безконтактна доставка і новітні методи оплати. Компанія позиціонується як лідер на ринку доставки в Україні, орієнтуючись на різні сегменти клієнтів: від фізичних осіб до бізнесу (особливо малого і середнього) [15].

Комунікаційна стратегія бренду «Нова Пошта» охоплює численні канали і методи взаємодії з клієнтами, включаючи рекламні кампанії. Рекламні кампанії «Нова Пошта» зазвичай націлені на підвищення впізнаваності бренду та демонстрацію його основних переваг. Часто компанія використовує телевізійну рекламу, рекламу в Інтернеті, а також зовнішню рекламу (банери, білборди). Ці кампанії підкреслюють швидкість доставки, зручність та технологічні інновації.

«Нова Пошта» активно використовує соціальні мережі для комунікації з клієнтами. Вона веде офіційні сторінки в Instagram, Facebook, LinkedIn та інших платформах, де регулярно публікуються новини компанії, корисні поради для клієнтів, інформація про нові послуги та акції. Це дозволяє бренду підтримувати постійний контакт з аудиторією, оперативно реагувати на запити та негативні відгуки.

Для підвищення впізнаваності бренду «Нова Пошта» активно працює з різними партнерами, включаючи великі ритейл-компанії, онлайн-магазини та фінансові установи. Наприклад, компанія співпрацює з відомими брендами, забезпечуючи їх доставку продукції.

Компанія активно використовує програми лояльності, надаючи своїм постійним клієнтам знижки, бонуси та спеціальні пропозиції. Це дозволяє утримувати клієнтів і стимулювати повторні покупки.

Важливою частиною комунікації є ефективна система підтримки клієнтів. «Нова Пошта» пропонує різноманітні канали для зв'язку: телефонну лінію, онлайн-

чат на сайті, а також месенджери (WhatsApp, Viber), що дозволяє клієнтам швидко отримувати відповіді на питання та вирішувати проблеми [15].

Візуальний стиль бренду «Нова Пошта» є яскравим, сучасним і легко впізнаваним. Чіткий і простий логотип з червоним кольором символізує енергію, динамізм і швидкість. Основний колір – червоний, асоціюється з динамічністю і активністю, а також чорний і білий, які надають бренду солідності та професіоналізму. Прості та сучасні шрифти легко читаються. Бренд «Нова Пошта» активно використовує цей стиль у всіх своїх рекламних матеріалах, на упаковках та в онлайн-ресурсах.

«Нова Пошта» є яскравим прикладом успішного бренду, що орієнтується на інновації, високу якість обслуговування та зручність для клієнтів. Її стратегія базується на швидкості, доступності, технологічних інноваціях і максимальній зручності для кінцевого споживача. Вона використовує різноманітні канали комунікації для підтримки активного зв'язку з аудиторією та підтримує імідж лідера на ринку доставки в Україні [15].

«Нова пошта» щодня обслуговує сотні тисяч клієнтів, що зумовлює необхідність автоматизованих систем обліку (ERP, CRM), застосування електронних реєстрів та сканерів штрих-кодів, щоденне формування великої кількості первинних документів (накладні, акти прийому-передачі, чеки, квитанції тощо).

Використання післяплати (накладеного платежу) впливає на специфіку обліку. При цьому доходи визнаються не в момент відправки, а після отримання коштів від одержувача, необхідний контроль дебіторської заборгованості за отриманими, але ще не перерахованими сумами, бухгалтерський облік включає рахунки для обліку грошових коштів в дорозі.

Онлайн-сервіси і платіжні системи вимагають інтеграції бухгалтерського обліку з платіжними шлюзами, банками та мобільними додатками, електронного

документообігу з покупцями та замовниками, оперативного формування звітності щодо надходжень по кожному контрагенту.

Серед клієнтів ТОВ «Нова пошта» - як фізичні особи, так і юридичні особи. Це вимагає ведення обліку за кожним контрагентом окремо, використання аналітичного обліку на рахунку 361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями», регулярного акту звірки розрахунків із замовниками.

Таблиця 1.1 – Фінансові показники діяльності ТОВ «НОВА ПОШТА» [Дод. А-В]

Показники	2022 рік	2023 рік	2024 рік	Відхилення 2024 /2022	Приріст, %	Відхилення 2024/ 2023	Приріст, %
Кількість персоналу, чол	27819	26327	27 509	-310	-1,11	1 182	4,49
Дохід (тис грн)	23687034	36468879	44779857	21092823	89,05	8310978	22,79
Чистий прибуток (тис грн)	2135960	3967156	2 500 331	364371	17,06	-1466825	-36,97
Активи (тис грн)	15754920	23101706	31466583	15711663	99,73	8364877	36,21
Гроші та їх еквіваленти (тис грн)	673522	1079267	2659570	1986048	294,88	1580303	146,42
Довгострокові зобов'язання (тис грн)	3787630	5337000	9130389	5342759	141,06	3793389	71,08
Поточні зобов'язання (тис грн)	5451218	8256398	10747815	5296597	97,16	2491417	30,18
Власний капітал (тис грн)	6516072	9508308	11588379	5072307	77,84	2080071	21,88

Продовження таблиці 1.1

Коефіцієнт поточної ліквідності	63,03	52,47	65,48	2,45	3,89	13,01	24,80
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	13,7	13,12	27,84	14,14	103,21	14,72	112,20
Коефіцієнт швидкої ліквідності	55,28	47,46	61,77	6,49	11,74	14,31	30,15
Коефіцієнт автономії	41,36	41,16	36,83	-4,53	-10,95	-4,33	-10,52
Рентабельність активів (ROA)	13,56	17,17	7,95	-5,61	-41,37	-9,22	-53,70
Рентабельність власного капіталу (ROE)	38,81	49,51	23,7	-15,11	-38,93	-25,81	-52,13
Чиста маржа	9,02	10,88	5,58	-3,44	-38,14	-5,30	-48,71
Коефіцієнт покриття необоротних активів власним капіталом	52,89	50,66	47,44	-5,45	-10,30	-3,22	-6,36
Коефіцієнт заборгованості	34,6	35,74	34,16	-0,44	-1,27	-1,58	-4,42

У 2023 році відбулося незначне скорочення персоналу на 1 492 особи, що могло бути пов'язане з оптимізацією витрат або автоматизацією процесів. У 2024 році кількість працівників зросла на 1 182 особи, що свідчить про розширення діяльності, відкриття нових відділень або зростання обсягів послуг. Загальна динаміка 2022–2024 рр. є стабільною.

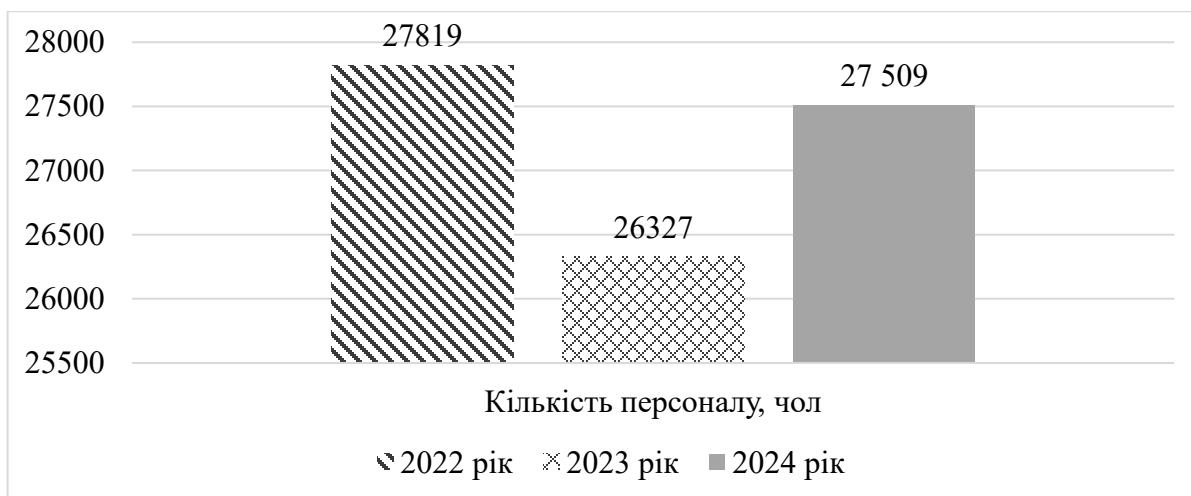


Рисунок 1.3 – Динаміка чисельності персоналу ТОВ «НОВА ПОШТА» протягом 2022-2024 року [Дод. А-В]

З 2022 до 2024 року дохід зріс на 89,05 %, що свідчить про активне зростання компанії. Основними чинниками є збільшення обсягів доставки, зростання електронної комерції, розширення послуг міжнародної доставки та логістичних сервісів. Приріст у 2024 році порівняно з 2023 роком також суттєвий – 22,79 %, що вказує на збереження позитивної динаміки.

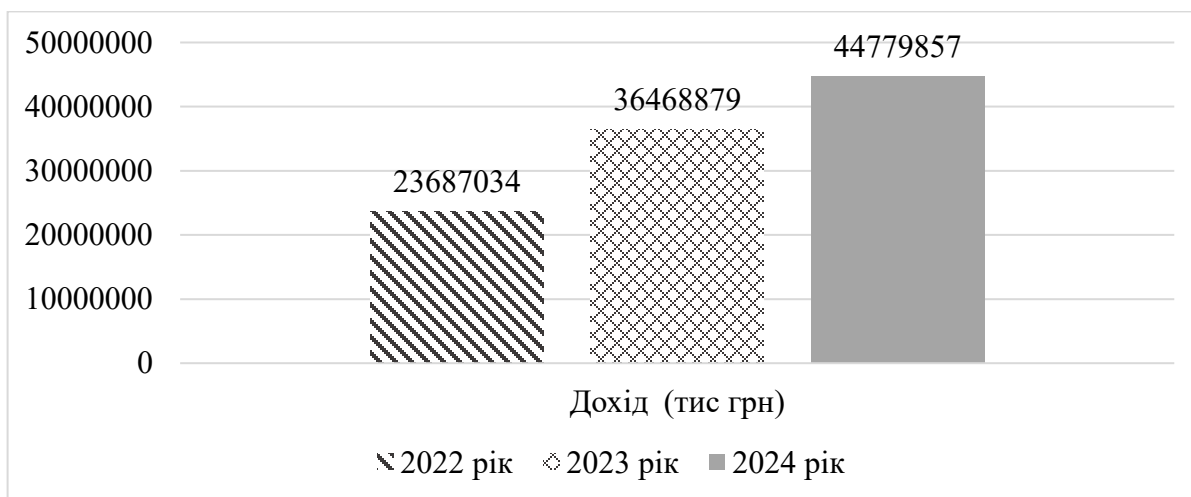


Рисунок 1.4 – Динаміка доходу ТОВ «НОВА ПОШТА» протягом 2022-2024 року [Дод. А-В]

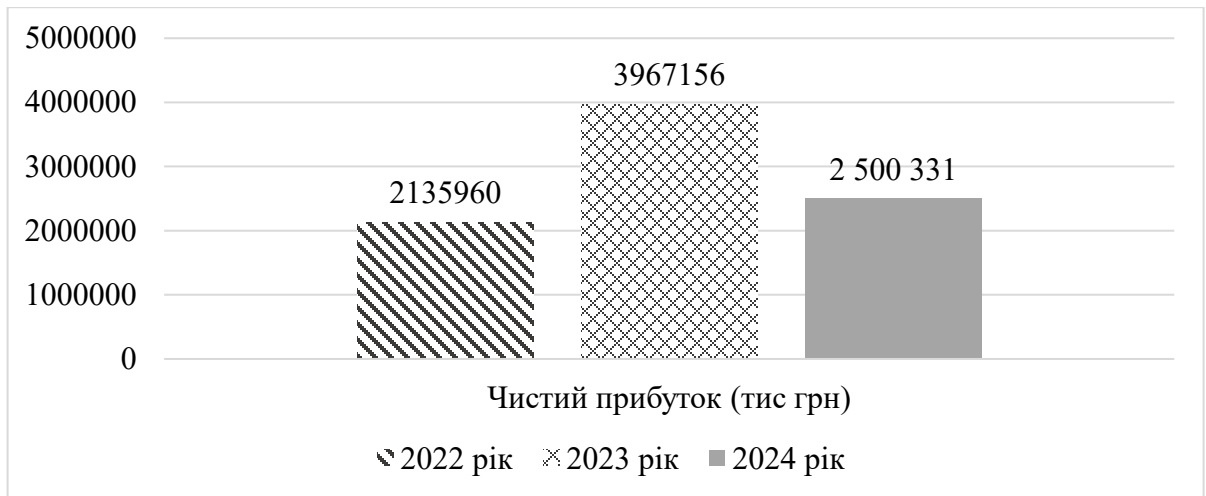


Рисунок 1.5 – Динаміка доходу ТОВ «НОВА ПОШТА» протягом 2022-2024 року [Дод. А-В]

Попри зростання доходів, у 2024 році спостерігається зниження чистого прибутку на 36,97 % порівняно з 2023 роком. Це може бути наслідком підвищення операційних витрат, збільшення собівартості послуг, інфляційного тиску або витрат на розширення інфраструктури. Загальний приріст за період 2022–2024 років становить 17,06 %.

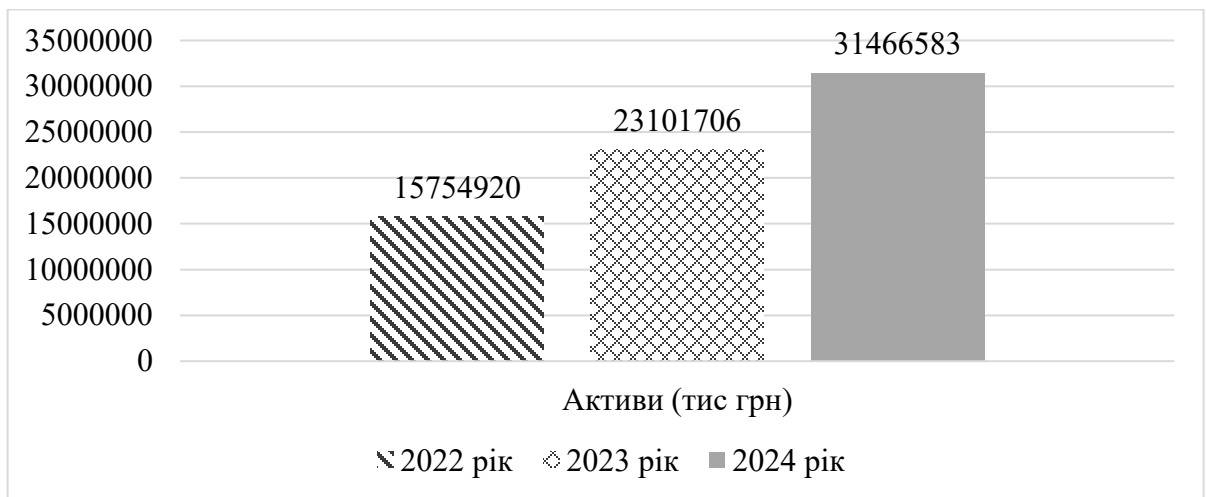


Рисунок 1.5 – Динаміка активів ТОВ «НОВА ПОШТА» протягом 2022-2024 року [Дод. А-В]

Активи компанії за три роки майже подвоїлися, що свідчить про значне зростання ресурсної бази. Це зумовлено інвестиціями в транспорт, ІТ-

інфраструктуру, логістичні центри та інші основні засоби. У 2024 році спостерігається зростання на 36,21 % порівняно з 2023 роком.

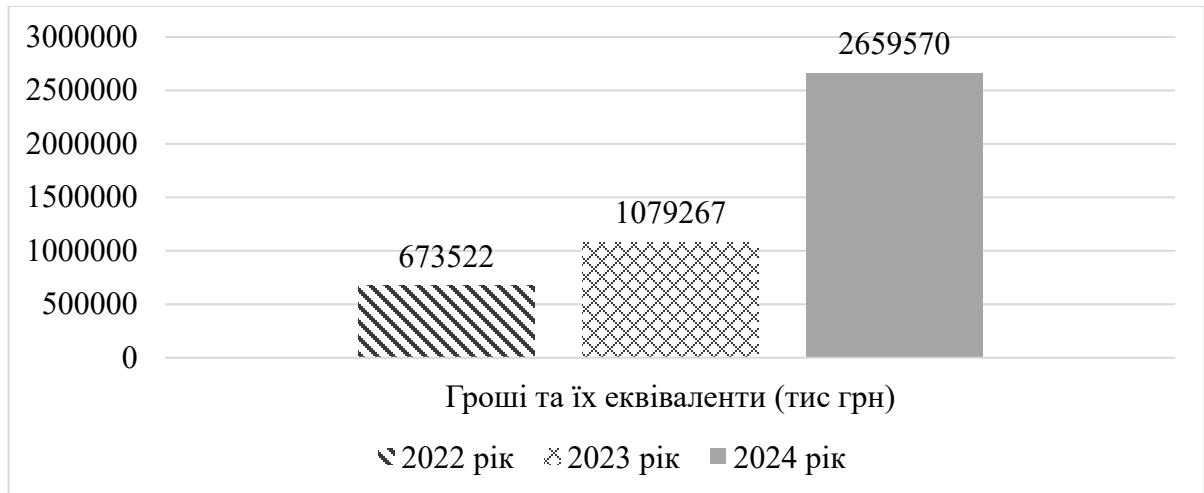


Рисунок 1.6 – Динаміка грошових коштів ТОВ «НОВА ПОШТА» протягом 2022-2024 року [Дод. А-В]

Різке зростання грошових коштів у 2024 році (майже втричі більше, ніж у 2023) може бути наслідком збільшення обсягів передоплат, післяплати, або залишків грошових коштів на розрахункових рахунках наприкінці року. Це свідчить про підвищення ліквідності компанії.

Суттєве зростання довгострокових зобов'язань у 2024 році може вказувати на залучення нових кредитів або лізингових зобов'язань для фінансування капітальних інвестицій, модернізації логістичної інфраструктури або масштабування ІТ-сервісів.

Поточні зобов'язання також збільшились майже на третину, що може бути пов'язано зі зростанням короткострокових боргів перед постачальниками, нарахованими, але не сплаченими податками, або поточними розрахунками за післяплатою.

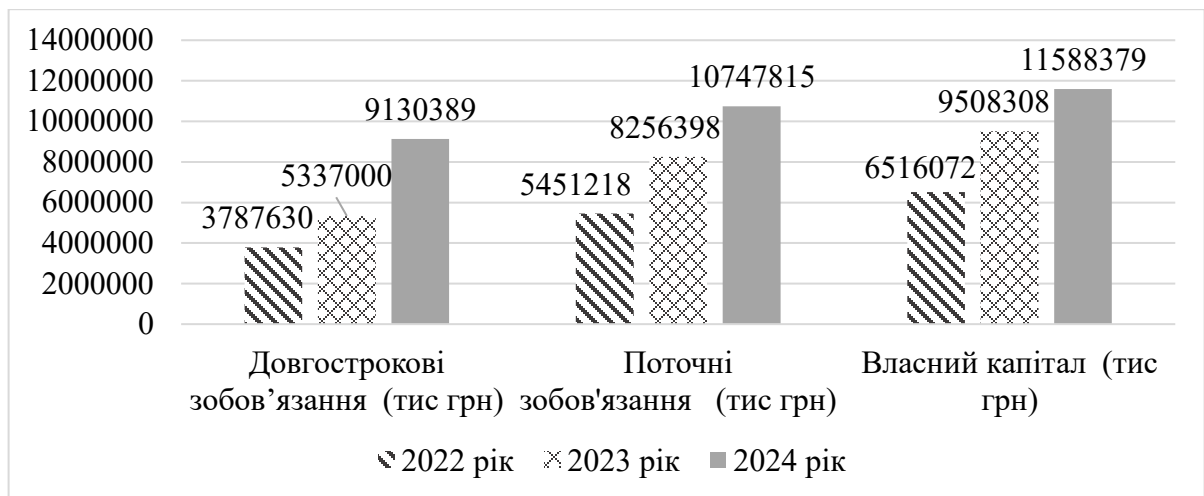


Рисунок 1.7 – Динаміка зобов'язань та власного капіталу ТОВ «НОВА ПОШТА» протягом 2022-2024 року [Дод. А-В]

Власний капітал демонструє позитивну динаміку, що є результатом акумулювання нерозподіленого прибутку та стабільної операційної діяльності. Збільшення капіталу свідчить про фінансову стійкість компанії.

У 2023 році відбулося зниження показника поточної ліквідності, однак у 2024 році спостерігається його відновлення до рівня 65,48. Це вказує на посилення платоспроможності підприємства у короткостроковому періоді.

Різне зростання коефіцієнта абсолютної ліквідності у 2024 році свідчить про значне збільшення обсягу грошових коштів, що зміцнює можливості компанії виконувати зобов'язання перед кредиторами негайно.

Коефіцієнт швидкої ліквідності зріс з 47,46 до 61,77, що демонструє зростання здатності компанії погашати короткострокові зобов'язання без реалізації запасів.

Незначне зниження показника автономії з 41,36 % до 36,83 % у 2024 році свідчить про деяке зменшення частки власного капіталу в загальній структурі джерел фінансування. Це свідчить про поступове збільшення залежності від зовнішніх джерел.

Зниження рентабельності активів з 17,17 % у 2023 році до 7,95 % у 2024 році свідчить про зменшення ефективності використання активів для генерування прибутку, попри їх зростання. Причиною є зниження чистого прибутку.

Аналогічно, зниження рентабельності власного капіталу до 23,7 % може бути пов'язане зі зростанням витрат, зменшенням прибутку, або змінами у структурі фінансування.

Зниження показника чистої маржі майже вдвічі – з 10,88 % до 5,58 % - свідчить про погіршення прибутковості кожної гривні доходу. Це свідчить про збільшення витрат, можливо, внаслідок зростання цін на паливо, інфляції або операційних витрат.

Поступове зменшення показника покриття необоротних активів власним капіталом вказує на те, що зростання необоротних активів відбувається частково за рахунок залучених коштів, а не тільки власного капіталу, що є нормальним за умов інвестування.

Коефіцієнт заборгованості залишається відносно стабільним, що свідчить про збереження оптимального балансу між залученими і власними коштами у структурі капіталу підприємства.

Надання супутніх послуг (зберігання, пакування, страхування тощо) впливає на побудову обліку – потрібно виділяти доходи за видами послуг, ведеться детальний аналітичний облік по кожному виду операцій.

Особливості діяльності ТОВ «Нова пошта», такі як масовий характер операцій, надання післяплати, автоматизація процесів і мультиканальність розрахунків, обумовлюють необхідність:

- побудови гнучкої та автоматизованої системи обліку;
- активного використання аналітичного обліку та внутрішнього контролю;
- впровадження сучасних ІТ-рішень для забезпечення оперативності та достовірності інформації щодо розрахунків з вітчизняними покупцями і замовниками.

РОЗДІЛ 2

СИСТЕМА ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ВІТЧИЗНЯНИМИ ПОКУПЦЯМИ І ЗАМОВНИКАМИ В ТОВ «НОВА ПОШТА» ТА ЇЇ ВДОСКОНАЛЕННЯ

2.1. Документування розрахунків з вітчизняними покупцями і замовниками

Розрахунки з покупцями є важливою частиною бухгалтерського обліку, оскільки вони безпосередньо впливають на грошові потоки, ліквідність та фінансову стабільність підприємства. Для ефективного ведення обліку необхідна чітка організація документообігу та використання відповідних первинних документів, що підтверджують кожну господарську операцію.

Облік розрахунків з покупцями ведеться для відображення фактів реалізації товарів, робіт або послуг, контролю за своєчасністю надходження грошових коштів, формування достовірної фінансової звітності, оцінки ризику неповернення дебіторської заборгованості, прийняття управлінських рішень щодо умов оплати, кредитування тощо.

Первинні документи є підставою для здійснення бухгалтерських записів. Вони повинні відповідати вимогам Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» №996-XIV та Положенню про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку.

Обов'язковими реквізитами первинного документа є назва документа, дата складання, назва підприємства, що склало документ, зміст і обсяг господарської операції, одиниця виміру, підписи відповідальних осіб.

У процесі ведення обліку розрахунків з покупцями використовується низка первинних документів, які виконують функцію юридичного підтвердження здійснених господарських операцій. Вони фіксують кожен етап взаємовідносин між продавцем і покупцем – від укладення домовленості до остаточного розрахунку.

Кожен документ має своє чітке призначення, безпосередньо впливає на бухгалтерські записи та є основою для податкового й управлінського обліку.

Одним із перших документів у процесі реалізації є рахунок-фактура. Його основна функція полягає в тому, щоб зафіксувати намір продавця здійснити поставку товару або надати послугу. У рахунку зазначаються найменування продукції або послуги, їх кількість, ціна за одиницю, загальна вартість, умови оплати, а також реквізити постачальника й покупця. Хоча рахунок-фактура не є обов'язковим документом згідно з бухгалтерськими стандартами, він широко використовується в діловій практиці як передумова для подальшого оформлення операції.

Після фактичної реалізації продукції, у разі якщо операція підлягає оподаткуванню податком на додану вартість (ПДВ), обов'язково складається податкова накладна. Вона є ключовим документом у системі податкового обліку, оскільки саме на її підставі покупець має право на податковий кредит, а продавець зобов'язаний нарахувати податкове зобов'язання. Податкова накладна оформлюється в електронному вигляді з використанням кваліфікованого електронного підпису і реєструється в Єдиному реєстрі податкових накладних.

У разі надання послуг або виконання робіт оформлюється акт приймання-передачі виконаних робіт (послуг). Цей документ підтверджує, що замовник прийняв від виконавця послуги або роботи у визначеному обсязі, якості та в строк. В акті зазначається перелік робіт, їх кількість, вартість та дата виконання. Підписання акту обома сторонами означає завершення зобов'язань постачальника за договором і виступає підставою для нарахування доходу та виникнення дебіторської заборгованості.

У випадку реалізації товарно-матеріальних цінностей складається накладна на відпуск товару. Найпоширенішими формами є товарна накладна (ТОРГ-12) та товарно-транспортна накладна. Цей документ засвідчує передачу товару від продавця до покупця. У ньому фіксуються номенклатура товару, кількість, ціна,

умови поставки, підписи відповідальних осіб. Накладна є не лише обліковим документом, але й має важливе значення для юридичного захисту інтересів сторін у разі виникнення спорів.

Оплата за отримані товари або послуги здійснюється шляхом безготівкового або готівкового розрахунку. Якщо покупець сплачує кошти через банківську установу, складається платіжне доручення. Це документ, який покупець надає своєму банку для переказу певної суми на рахунок постачальника. У платіжному дорученні зазначаються платник, одержувач, сума, призначення платежу та дата операції. Платіжне доручення є юридичним підтвердженням факту ініціації платежу.

У разі здійснення оплати готівкою застосовується касовий чек або прибутковий касовий ордер. Касовий чек видається через реєстратор розрахункових операцій (РРО) при розрахунках у сфері торгівлі чи послуг, а прибутковий касовий ордер використовується для обліку надходжень готівки в касу підприємства. Обидва документи засвідчують отримання грошових коштів та є основою для внесення відповідної інформації до касової книги.

Після завершення розрахунків банк формує виписку з банківського рахунку. Це зведений документ, який містить усі операції за певний період, у тому числі надходження коштів від покупців. Виписка банку є первинним документом, на підставі якого бухгалтер вносить записи у журнал господарських операцій та підтверджує факт отримання платежів.

Отже, сукупність первинних документів, які використовуються в обліку розрахунків з покупцями, забезпечує юридичну, бухгалтерську та податкову достовірність господарських операцій. Правильне та своєчасне їх оформлення є передумовою для ефективного контролю за дебіторською заборгованістю та гарантією прозорості фінансових відносин між підприємствами.

Документообіг – це послідовний процес створення, передавання, обробки, зберігання та використання документів, які забезпечують облік господарських операцій.

Таблиця 2.1 - Типова схема документообігу у ТОВ «Новва пошта» [15]

№	Процес	Характеристика
1	Укладання договору з покупцем	1.Визначаються умови поставки, строки, ціна, порядок розрахунків, штрафні санкції тощо. 2.Договір реєструється у журналі договорів підприємства.
2	Виставлення рахунку покупцеві	Рахунок фіксує вартість товарів/послуг і умови оплати
3	Передача товару чи надання послуг	Супроводжується накладною, актом виконаних робіт
4	Оформлення податкової накладної	Якщо операція оподатковується ПДВ
5	Надходження оплати від покупця	Підтверджується платіжним дорученням, банківською випискою або касовим документом
6	Відображення операції в обліку	Здійснюється бухгалтерський запис у журналі господарських операцій
7	Контроль дебіторської заборгованості	Аналіз строків оплати, формування резерву сумнівних боргів

Для обліку розрахунків з покупцями використовується рахунок 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками». По Дт збільшується дебіторська заборгованість при реалізації продукції, по Кт зменшується при надходженні коштів. Допоміжні субрахунки можуть використовуватись для окремих покупців, за валютами, за строками оплати (поточна, прострочена, сумнівна).

Всі первинні документи повинні зберігатися відповідно до вимог законодавства:

- Мінімальний термін зберігання – 3 роки, але документи, що мають податкове значення, зберігаються не менше 1095 днів з моменту подання відповідної звітності.
- Ведеться реєстр документів, визначається відповідальна особа за їх зберігання.

- Використовується система архівації – як паперових, так і електронних документів (при електронному документообігу з цифровими підписами).

Рационально організований документообіг та системне ведення первинної документації в розрахунках з покупцями забезпечує прозорість господарських операцій, правове підтвердження зобов'язань, належне бухгалтерське відображення, контроль за дебіторською заборгованістю, зниження ризику втрати доходів через помилки або зловживання. Комплексний підхід до організації обліку розрахунків з покупцями є основою для ефективного управління фінансами підприємства.

2.2. Синтетичний та аналітичний облік розрахунків з вітчизняними покупцями і замовниками

Синтетичний облік ведеться в загальному обліку за допомогою рахунків бухгалтерського обліку, що згідно з Планом рахунків бухгалтерського обліку в Україні, передбачає основний рахунок 361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями». На цьому рахунку узагальнюється інформація про заборгованість покупців (замовників) за товари, роботи та послуги.

Таблиця 2.2 – Відображення в обліку розрахунків з покупцями у ТОВ «Нова пошта» [15]

№	Зміст операції	Дт	Кт
1	Виписано рахунок наданих послуг	361	703 (702)
2	Отримано оплату від покупця	311 (301)	361
3	Надано знижку після оплати (бонус, коригування)	704	361
4	Списано безнадійну дебіторську заборгованість	944	361

Аналітичний облік деталізує інформацію в межах кожного контрагента. Також розподіл є по договорах, підрозділах, типах послуг (доставка, зберігання, логістика). Облік ведеться в реєстрах обліку або спеціалізованій обліковій системі (BAS ERP, 1С:Підприємство).

Аналітичні реквізити включають код клієнта/замовника, назва організації/ПІБ фізичної особи, номер договору, дата здійснення операції, вид послуги, сума боргу або переплати

ТОВ «НОВА ПОШТА» надає послуги з доставки, тому:

- всі операції обліку розрахунків з покупцями відображають після фактичного надання послуг;
- важливим елементом є передоплата або постоплата – це впливає на момент визнання доходу і ведення обліку;
- використовуються акти наданих послуг та системи електронного документообігу, що автоматизують аналітичний облік;
- широко застосовується касовий метод для клієнтів-фізичних осіб.

Таблиця 2.3 – Аналітичні дані клієнтів ТОВ «Нова пошта» [15]

Дата	Покупець (Клієнт)	Договір	Послуга	Сума, грн	Сальдо
2025-04-01	ТОВ Мегаторг	№45	Доставка	5 000	0
2025-04-03	ПП УкрСервіс	№78	Зберігання	2 500	+2 500
2025-04-05	ФОП Іваненко С.О.	№103	Доставка	1 200	0

Контроль дебіторської заборгованості передбачає щомісячний аналіз дебіторської заборгованості, використання звіту по простроченій заборгованості, робота з неплатниками: дзвінки, повідомлення, акт-претензії.

Облік розрахунків з покупцями в ТОВ «НОВА ПОШТА» організований за принципами систематизації (синтетика) – через рахунок 361, деталізації (аналітика)

– по кожному замовнику, договору, типу послуги, автоматизації – завдяки сучасним інформаційним системам, контролю – регулярний аналіз заборгованості, інтеграція з CRM.

Таблиця 2.4 – Бухгалтерські проведення по рахунку 361 у ТОВ «Нова пошта» [15]

№	Зміст операції	Дт	Кт	Сума, грн.	Примітка
1	Нараховано дохід від доставки за договором	361	703	5 000	Виставлено рахунок клієнту
2	Надійшли кошти від покупця на поточний рахунок	311	361	5 000	Оплата отримана
3	Нараховано дохід від зберігання вантажу	361	703	2 500	Послуга надана
4	Отримано передоплату за послуги	311	681	3 000	Передоплата
5	Визнано дохід після надання послуги	681	703	3 000	Списано передоплату в дохід
6	Списано безнадійну дебіторську заборгованість	944	361	1 200	Заборгованість прострочено
7	Надано знижку клієнту (коригування)	704	361	500	Постфактум-коригування суми

Таблиця 2.5 – Оборотно-сальдова відомість за рахунком 361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями» за квітень 2025 року ТОВ «Нова пошта» [15]

№	Покупець	Сальдо на поч.	Обороти за місяць	Сальдо на кінець
		Дт	Кт	Дт
1	ТОВ Мегаторг	0	0	5000
2	ПП УкрСервіс	0	0	2500
3	ФОП Іваненко С.О.	1200	0	0
4	ТОВ Альфа-Логістика	0	0	3000
5	ТОВ ГлобалТрейд	0	0	0
	Разом:	1200	0	10000

Від’ємне сальдо – це переплата клієнта або надана знижка, що не відображена через коригувальний документ. Сальдо на початок – залишок заборгованості клієнта або переплати. Обороти за дебетом – нараховано заборгованість (доходи). Обороти за кредитом – це оплата від клієнтів або коригування (знижки, списання). Сальдо на кінець – залишок заборгованості або переплати.

Таблиця 2.6 – Облік розрахунків з вітчизняними покупцями і замовниками з документальним оформленням у ТОВ «НОВА ПОШТА» [15]

№ з/п	Зміст господарської операції	Дебет	Кредит	Документ оформлення	Відповідальний
1	Відвантажено продукцію вітчизняним покупцям	361	701	Накладна, акт, рахунок-фактура	Менеджер з продажів
2	Відвантажено продукцію на експорт	362	701	Експортна митна декларація, інвойс	ЗЕД-менеджер
3	Відображено нарахування податкових зобов’язань з ПДВ	701	641	Податкова накладна	Бухгалтер з ПДВ
4	Відображено дохід від реалізації виробничих запасів, МШП	361	712	Акт передачі, накладна	Комірник / економіст
5	Отримано готівку від покупців та замовників за відвантаженою продукцію	301	361	Касовий ордер	Касир
6	Оплачено заборгованість покупцем на поточний рахунок в банку	311	361	Виписка з банку	Бухгалтер з розрахунків
7	Відображено суми отриманих авансів, зараховані при пред’явленні покупцям рахунків за товар	681	361	Рахунок, акт звірки	Бухгалтер з договорів
8	Списана дебіторська заборгованість покупців, що визнана безнадійною	944	36	Акт інвентаризації, рішення керівництва	Головний бухгалтер
9	Нараховано негативну курсову різницю по дебіторській заборгованості	945	362	Акт розрахунку курсових різниць	Бухгалтер з валют. обліку
10	Відображено позитивну курсову різницю по дебіторській заборгованості	362	714	Акт розрахунку курсових різниць	Бухгалтер з валют. обліку

Постачальник (виконавець) ТОВ «Нова Пошта» Адреса вул. Відправлення, 15, м. Київ, 03150, Україна IBAN UA12 3456 7891 2345 6789 1234 5678 9 в АТ «ПриватБанк» МФО 305299 р.н.о.к.п.п. 26004012345678 Телефон +380 67 123 45 67		РАХУНОК-ФАКТУРА № INV-0001 від " 26 " 5 2025 року до договору № 			
Платник Іваненко Тетяна		Доповнення			
Найменування		Од. вим.	К-сть	Ціна	Сума
Послуги доставки вантажу по Україні		1	1	500,00	500,00
Всього					500,00
Податок на додану вартість (ПДВ)					100,00
Загальна сума					600,00
Загальна сума, що підлягає оплаті		шістсот		грн.	00

Примітка:
 1) Рахунок дієвий протягом 2 (двох) робочих днів наступних за датою рахунку
 2)

Рисунок 2.1 – Рахунок-фактура ТОВ «НОВА ПОШТА» [15]

ВИДАТКОВА НАКЛАДНА № 1
15 листопада 2024 р

**Постачальник**

ФОП Продавченко Іван Васильович
Україна, 12345, Черкаська область, м. Золотоноша, вул. Короля Данила 8
РНОКПП 1234567890
Р/р UA11111111111111111111111111111111
МФО 305299
АТ КБ "ПРИВАТБАНК"

Одержувач

ТОВ «Нова Пошта»
вул. Відправлення, 15, м. Київ, 03150, Україна
ЄДРПОУ: 12345678
IBAN: : UA12 3456 7891 2345 6789 1234 5678 9
МФО: 305299
АТ «ПриватБанк»



№	Найменування	Кількість	Од.вим.	Ціна без ПДВ	Ставка ПДВ	Сума без ПДВ	Сума з ПДВ
1.	Товар 1	1	шт.	2500.00	0.00	2500.00	2500.00
2.	Товар 2	1	шт.	1500.00	0.00	1500.00	1500.00

Разом без ПДВ: 4000.00
ПДВ: 0.00
Всього з ПДВ: 4000.00

Чотири тисячі гривень 00 копійок

Рисунок 2.2 – Видаткова накладна ТОВ «НОВА ПОШТА» [15]

2.3. Аналіз стану розрахунків з вітчизняними покупцями і замовниками

Сучасні кризові умови господарювання зумовлюють необхідність вирішення низки актуальних проблем, пов'язаних з організацією та методологією обліку дебіторської заборгованості покупців і замовників. Особливої уваги потребує правильне відображення в обліковій системі операцій з виникнення та погашення дебіторської заборгованості, а також її сумнівного, простроченого чи безнадійного характеру. В умовах фінансової нестабільності підприємств, що значною мірою спричинена воєнним станом, проблема несвоєчасних або взагалі відсутніх платежів

набуває особливої гостроти. Заборгованість, яка погашається із затримкою або не в повному обсязі, визнається як сумнівна або навіть безнадійна.

У таких умовах критичним елементом ефективного управління дебіторською заборгованістю є своєчасне узгодження умов договорів, зокрема термінів відвантаження продукції та строків оплати. Також важливо забезпечити оперативне отримання достовірної інформації про обсяги реалізації та виручку, а також організувати дієвий контроль за своєчасністю розрахункових операцій, пов'язаних із реалізацією товарів, робіт чи послуг.

Виникнення дебіторської заборгованості традиційно супроводжується низкою ризиків, що виникають у процесі взаєморозрахунків між суб'єктами господарювання. За класифікацією Г. Ямненка, до таких ризиків належать виробничі, фінансові, операційні, ринкові, пов'язані з непередбаченою конкуренцією, бізнес-ризик, ризик вибору ненадійного контрагента, реалізаційні, кредитні, митні, ризик рейдерства та навмисного банкрутства тощо.

Воєнний стан суттєво ускладнив процес здійснення взаєморозрахунків, зробивши його ризикованим. Одним із ключових ризиків у таких умовах є проблеми з оплатою, що виникають через порушення нормального функціонування підприємств і фінансово-банківської системи. Це загрожує несвоєчасним або повним непогашенням заборгованості за поставлену продукцію, що безпосередньо впливає на зниження прибутковості або може спричинити збитки.

Додатковими ризиками виступають зменшення попиту на продукцію та втрати клієнтів, що негативно позначається на обсягах продажів і загальному фінансовому стані підприємства. Водночас ринкова нестабільність може спричинити дефіцит продукції, що унеможливить повернення коштів за виданими авансами. До того ж воєнні події можуть спричинити коливання валютних курсів, що значною мірою впливає на ціну товарів та послуг.

Зміни у вартості товарно-матеріальних цінностей, які можуть бути раптовими та значними, також ускладнюють фінансові розрахунки між підприємствами. До

цього додаються порушення логістичних ланцюгів і змінення напрямків поставок, що спричиняє затримки постачання та зростання витрат на транспортування ресурсів.

Крім того, в умовах воєнного стану можуть запроваджуватись нові законодавчі акти та регуляторні заходи, які здатні суттєво вплинути на функціонування підприємств і рівень їх ризиків.

Для прийняття ефективних рішень щодо зниження ризику виникнення дебіторської заборгованості у розрахунках з покупцями та замовниками, керівництво підприємства має враховувати як внутрішні, так і зовнішні чинники, що впливають на її обсяг. Особливу увагу необхідно приділяти вдосконаленню підходів до організації облікового процесу та методики ведення обліку такої заборгованості.

Отримання повної, об'єктивної та своєчасної інформації про розрахунки з контрагентами, рух грошових коштів, пов'язаний із взаєморозрахунками за звітні та попередні періоди, забезпечується за допомогою системи бухгалтерського обліку. Зокрема, для фіксації операцій, пов'язаних із реалізацією продукції, використовуються відповідні бухгалтерські рахунки – з обліку розрахунків з покупцями та замовниками, доходів від реалізації, розрахунків з податків (зокрема ПДВ), а також рахунки грошових коштів.

Слід зауважити, що з моменту відвантаження продукції до отримання коштів від покупця активи підприємства перебувають у вигляді дебіторської заборгованості. Тому для оперативного прийняття управлінських рішень, контролю за дотриманням строків оплати, врегулювання спірних питань з боржниками, мінімізації суми заборгованості та недопущення її прострочення або списання як безнадійної необхідна актуальна та достовірна інформація з бухгалтерського обліку.

Однак ведення обліку дебіторської заборгованості в умовах воєнного стану супроводжується низкою специфічних проблем, серед яких:

1. Порушення комунікацій із контрагентами, розташованими на тимчасово окупованих територіях, що унеможлиблює або значно ускладнює погодження фінансових операцій і термінів оплати.
2. Зниження або повна втрата платоспроможності дебіторів, що призводить до зростання обсягів сумнівної та безнадійної заборгованості, а також ускладнює формування обґрунтованих резервів.
3. Обмеження в роботі банківських установ і зниження доступності до фінансових послуг, що впливає на оперативність отримання інформації про стан заборгованості.
4. Неможливість гарантування безпеки документообігу з контрагентами на окупованих територіях, що зменшує кількість підтверджуючих документів щодо розрахунків.
5. Потреба у додаткових коштах для забезпечення безперебійної роботи підприємства, пошуку нових ринків збуту, формування нових логістичних ланцюгів та підтримки фінансової стійкості.
6. Коливання валютного курсу, яке спричинило суттєві зміни у фінансових розрахунках із клієнтами та негативно позначилося на фінансовому результаті підприємств.

Унаслідок воєнного стану облік дебіторської заборгованості за розрахунками з покупцями та замовниками значно ускладнився і потребує особливої уваги з боку підприємств. Для збереження фінансової стабільності необхідно вирішити низку ключових завдань, пов'язаних із організацією та веденням обліку таких розрахунків, а саме:

- забезпечення своєчасного збору та аналізу інформації щодо заборгованості контрагентів і формування оперативної звітності про стан розрахунків;
- здійснення постійного контролю за строками платежів та їх фактичним виконанням;

- регулярне проведення звірки взаєморозрахунків з покупцями й замовниками задля уникнення простроченої заборгованості;
- аналіз платоспроможності контрагентів, оцінка ризиків неплатежів і розробка превентивних заходів для їх уникнення;
- ідентифікація сумнівної та безнадійної дебіторської заборгованості, формування резерву сумнівних боргів та вибір найбільш доцільного методу його обчислення;
- дотримання встановленого порядку документального оформлення операцій (відвантаження продукції, ціни, умов оплати, кількості тощо) та правильне їх відображення у бухгалтерському обліку та звітності.

Організація обліку розрахунків із покупцями та замовниками передбачає створення достовірної й актуальної інформаційної бази, використання типових форм договорів і первинної документації, постійний контроль за фінансовими зобов'язаннями та проведення періодичних звірок із контрагентами. Обов'язком бухгалтера є фіксація всіх господарських операцій у межах чинного законодавства та облікових стандартів.

Дебіторська заборгованість покупців і замовників є важливим елементом облікової політики підприємства. У «Наказі про облікову політику» визначаються основні методи, підходи й інструменти регулювання обліку дебіторської заборгованості. Ефективне управління цією заборгованістю можливе лише за умови правильного формування відповідних положень у межах облікової політики. Це стосується оцінки заборгованості, організації документообігу, проведення інвентаризації розрахунків, структурування робочого плану рахунків і правильного відображення інформації у фінансовій звітності.

Слід підкреслити, що положення облікової політики щодо дебіторської заборгованості мають безпосередній вплив на ключові показники фінансового стану підприємства та його результати діяльності.

2.4. Пропозиції щодо удосконалення обліку з урахуванням автоматизації та цифровізації

Формування елементів облікової політики щодо розрахунків з покупцями та замовниками потребує чіткого дотримання вимог чинного законодавства та нормативно-правових документів, зокрема Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку, таких як НП(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість», НП(С)БО 21 «Вплив змін валютних курсів» та інших.

До ключових елементів облікової політики стосовно товарної дебіторської заборгованості можна віднести:

- загальну класифікацію дебіторської заборгованості, що дає змогу об'єктивно оцінити її види в обліку та достовірно відобразити відповідну інформацію у фінансовій звітності;
- перелік бухгалтерських рахунків (зокрема субрахунків і аналітичних рахунків), які використовуються для обліку дебіторської заборгованості. Цей перелік визначається підприємством індивідуально та фіксується в його робочому Плані рахунків;
- методику розрахунку резерву сумнівних боргів, яку підприємство обирає самостійно, аргументуючи доцільність створення такого резерву і визначаючи конкретний спосіб його обчислення.

Під час організації синтетичного та аналітичного обліку розрахунків із дебіторами (покупцями та замовниками) доцільно відокремлювати облік розрахунків за відвантажену готову продукцію від обліку розрахунків за надані послуги (наприклад, оренду, транспортне обслуговування, спільне використання ресурсів тощо). Такий підхід сприяє більш ефективному контролю за розрахунками з окремими контрагентами та підвищує рівень деталізації та аналітичності облікової інформації.

Для підвищення аналітичності обліку та посилення контролю за розрахунками з покупцями й замовниками доцільним є розширення структури рахунку 36 наступним чином:

Чинна практика:

36 – Розрахунки з покупцями і замовниками

- 361 – Розрахунки з вітчизняними покупцями
- 362 – Розрахунки з іноземними покупцями

Запропонована деталізація:

361 – Розрахунки з вітчизняними покупцями і замовниками

1) 361.1 – Розрахунки з вітчизняними покупцями

- 361.11 – Розрахунки з юридичними особами
- 361.12 – Розрахунки з фізичними особами
- 361.13 – Розрахунки через роздрібну торговельну мережу
- 361.14 – Розрахунки за інші товари

2) 361.2 – Розрахунки з вітчизняними замовниками

- 361.21 – Розрахунки за типовими операціями
- 361.22 – Розрахунки за товарообмінними операціями

362 – Розрахунки з іноземними покупцями і замовниками

3) 362.1 – Розрахунки з іноземними покупцями

- 362.11 – Розрахунки з юридичними особами
- 362.12 – Розрахунки з фізичними особами

4) 362.2 – Розрахунки з іноземними замовниками

- 362.21 – Розрахунки за типовими операціями
- 362.22 – Розрахунки за бартерними операціями

Уточнені назви субрахунків і аналітичних рахунків є авторською розробкою та можуть адаптуватися під специфіку діяльності конкретного підприємства.

Перевагами такої деталізації вбачаємо забезпечення високої аналітичності даних; полегшення контролю за розрахунками з різними категоріями контрагентів;

підвищення прозорості фінансової звітності; полегшення проведення інвентаризації дебіторської заборгованості; можливість оперативного аналізу стану розрахунків та управління дебіторськими ризиками.

По-перше, доцільно впровадити єдину ERP-систему, яка інтегруватиме всі основні облікові процеси компанії: фінансовий облік, складський облік, транспортний облік і кадрове діловодство. Це дозволить вести облік у реальному часі, зменшить кількість помилок, викликаних ручним введенням даних, і підвищить прозорість управлінської звітності.

Наступним кроком може бути автоматизація складського обліку. Це означає застосування штрихкодів або QR-кодів для кожної одиниці вантажу, використання мобільних сканерів для швидкої інвентаризації, а також впровадження RFID-технологій, які автоматично відслідковують переміщення товарів. Завдяки цьому скорочується час на обробку вантажів і підвищується точність обліку.

Для підвищення ефективності роботи з документами варто перейти на цифровий документообіг. Це дозволить зменшити використання паперу і спростити обмін накладними, актами, звітами між підрозділами та зовнішніми партнерами. Використання електронних підписів забезпечить юридичну чинність таких документів, що пришвидшить узгодження та підписання.

Інтеграція з банківськими системами через API допоможе автоматизувати розрахункові операції: виписки по рахунках будуть автоматично завантажуватись у систему обліку, що значно полегшить звірку платежів і підготовку звітності з руху грошових коштів.

Використання хмарних технологій для зберігання облікових даних дасть можливість отримувати доступ до інформації з будь-якої локації, забезпечить надійне резервне копіювання і захист даних, а також полегшить масштабування системи у разі розширення бізнесу.

Для поглибленого аналізу фінансових і операційних показників доцільно використовувати бізнес-аналітичні платформи (BI). Вони дозволять автоматично

формувати наочні звіти і візуалізації, що сприятимуть прийняттю більш обґрунтованих управлінських рішень та прогнозуванню розвитку компанії.

Також автоматизація обліку трудових ресурсів за допомогою HRM-систем дозволить ефективно контролювати робочий час співробітників, автоматично розраховувати заробітну плату та планувати робочі зміни, що оптимізує кадровий менеджмент.

Впровадження мобільних додатків для кур'єрів і менеджерів дасть змогу оперативно оновлювати інформацію про статус доставки, прийом та повернення вантажів прямо в полі, що значно зменшить паперову роботу та пришвидшить процеси.

Нарешті, автоматичне ведення податкового обліку за допомогою спеціалізованих програм дасть змогу швидко і точно формувати податкові декларації, звіти, а також здійснювати звірку даних з податковою службою, знижуючи ризики помилок і штрафів.

Етапи / Місяці	Липень 2025	Серпень 2025	Вересень 2025	Жовтень 2025	Листопад 2025	Грудень 2025	Січень 2026	Лютий 2026
1. Аналіз потреб і планування								
2. Вибір та закупівля ERP-системи								
3. Впровадження ERP-системи								
4. Автоматизація складського обліку								
5. Впровадження цифрового документообігу								
6. Інтеграція з банківськими системами								
7. Міграція даних у хмару								
8. Впровадження ВІ-аналітики								
9. Автоматизація обліку персоналу								
10. Впровадження мобільних додатків								
11. Впровадження автоматичного податкового обліку								

Рисунок 2.3 – Графік для поетапного впровадження удосконалень обліку з автоматизації та цифровізації в ТОВ «НОВА ПОШТА» [15]

Для великої логістичної компанії, як «Нова Пошта», підходять комплексні рішення, що підтримують фінанси, склад, логістику, кадровий облік і звітність. Наприклад:

- SAP Business One – популярна ERP-система для середнього і великого бізнесу з високою гнучкістю.
- Microsoft Dynamics 365 – хмарне рішення з широким спектром модулів і легкою інтеграцією з іншими продуктами Microsoft.

Перший етап – аналіз бізнес-процесів і вимог компанії. За цей напрямок відповідає проєктна група, сформована зі співробітників ключових підрозділів: представники відділу управління, фінансів, ІТ, логістики і операційної діяльності. У деяких випадках залучають зовнішніх консультантів, які мають досвід впровадження ERP-систем у логістичних компаніях. Ця група проводить детальне картування процесів, визначає критичні точки, описує вимоги до функціональності системи, а також окреслює цілі впровадження.

Другий етап – налаштування системи під конкретні потреби «Нової Пошти». Цим займається команда інтеграторів ERP, яка тісно співпрацює з внутрішньою проєктною групою. Відповідальні особи зі сторони компанії забезпечують надання всієї необхідної інформації та контролюють відповідність налаштувань бізнес-процесам. Важливо, щоб на цьому етапі узгоджувалися всі деталі щодо модулів системи, оскільки вони визначають подальшу ефективність роботи.

Третій етап – інтеграція з існуючими інформаційними системами, наприклад CRM, складським обліком, транспортною логістикою. Зазвичай цю роботу виконують ІТ-фахівці компанії разом із розробниками ERP-системи або зовнішніми підрядниками. Відповідальні особи зі сторони «Нової Пошти» координують цей процес, контролюючи коректність передачі даних і збереження цілісності інформації.

Четвертий етап – навчання персоналу. За організацію і проведення навчання відповідає HR-відділ у тісній співпраці з проєктною групою та інтеграторами ERP.

Важливо провести навчання для всіх категорій користувачів: від адміністративного персоналу і менеджерів до операторів складу та кур'єрів. Це допоможе швидко адаптувати співробітників до нових робочих процесів і максимально ефективно використовувати можливості системи.

П'ятий етап – тестування і запуск ERP-системи. Тут основну відповідальність несуть IT-відділ і проєктна група. Вони організовують пілотний запуск, перевіряють працездатність системи у реальних умовах, усувають помилки і налаштовують роботу модулів. Важливо запустити систему поетапно, щоб мінімізувати ризики для операційної діяльності.

Останній етап – підтримка і супровід системи після запуску. Це завдання IT-відділу, який забезпечує технічне обслуговування, оновлення програмного забезпечення та консулює користувачів. Проєктна група залишається на зв'язку для збору зворотного зв'язку, виявлення проблем і пропозицій щодо покращень.

Щодо вибору відділення для стартового впровадження, найкраще почати з одного з найбільш структурованих і важливих підрозділів, наприклад, зі складського відділу або відділу логістики. Саме в цих відділах найбільша кількість операцій і вони критичні для бізнес-процесів «Нової Пошти». Пілотний запуск дозволить оцінити ефективність системи, виявити можливі недоліки і адаптувати процеси перед масштабним впровадженням у всі підрозділи. Після успішного тестування систему можна розгортати в інших відділеннях поетапно.

Таким чином, впровадження ERP-системи вимагає комплексного підходу, чітко розподілених ролей і поступового поширення на всі підрозділи компанії, починаючи з тих, що мають найбільший операційний вплив.

Вартість залежить від вибраної системи, кількості користувачів, складності налаштувань і обсягу інтеграції. Приблизні цифри для України (без урахування ПДВ):

- Ліцензії ERP-системи: від 1000 дол. за користувача.
- Впровадження та налаштування: IT «Нової Пошти»

- Навчання персоналу: ІТ «Нової Пошти»
- Технічна підтримка (щорічна): ІТ «Нової Пошти».

Вартість впровадження ERP-системи залежить від вибору конкретного програмного продукту, кількості користувачів, складності налаштувань і масштабу інтеграції з існуючими системами. Орієнтовно в Україні ліцензії на ERP-систему коштують від 1000 доларів США за одного користувача. Впровадження, налаштування, навчання персоналу та технічну підтримку забезпечує власний ІТ-відділ «Нової Пошти». Такий підхід дозволяє оптимізувати витрати, підтримувати систему в актуальному стані і швидко реагувати на потреби бізнесу.

Оцінка ефективності впровадження ERP-системи в ТОВ «НОВА ПОШТА» базується на кількох ключових показниках, які дозволяють виміряти вплив автоматизації на бізнес-процеси та загальну діяльність компанії.

Перш за все, одним із найважливіших критеріїв є скорочення часу на виконання операцій. Впровадження ERP-системи дозволяє автоматизувати рутинні процеси, що призводить до зменшення часу обробки замовлень, формування звітності та управління запасами. Це підвищує швидкість обслуговування клієнтів і зменшує затримки.

Другий показник – підвищення точності обліку та зниження кількості помилок. Автоматизація знижує ризики помилкового введення даних, втрату інформації або неточностей у звітах, що покращує якість прийняття управлінських рішень.

Третім важливим аспектом є економія ресурсів, зокрема людських і фінансових. Зменшення кількості ручної роботи дозволяє скоротити навантаження на персонал або перенаправити його на більш стратегічні задачі. Крім того, автоматизація сприяє оптимізації витрат на операційні процеси.

Четвертий критерій – підвищення прозорості і контролю над бізнес-процесами. ERP-система забезпечує централізований доступ до даних, що дозволяє

керівництву оперативно відслідковувати ключові показники, аналізувати ефективність і своєчасно реагувати на зміни.

П'ятий показник – рівень задоволеності клієнтів. Завдяки швидшому і точнішому виконанню замовлень, підвищенню якості обслуговування, компанія зміцнює свою репутацію і збільшує лояльність клієнтів.

Для оцінки ефективності варто встановити конкретні цільові показники (KPI) для кожного з перелічених аспектів, наприклад, скорочення часу обробки замовлень на 20%, зменшення помилок у документації на 30%, зниження операційних витрат на 15% тощо. Вимірювання цих показників до та після впровадження ERP дозволить кількісно оцінити ефект і обґрунтувати доцільність інвестицій.

ВИСНОВКИ

Побудова системи обліку розрахунків з вітчизняними покупцями і замовниками в ТОВ «НОВА ПОШТА» має свої особливості, які зумовлені специфікою діяльності компанії як великого логістичного оператора з широкою мережею філій та великою кількістю одночасних господарських операцій. Система обліку повинна забезпечувати оперативний і точний контроль за станом розрахунків, враховуючи різноманітність видів послуг, що надаються, та масштаби взаємодії з клієнтами.

Аналіз нормативно-правового регулювання підтвердив важливість дотримання законодавчих вимог щодо оформлення розрахункових документів, а також правильного ведення синтетичного і аналітичного обліку. ТОВ «НОВА ПОШТА» використовує стандартизовані документи і електронні системи для фіксації операцій, що підвищує точність і швидкість обробки інформації.

Огляд підприємства і його діяльності показав, що висока інтенсивність руху вантажів і значна клієнтська база вимагають гнучкої та надійної системи обліку розрахунків, яка здатна швидко адаптуватися до змін у бізнес-процесах і технологічному середовищі.

Вивчення існуючої системи обліку розрахунків виявило низку недоліків, пов'язаних з частковою ручною обробкою даних, що знижує ефективність контролю та підвищує ризики помилок. Проведений аналіз стану розрахунків з покупцями і замовниками виявив наявність прострочених заборгованостей, що свідчить про необхідність удосконалення процедур контролю та взаємодії з клієнтами.

Пропозиції щодо удосконалення обліку з урахуванням автоматизації та цифровізації базуються на впровадженні єдиної ERP-системи, яка дозволить інтегрувати всі підсистеми обліку, оптимізувати документообіг, забезпечити оперативний доступ до аналітичної інформації та підвищити загальну прозорість

розрахункових операцій. Реалізація цих заходів сприятиме підвищенню ефективності фінансового контролю, скороченню кількості помилок і затримок у розрахунках, а також покращенню взаємовідносин з клієнтами.

Отже, удосконалення системи обліку розрахунків у ТОВ «НОВА ПОШТА» з урахуванням сучасних цифрових технологій є важливим кроком для забезпечення стабільного фінансового стану компанії та підтримки її конкурентоспроможності на ринку логістичних послуг.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Міньковська, А. В., Чернецька, О. В., Гавриш, В. О. (2023). Розрахунки з покупцями і замовниками як об'єкт обліку і оподаткування. Проблеми сучасних трансформацій. Серія: економіка та управління, (10). <https://doi.org/10.54929/2786-5738-2023-10-09-01>
2. Бондаренко О.М., Масюк І.І. Шляхи вдосконалення мінімізації дебіторської заборгованості та платежів та управління ними. *Економіка, фінанси, право*. 2020. № 4. С. 26–29.
3. Глушко АД. Управління дебіторською заборгованістю в системі забезпечення ефективної діяльності підприємства. *Ефективна економіка*. 2018. № 7. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6464>.
4. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/996-14>
5. Костюнік О.В., Недашковська Д.М. Деякі питання регулювання дебіторської та кредиторської заборгованостей українських підприємств. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. № 19. С. 45–50. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/19_2017/11.pdf.
6. Колісник О.П., Замота І.О. Теоретичні та практичні аспекти обліку і аналізу дебіторської заборгованості у сфері інформації та телекомунікацій. Електронне наукове фахове видання з економічних наук «Modern Economics». 2019. № 15. С. 108–113. URL: <https://modecon.mnau.edu.ua>.
7. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до формування фінансової звітності». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text>
8. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1557-11#Text>

9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99#Text>.

10. Сlepченко В.П., Скрипник М.І. Методика обліку розрахунків підприємства з покупцями і замовниками. *Економіка та суспільство*. 2021. № 29. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/538/516>.

11. Степаненко О.І., Дубовик М.Ф. Аналіз дебіторської заборгованості, її вплив на фінансовий стан та ділову активність підприємства. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2022. № 2. С. 116–125. URL: https://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2010/37945/Dub_2022_2.pdf

12. Яременко Л.М. Обліково-аналітичне забезпечення управління дебіторською заборгованістю в системі забезпечення ефективної діяльності підприємства. *Ефективна економіка*. 2021. № 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9714>

13. Вакульчик Д.В., Погорелова Т.П. Економічна суть розрахунків з покупцями і замовниками. *Матеріали науково практичної конференції молодих вчених і студентів “Молоді науковці аграрники: традиційні й нові аспекти дослідження”*. Том 1. 2021. С. 61-63.

14. Ганусич В.О., Гурська І.В.. Облік дебіторської заборгованості: управлінські та організаційні аспекти. *Науковий вісник Ужгородського університету, серія економіка*. 2016. № 1 (47). С. 441-445.

15. «Нова Пошта»: Офіційна сторінка. URL: <https://novaposhta.ua/>

16. Глушко А. Д. Управління дебіторською заборгованістю в системі забезпечення ефективної діяльності підприємства. *Ефективна економіка*. 2018. № 7. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6464>

17. Гнатенко Є.П., Погріщук Б.В. Вдосконалення обліку і аналізу дебіторської заборгованості на підприємстві. *Економічні науки*. 2016. № 5.3 (112). С. 15– 18.

18. Гончарук Р.П. Сутність та класифікація кредиторської заборгованості: колізії наукових підходів. *Вісник Житомирського державного технологічного університету, серія: економічні науки*. 2018. № 1(59). С. 48- 51.
19. Грицай О.І., Станасюк Н.С. Управління дебіторською заборгованістю підприємства в контексті її обліково-аналітичного забезпечення. *Економіка і суспільство*. 2018. № 15. С. 825—832.
20. Дідоренко Т. В. Завдання та принципи побудови обліку розрахунків з покупцями і замовниками. *Сталий розвиток економіки*. 2017. № 3. С. 217-220.
21. Дідоренко Т. В., Белова І. М. Завдання та принципи побудови обліку розрахунків з покупцями і замовниками. *Сталий розвиток економіки*. 2018. № 3. С. 217-220
22. Жарнікова В. В. Облік розрахунків з покупцями: систематизація поглядів та перспективи досліджень. *Європейський науковий журнал Економічних та фінансових інновацій*. 2018. №2. С. 48-63.
23. Жарнікова В. В. Розрахунки з покупцями: аспекти формування інформаційної бази управлінського обліку. *Вісник Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського*. 2019. № 3. С. 88-96.
24. Косташ Т.В. Розрахунки з покупцями та замовниками: проблемні аспекти організації та методики обліку в умовах сучасних реалій. *Grail of Science*. 2023. № 30. С. 59-71.
25. Кравченко О., Кобець Т. Організація обліку дебіторської заборгованості та шляхи її вдосконалення. *Економіка та суспільство*. 2021. № 25.
26. Краєвський В. М., Колісник О. П., Гуріна Н. В. Фінансовий облік: навч. посіб. Ірпінь: Державний податковий університет, 2022. 616 с.

ДОДАТКИ

Додаток А

Фінансова звітність ТОВ «НОВА ПОШТА» ЄДРПОУ 31316718 за 2022 рік

Дата звіту	20.04.2023
Період	2022 рік, 12 міс
Бухгалтер	Шевченко Аліна Іванівна
КАТОТГ	UA800000000000126643
Кількість працівників	27 819

Баланс (Звіт про фінансовий стан)

Актив

Назва рядка	Код рядка	На початок звітнього періоду, тис. грн	На кінець звітнього періоду, тис. грн
I. Необоротні активи Нематеріальні активи	1000	104 440.00	76 808.00
первісна вартість	1001	223 320.00	222 084.00
накопичена амортизація	1002	-118 880.00	-145 276.00
Незавершені капітальні інвестиції	1005	1 544 921.00	1 660 949.00
Основні засоби	1010	6 171 683.00	6 840 742.00
первісна вартість	1011	8 426 565.00	10 178 235.00
знос	1012	-2 254 882.00	-3 337 493.00
Інвестиційна нерухомість	1015	0.00	
первісна вартість	1016	0.00	

інші фінансові інвестиції	1035	314 176.00	3 564 861.00
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0.00	
Відстрочені податкові активи	1045	142 680.00	128 083.00
Гудвіл	1050	0.00	
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0.00	
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0.00	
Інші необоротні активи	1090	27 591.00	47 748.00
Усього за розділом I	1095	8 305 491.00	12 319 191.00
II. Оборотні активи Запаси	1100	236 988.00	422 156.00
Виробничі запаси	1101	224 395.00	417 390.00
Незавершене виробництво	1102	0.00	
Готова продукція	1103	0.00	
Товари	1104	12 593.00	4 766.00
Поточні біологічні активи	1110	0.00	
Депозити перестрахування	1115	0.00	
Векселі одержані	1120	0.00	
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	704 235.00	968 844.00
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	100 979.00	146 103.00

з бюджетом	1135	24 360.00	48 136.00
у тому числі з податку на прибуток	1136	0.00	
з нарахованих доходів	1140	809 390.00	588 549.00
із внутрішніх розрахунків	1145	0.00	
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	2 473 319.00	502 922.00
Поточні фінансові інвестиції	1160	0.00	73 263.00
Гроші та їх еквіваленти	1165	827 839.00	673 522.00
Готівка	1166	72.00	34.00
Рахунки в банках	1167	666 911.00	461 620.00
Витрати майбутніх періодів	1170	15 526.00	11 952.00
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0.00	
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	0.00	
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0.00	
резервах незароблених премій	1183	0.00	
інших страхових резервах	1184	0.00	
Інші оборотні активи	1190	0.00	282.00
Усього за розділом II	1195	5 192 636.00	3 435 729.00
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0.00	

Баланс	1300	13 498 127.00	15 754 920.00
--------	------	---------------	---------------

Пасив

Назва рядка	Код рядка	На початок звітнього періоду, тис. грн	На кінець звітнього періоду, тис. грн
I. Власний капітал Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	4 654.00	4 654.00
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0.00	
Капітал у дооцінках	1405	0.00	
Додатковий капітал	1410	27 301.00	27 301.00
Емісійний дохід	1411	0.00	
Накопичені курсові різниці	1412	0.00	
Резервний капітал	1415	0.00	
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	4 459 269.00	6 484 117.00
Неоплачений капітал	1425	0.00	
Вилучений капітал	1430	0.00	
Інші резерви	1435	0.00	
Усього за розділом I	1495	4 491 224.00	6 516 072.00
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0.00	

Довгострокові кредити банків	1510	1 456 288.00	1 454 745.00
Інші довгострокові зобов'язання	1515	2 441 012.00	2 332 885.00
Довгострокові забезпечення	1520	0.00	
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0.00	
Цільове фінансування	1525	0.00	
Благодійна допомога	1526	0.00	
Страхові резерви	1530	0.00	
у тому числі: резерв довгострокових зобов'язань	1531	0.00	
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	0.00	
резерв незароблених премій	1533	0.00	
інші страхові резерви	1534	0.00	
Інвестиційні контракти	1535	0.00	
Призовий фонд	1540	0.00	
Резерв на виплату джек-поту	1545	0.00	
Усього за розділом II	1595	3 897 300.00	3 787 630.00
Ш. Поточні зобов'язання і забезпечення Короткострокові кредити банків	1600	0.00	76 000.00
Векселі видані	1605	0.00	
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	2 554 797.00	2 368 731.00
товари, роботи, послуги	1615	1 037 757.00	1 259 484.00

товари, роботи, послуги	1615	1 037 757.00	1 259 484.00
розрахунками з бюджетом	1620	484 647.00	570 842.00
у тому числі з податку на прибуток	1621	61 519.00	92 053.00
розрахунками зі страхування	1625	77 886.00	77 644.00
розрахунками з оплати праці	1630	380 300.00	419 219.00
за одержаними авансами	1635	46 774.00	49 736.00
за розрахунками з учасниками	1640	10 000.00	6 500.00
із внутрішніх розрахунків	1645	0.00	
за страховою діяльністю	1650	0.00	
Поточні забезпечення	1660	390 237.00	435 264.00
Доходи майбутніх періодів	1665	0.00	
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0.00	
Інші поточні зобов'язання	1690	127 205.00	187 798.00
Усього за розділом III	1695	5 109 603.00	5 451 218.00
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0.00	
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0.00	
Баланс	1900	13 498 127.00	15 754 920.00

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)

Фінансові результати

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	23 687 034.00	20 843 502.00
Чисті зароблені страхові премії	2010		0.00
Премії підписані, валова сума	2011		0.00
Премії, передані у перестраховування	2012		0.00
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013		0.00
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014		0.00
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	19 276 532.00	16 441 004.00
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070		0.00
Валовий: прибуток	2090	4 410 502.00	4 402 498.00
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105		0.00
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110		0.00

Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123		0.00
Адміністративні витрати	2130	1 673 172.00	1 923 703.00
Витрати на збут	2150	439 130.00	561 844.00
Інші операційні витрати	2180	463 951.00	508 590.00
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181		0.00
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182		0.00
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	2 530 417.00	1 611 195.00
Дохід від участі в капіталі	2200		0.00
Інші фінансові доходи	2220	1 138 698.00	1 814 806.00
Інші доходи	2240		0.00
Дохід від благодійної допомоги	2241		0.00
Фінансові витрати	2250	887 690.00	630 813.00
Втрати від участі в капіталі	2255		0.00
Інші витрати	2270	391 073.00	255.00
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275		0.00
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	2 390 352.00	2 794 933.00
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-254 392.00	-194 613.00
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		0.00

Фінансова звітність ТОВ «НОВА ПОШТА» ЄДРПОУ 31316718 за 2023 рік

Дата звіту	08.04.2024
Період	2023 рік, 12 міс
Бухгалтер	Шевченко Аліна Іванівна
КАТОТТГ	UA800000000000126643
Кількість працівників	26 327

Баланс (Звіт про фінансовий стан)

Актив

Назва рядка	Код рядка	На початок звітного періоду, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
I. Необоротні активи Нематеріальні активи	1000	76 808.00	63 849.00
первісна вартість	1001	222 084.00	235 471.00
накопичена амортизація	1002	-145 276.00	-171 622.00
Незавершені капітальні інвестиції	1005	1 660 949.00	2 765 733.00
Основні засоби	1010	6 840 742.00	9 327 238.00
первісна вартість	1011	10 178 235.00	13 852 844.00
знос	1012	-3 337 493.00	-4 525 606.00

інші фінансові інвестиції	1035	3 564 861.00	6 297 444.00
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0.00	
Відстрочені податкові активи	1045	128 083.00	157 041.00
Гудвіл	1050	0.00	
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0.00	
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0.00	
Інші необоротні активи	1090	47 748.00	157 949.00
Усього за розділом I	1095	12 319 191.00	18 769 254.00
II. Оборотні активи Запаси	1100	422 156.00	413 811.00
Виробничі запаси	1101	417 390.00	391 015.00
Незавершене виробництво	1102	0.00	
Готова продукція	1103	0.00	
Товари	1104	4 766.00	22 796.00
Поточні біологічні активи	1110	0.00	
Депозити перестрахування	1115	0.00	
Векселі одержані	1120	0.00	
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	968 844.00	1 138 305.00
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	146 103.00	160 436.00
з бюджетом	1135	48 136.00	53 902.00

з нарахованих доходів	1140	588 549.00	1 302 772.00
із внутрішніх розрахунків	1145	0.00	
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	502 922.00	155 631.00
Поточні фінансові інвестиції	1160	73 263.00	3 784.00
Гроші та їх еквіваленти	1165	673 522.00	1 079 267.00
Готівка	1166	34.00	
Рахунки в банках	1167	461 620.00	714 068.00
Витрати майбутніх періодів	1170	11 952.00	24 544.00
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0.00	
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	0.00	
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0.00	
резервах незароблених премій	1183	0.00	
інших страхових резервах	1184	0.00	
Інші оборотні активи	1190	282.00	
Усього за розділом II	1195	3 435 729.00	4 332 452.00
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0.00	
Баланс	1300	15 754 920.00	23 101 706.00

Пасив

Назва рядка	Код рядка	На початок звітнього періоду, тис. грн	На кінець звітнього періоду, тис. грн
I. Власний капітал Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	4 654.00	4 654.00
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0.00	
Капітал у дооцінках	1405	0.00	
Додатковий капітал	1410	27 301.00	27 301.00
Емісійний дохід	1411	0.00	
Накопичені курсові різниці	1412	0.00	
Резервний капітал	1415	0.00	
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	6 484 117.00	9 476 353.00
Неоплачений капітал	1425	0.00	
Вилучений капітал	1430	0.00	
Інші резерви	1435	0.00	
Усього за розділом I	1495	6 516 072.00	9 508 308.00
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0.00	
Пенсійні зобов'язання	1505	0.00	
Довгострокові кредити банків	1510	1 454 745.00	1 912 643.00
Інші довгострокові зобов'язання	1515	2 332 885.00	3 424 357.00

Резерв на виплату джек-поту	1545	0.00	
Усього за розділом II	1595	3 787 630.00	5 337 000.00
Ш. Поточні зобов'язання і забезпечення Короткострокові кредити банків	1600	76 000.00	
Векселі видані	1605	0.00	
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	2 368 731.00	3 393 971.00
товари, роботи, послуги	1615	1 259 484.00	1 857 488.00
розрахунками з бюджетом	1620	570 842.00	655 332.00
у тому числі з податку на прибуток	1621	92 053.00	113 522.00
розрахунками зі страхування	1625	77 644.00	85 122.00
розрахунками з оплати праці	1630	419 219.00	595 758.00
за одержаними авансами	1635	49 736.00	64 885.00
за розрахунками з учасниками	1640	6 500.00	883 928.00
із внутрішніх розрахунків	1645	0.00	
за страховою діяльністю	1650	0.00	
Поточні забезпечення	1660	435 264.00	695 705.00
Доходи майбутніх періодів	1665	0.00	
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0.00	
Інші поточні зобов'язання	1690	187 798.00	24 209.00
Усього за розділом III	1695	5 451 218.00	8 256 398.00

V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0.00	
Баланс	1900	15 754 920.00	23 101 706.00

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)

Фінансові результати

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	36 468 879.00	23 687 034.00
Чисті зароблені страхові премії	2010		0.00
Премії підписані, валова сума	2011		0.00
Премії, передані у перестрахування	2012		0.00
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013		0.00
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014		0.00
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	28 625 037.00	19 276 532.00
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070		0.00
Валовий: прибуток	2090	7 843 842.00	4 410 502.00
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105		0.00
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110		0.00
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111		0.00

Інші операційні доходи	2120	581 274.00	826 191.00
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121		0.00
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122		0.00
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123		0.00
Адміністративні витрати	2130	2 985 829.00	1 673 172.00
Витрати на збут	2150	856 282.00	439 130.00
Інші операційні витрати	2180	774 662.00	593 974.00
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181		0.00
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182		0.00
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	3 808 343.00	2 530 417.00
Дохід від участі в капіталі	2200		0.00
Інші фінансові доходи	2220	2 706 514.00	1 138 698.00
Інші доходи	2240	29 003.00	0.00
Дохід від благодійної допомоги	2241		0.00
Фінансові витрати	2250	1 248 217.00	887 690.00
Втрати від участі в капіталі	2255		0.00
Інші витрати	2270	857 468.00	391 073.00
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275		0.00
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	4 438 175.00	2 390 352.00
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-471 019.00	-254 392.00
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		0.00
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	3 967 156.00	2 135 960.00

Фінансова звітність ТОВ «НОВА ПОШТА» ЄДРПОУ 31316718 за 2024 рік

Дата звіту	26.02.2025
Період	2024 рік, 12 міс
Бухгалтер	Шевченко Аліна Іванівна
КАТОТГ	UA80000000000126643
Кількість працівників	27 509

Баланс (Звіт про фінансовий стан)

Актив

Назва рядка	Код рядка	На початок звітнього періоду, тис. грн	На кінець звітнього періоду, тис. грн
I. Необоротні активи Нематеріальні активи	1000	63 849.00	78 381.00
первісна вартість	1001	235 471.00	274 050.00
накопичена амортизація	1002	-171 622.00	-195 669.00
Незавершені капітальні інвестиції	1005	2 765 733.00	2 230 261.00
Основні засоби	1010	9 327 238.00	14 063 881.00
первісна вартість	1011	13 852 844.00	20 095 575.00
знос	1012	-4 525 606.00	-6 031 694.00
Інвестиційна нерухомість	1015	0.00	
первісна вартість	1016	0.00	

інші фінансові інвестиції	1035	6 297 444.00	7 445 582.00
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0.00	
Відстрочені податкові активи	1045	157 041.00	224 993.00
Гудвіл	1050	0.00	
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0.00	
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0.00	
Інші необоротні активи	1090	157 949.00	385 968.00
Усього за розділом I	1095	18 769 254.00	24 429 066.00
II. Оборотні активи Запаси	1100	413 811.00	398 124.00
Виробничі запаси	1101	391 015.00	374 606.00
Незавершене виробництво	1102	0.00	
Готова продукція	1103	0.00	
Товари	1104	22 796.00	23 518.00
Поточні біологічні активи	1110	0.00	
Депозити перестрахування	1115	0.00	
Векселі одержані	1120	0.00	
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	1 138 305.00	1 640 041.00
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	160 436.00	191 580.00
з бюджетом	1135	53 902.00	54 495.00

у тому числі з податку на прибуток	1136	0.00	
з нарахованих доходів	1140	1 302 772.00	1 679 191.00
із внутрішніх розрахунків	1145	0.00	
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	155 631.00	10 615.00
Поточні фінансові інвестиції	1160	3 784.00	332 471.00
Гроші та їх еквіваленти	1165	1 079 267.00	2 659 570.00
Готівка	1166	0.00	
Рахунки в банках	1167	714 068.00	2 531 875.00
Витрати майбутніх періодів	1170	24 544.00	71 430.00
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0.00	
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	0.00	
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0.00	
резервах незароблених премій	1183	0.00	
інших страхових резервах	1184	0.00	
Інші оборотні активи	1190	0.00	
Усього за розділом II	1195	4 332 452.00	7 037 517.00
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0.00	
Баланс	1300	23 101 706.00	31 466 583.00

Пасив

Назва рядка	Код рядка	На початок звітнього періоду, тис. грн	На кінець звітнього періоду, тис. грн
I. Власний капітал Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	4 654.00	4 654.00
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0.00	
Капітал у дооцінках	1405	0.00	
Додатковий капітал	1410	27 301.00	27 301.00
Емісійний дохід	1411	0.00	
Накопичені курсові різниці	1412	0.00	
Резервний капітал	1415	0.00	
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	9 476 353.00	11 556 424.00
Неоплачений капітал	1425	0.00	
Вилучений капітал	1430	0.00	
Інші резерви	1435	0.00	
Усього за розділом I	1495	9 508 308.00	11 588 379.00
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0.00	
Пенсійні зобов'язання	1505	0.00	
Довгострокові кредити банків	1510	1 912 643.00	5 074 709.00

Інші довгострокові зобов'язання	1515	3 424 357.00	4 055 680.00
Довгострокові забезпечення	1520	0.00	
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0.00	
Цільове фінансування	1525	0.00	
Благодійна допомога	1526	0.00	
Страхові резерви	1530	0.00	
у тому числі: резерв довгострокових зобов'язань	1531	0.00	
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	0.00	
резерв незароблених премій	1533	0.00	
інші страхові резерви	1534	0.00	
Інвестиційні контракти	1535	0.00	
Призовий фонд	1540	0.00	
Резерв на виплату джек-поту	1545	0.00	
Усього за розділом II	1595	5 337 000.00	9 130 389.00
Ш. Поточні зобов'язання і забезпечення Короткострокові кредити банків	1600	0.00	
Векселі видані	1605	0.00	
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	3 393 971.00	5 175 536.00
товари, роботи, послуги	1615	1 857 488.00	2 019 060.00
розрахунками з бюджетом	1620	655 332.00	1 004 547.00

у тому числі з податку на прибуток	1621	113 522.00	256 879.00
розрахунками зі страхування	1625	85 122.00	121 389.00
розрахунками з оплати праці	1630	595 758.00	728 202.00
за одержаними авансами	1635	64 885.00	111 013.00
за розрахунками з учасниками	1640	883 928.00	896 791.00
із внутрішніх розрахунків	1645	0.00	
за страховою діяльністю	1650	0.00	
Поточні забезпечення	1660	695 705.00	682 720.00
Доходи майбутніх періодів	1665	0.00	
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0.00	
Інші поточні зобов'язання	1690	24 209.00	8 557.00
Усього за розділом III	1695	8 256 398.00	10 747 815.00
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0.00	
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0.00	
Баланс	1900	23 101 706.00	31 466 583.00

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)

Фінансові результати

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	44 779 857.00	36 468 879.00
Чисті зароблені страхові премії	2010		0.00
Премії підписані, валова сума	2011		0.00
Премії, передані у перестраховування	2012		0.00
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013		0.00
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014		0.00
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	35 284 709.00	28 625 037.00
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070		0.00
Валовий: прибуток	2090	9 495 148.00	7 843 842.00
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105		0.00
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110		0.00
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111		0.00
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112		0.00

Інші операційні доходи	2120	785 654.00	581 274.00
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121		0.00
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122		0.00
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123		0.00
Адміністративні витрати	2130	4 209 338.00	2 985 829.00
Витрати на збут	2150	908 227.00	856 282.00
Інші операційні витрати	2180	755 247.00	774 662.00
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181		0.00
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182		0.00
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	4 407 990.00	3 808 343.00
Дохід від участі в капіталі	2200		0.00
Інші фінансові доходи	2220	2 953 039.00	2 706 514.00
Інші доходи	2240		29 003.00
Дохід від благодійної допомоги	2241		0.00
Фінансові витрати	2250	2 034 444.00	1 248 217.00
Втрати від участі в капіталі	2255		0.00
Інші витрати	2270	2 489 948.00	857 468.00

Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	2 836 637.00	4 438 175.00
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-336 306.00	-471 019.00
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		0.00
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	2 500 331.00	3 967 156.00

Сукупний дохід

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400		0.00
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405		0.00
Накопичені курсові різниці	2410		0.00
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415		0.00
Інший сукупний дохід	2445		0.00
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0.00	0.00
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455		0.00
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0.00	0.00
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	2 500 331.00	3 967 156.00