

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

Факультет економіки та управління
Кафедра бізнес-економіки та підприємництва

Рівень вищої освіти перший (бакалаврський)
Галузь знань 05 «Соціальні та поведінкові науки»
Спеціальність 051 «Економіка»
Освітньо-професійна програма «Економіка підприємства»

Заочна форма навчання

КВАЛІФІКАЦІЙНА БАКАЛАВРСЬКА РОБОТА

КОНОВАЛЕНКО НАТАЛІЇ АНДРІЇВНИ

на тему «ОБҐРУНТУВАННЯ БІЗНЕС-ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО ЗБІЛЬШЕННЯ
ПРИБУТКОВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА»

*Робота виконана з дотриманням основних принципів та фундаментальних
цінностей академічної доброчесності _____ Наталія КОНОВАЛЕНКО*

Науковий керівник:

к.е.н, доцент

_____ Олена ТЕРЕНТЬЄВА

Робота допущена до захисту в ЕК «__» _____ 20__ р. протокол № __

Зав. кафедри бізнес-економіки
та підприємництва,
докт. екон. наук, проф.

Інна РЄПІНА

Київ 2024

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ВИЗНАЧЕННЯ ТА ОЦІНЮВАННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	6
1.1 Взаємопов'язані категорії прибутковості діяльності підприємства	6
1.2 Методичні засади оцінювання прибутковості діяльності підприємства	13
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ПРИБУТКОВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ФАРМАЦЕВТИЧНА КОМПАНІЯ «ЗДОРОВ'Я»	21
2.1 Характеристика господарської діяльності підприємства	21
2.2 Оцінювання прибутковості діяльності ТОВ «Фармацевтична компанія «Здоров'я»	28
2.3 Стратегічний аналіз резервів забезпечення збільшення прибутковості діяльності підприємства	34
РОЗДІЛ 3. ОБГРУНТУВАННЯ БІЗНЕС-ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО ЗБІЛЬШЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ФАРМАЦЕВТИЧНА КОМПАНІЯ «ЗДОРОВ'Я»	40
3.1 Розробка бізнес-пропозиції щодо збільшення прибутковості діяльності підприємства	40
3.2 Обґрунтування доцільності реалізації розробленої бізнес-пропозиції та її впливу на прибутковість діяльності ТОВ «Фармацевтична компанія «Здоров'я»	46
ВИСНОВКИ	55
ПЕРЕЛІК ДЖЕРЕЛ ПОСИЛАННЯ	59
ДОДАТКИ	62

ВСТУП

Актуальність теми. Питання збільшення прибутковості діяльності підприємства є одними з найбільш актуальних для практиків, а також привертають увагу наукового співтовариства. Незважаючи на досить тривалу історію дослідження питань визначення, оцінювання та забезпечення збільшення прибутковості діяльності, в сучасних умовах залишається велика кількість питань як теоретичного, так і практичного характеру, які досі є не до кінця вирішеними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Досить змістовними та концептуальними за своїм характером є результати досліджень питань прибутку та прибутковості діяльності підприємства таких вчених як Р. Акофф, Ю. Брігхем, С. Брю, І. Бланк, Дж. Ван Хорн, А. Дмитренко, Л. Дзюбенко, Б. Коласс, А. Мартенс, Г. Швиданенко, ін. Питання оцінювання прибутковості діяльності висвітлено у наукових дослідженнях Ю. Мірошніченко, О. Кравченко, С. Покропивного, В. Опаріна, А. Поддєрьогіна, О. Терещенка, В. Мец, Н. Цалко, ін.

Мета і завдання дослідження. Метою кваліфікаційної бакалаврської роботи є узагальнення теоретико-методичних засад та розробка бізнес-пропозиції щодо збільшення прибутковості діяльності ТОВ «Фармацевтична компанія «Здоров'я».

Для досягнення поставленої мети у роботі було поставлено та вирішено такі завдання:

- дослідити взаємопов'язані категорії прибутковості діяльності підприємства;
- узагальнити методичні засади оцінювання прибутковості діяльності підприємства;
- зробити характеристику господарської діяльності ТОВ «Фармацевтична компанія «Здоров'я»;

- зробити фінансово-економічне оцінювання прибутковості діяльності ТОВ «Фармацевтична компанія «Здоров'я»;
- проаналізувати резерви збільшення прибутковості діяльності ТОВ «Фармацевтична компанія «Здоров'я»;
- розробити бізнес-пропозицію щодо збільшення прибутковості діяльності ТОВ «Фармацевтична компанія «Здоров'я»;
- обґрунтувати доцільність реалізації розробленої бізнес-пропозиції та оцінити її вплив на зміни прибутковості діяльності ТОВ «Фармацевтична компанія «Здоров'я».

Об'єкт дослідження – процеси збільшення прибутковості діяльності підприємства.

Предмет дослідження – сукупність теоретичних, методичних та прикладних аспектів щодо оцінювання та збільшення прибутковості діяльності підприємства.

Методи дослідження. У ході виконання КБР були використані такі методи: наукового узагальнення, аналізу та синтезу – для уточнення взаємозв'язку понять, які визначають прибутковість діяльності підприємства; фінансового аналізу – для характеристики господарської діяльності ТОВ «Фармацевтична компанія «Здоров'я»; економічного, факторного та стратегічного аналізу – для оцінювання резервів збільшення прибутковості діяльності ТОВ «Фармацевтична компанія «Здоров'я».

Теоретична, методична та практична значущість отриманих результатів. Теоретико-методична значимість отриманих результатів полягає в уточненні сутності та методів оцінювання прибутковості діяльності підприємства. Практична значимість результатів дослідження полягає у розробці бізнес-пропозиції, реалізація якої може забезпечити збільшення прибутковості діяльності ТОВ «Фармацевтична компанія «Здоров'я».

Інформаційна база дослідження сформована на основі наукових статей, монографій, посібників та підручників, аналітичної інформації мережі Інтернет,

даних фінансової та управлінської звітності ТОВ «Фармацевтична компанія «Здоров'я».

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНЮВАННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Взаємопов'язані категорії прибутковості діяльності підприємства

У сучасних наукових публікаціях та академічній фінансовій та економічній літературі поняття «прибутковість діяльності підприємства» не уточнюється. Проте, характеризуючи прибутковість з практичної точки зору, і науковці і практики оперують поняттями прибутку та рентабельності і такий аспект не викликає дискусії. І лише, якщо звернутися до спеціальних наукових досліджень на тему прибутковості, то можна побачити різні змістовні погляди на дане поняття.

Так, у дослідженні О.В. Хмелевського [29] прибутковість підприємства характеризується як стан, який характеризується організаційною здатністю генерувати потоки прибутку. Тобто фактично, мова йде про набір характеристик підприємства, які формують таку організаційну здатність, яка забезпечує прибуткову діяльність. Автор визначає кінцеві цілі забезпечення прибутку, такі як забезпечення економічного зростання, платоспроможності та сталого розвитку.

Визначення прибутковості в аспекті організаційної здатності здійснює і Р.Р. Антонюк [2] та О.В. Мелень [14], які наголошують на тому, що прибутковість це такий стан компанії, який є наслідком реалізації здатності генерувати позитивні фінансові результати. Дослідник уточнює, що такі результати визначаються на основі співвідношення різних видів доходів та витрат, а мету прибутковості описує як задоволення корпоративних та суспільних інтересів. У наукових дослідженнях Л.Ю. Кучер [12] прибутковість визначається як характеристика економічної ефективності використання

ресурсів та управління компанією. Як характеристику ефективності діяльності підприємства розглядає прибутковість і М. Ф. Огійчук [16], яка наголошує на тому, що питання прибутковості стосуються як ефективності, так і результативності діяльності підприємства. Слід зазначити, що дуже велика кількість дослідників (Т.В. Осипова, С.В. Мочерний, ін.) характеризуючи прибутковість зміщують акцент на прибуток, як основу формування прибутковості і характеризують прибутковість в контексті її вимірювання на основі абсолютних та відносних співвідношень. На сайті Освіта UA [23] прибутковість підприємства характеризується як показник фінансового стану підприємства. Такі ж визначення можна зустріти у різних публікаціях та академічних виданнях, які присвячені питанням аналізу фінансового стану підприємства.

Якщо узагальнити наведену інформацію, то можна зробити висновок, що з наукової точки зору досить важко дати чітке однозначне визначення даному поняттю. Проте, варто погодитися з думками та висновками тих дослідників, які розглядають *прибутковість як економічне явище, зміст якого розкривається в контексті організаційної здатності забезпечувати перевищення доходів над витратами та генерування позитивних потоків прибутку*. В цьому аспекті досить логічним стають питання щодо особливостей визначення прибутку та систем показників вимірювання прибутковості.

Якщо характеризувати прибуток підприємства, то історія дослідження даного поняття є дуже тривалою. Не претендуючи на еволюційний екскурс даного поняття, варто зазначити, що у сучасних інтерпретаціях прибуток визначається по різному, а саме [28]:

- як показник фінансових результатів;
- як перевищення доходів над витратами;
- як частина вартості додаткового продукту;
- як кінцевий результат, який створюють фінансові ресурси;
- як складова доходів підприємства;
- як частина новоствореної вартості;

– як частина виручки, яка залишається після вирахування усіх витрат.

Якщо характеризувати прибуток з точки зору його ролі і значення в діяльності підприємства, то слід визначити такі його ключові характеристики (рис. 1.1). Прибуток є однією з внутрішньо вбудованих (іманентних) цілей діяльності підприємства. В сучасних наукових джерелах з менеджменту науковці наголошують на тому, що основні цілі діяльності підприємства не є пов'язаними з отриманням прибутку. Проте виникає питання про те, за рахунок яких джерел фінансуються такі види цілей як забезпечення сталого розвитку, соціальної орієнтованості бізнесу, ін. З точки зору економіки отримання прибутку є одним із ключових аспектів діяльності, на якому фокусуються менеджери усіх лану управління.



Рисунок 1.1 – Характеристика прибутку в аспекті його значущості для діяльності підприємства

Джерело: [31]

Інші аспекти є взаємопов'язаними із цільовим, так як прибуток є не тільки джерелом фінансування розвитку компанії а і індикатором ефективності

діяльності. Також величина прибутку визначає здатність бізнесу забезпечувати прирощення вартості та капіталізації, ін.

Одним із важливих аспектів, з точки зору характеристики прибутку, є його види прояву. У наукових джерелах представлені різні класифікаційні ознаки, за якими можна здійснювати характеристику прибутку. Узагальнення наукових джерел дозволило виділити 4 класифікаційні ознаки, за якими виділяють певні види прибутку. Результати узагальнено представлені у табл. 1.1.

Таблиця 1.1 – Видова характеристика прибутку підприємства

№ з/п	Ознака класифікації	Вид прибутку (за відповідними ознаками класифікації)
1	За характером витрат, які впливають на формування прибутку підприємства	а) бухгалтерський прибуток (явні, достовірні витрати); б) економічний прибуток (загальні витрати, сума явних і альтернативних витрат); в) нормальний прибуток підприємства (альтернативні витрати);
2	За формою власності підприємства	а) прибуток приватного підприємства; б) прибуток колективного підприємства; в) прибуток комунального підприємства; г) прибуток державного підприємства; д) прибуток підприємства зі змішаною формою власності;
3	За методикою планування прибутку	а) ресурсний (прибуток, сформований, виходячи з ресурсних можливостей підприємства); б) цільовий (прибуток, сформований виходячи з суми необхідного підприємству обсягу внутрішніх фінансових ресурсів для фінансування виробничого розвитку відповідно до фінансової стратегії підприємства);
4	За місцем підприємства на ринку товарів і послуг	а) монопольний прибуток; б) прибуток конкурентний (одержаний у результаті реалізації конкурентних переваг); в) кон'юнктурний прибуток (як результат зміни кон'юнктури ринку)

Джерело: [2; 12; 17]

Якщо характеризувати види прояву прибутку з точки зору формування бізнес-аналітики на підприємстві, то можна виділити інші ознаки, за якими виділяють певні види прибутку. Результати такої систематизації представлено у табл. 1.2. Досить важливою в цьому аспекті є систематизація з точки зору складу елементів, що формують прибуток. відповідно даної ознаки виділяють

маржинальний прибуток (МП) (формула 1.1), операційний прибуток (ОП) (формула 1.2), чистий прибуток (ЧП) (формула 1.3).

$$\text{МП} = \text{ВР} - \text{ЗмВ} \quad (1.1)$$

$$\text{ОП} = \text{ВР} - \text{СВ} \quad (1.2)$$

$$\text{ЧП} = (\text{ОП} - \text{Ппк}) * (1 - \text{Ппр}) \quad (1.3)$$

Де ВР – виручка від реалізації продукції (послуг);

ЗмВ – величина змінних витрат;

СВ – собівартість продукції (послуг);

Ппк – платежі за користування позиковим капіталом;

Ппр – ставка податку на прибуток.

Таблиця 1.2 – Систематизація прибутку в аспекті бізнес-аналітики на підприємстві

№ з/п	Класифікаційна ознака	Види прибутку
1	Залежно від складу елементів, що формують прибуток	маржинальний прибуток; валовий прибуток; чистий прибуток
2	За характером діяльності суб'єкта господарювання	прибуток від звичайної діяльності (операційна, фінансова, інвестиційна); прибуток від надзвичайної діяльності
3	Залежно від характеру оподаткування прибутку	прибуток, що підлягає оподаткуванню; прибуток, що не оподатковується
4	Залежно від ступеня розподілу	прибуток розподілений; прибуток нерозподілений
5	За характером використання прибутку	прибуток, що споживається (розподіляється); прибуток, що капіталізується (накопичується)
6	Залежно від рівня формування	прибуток групи підприємств; прибуток суб'єкта господарювання, що входить в групу підприємств; прибуток структурного підрозділу (філії, представництва)
7	Залежно від впливу інфляції	прибуток не скоригований на вплив інфляції (номінальний прибуток); прибуток скоригований на вплив інфляції (реальний прибуток)
8	Залежно від впливу на величину прибутку ризиків у господарської діяльності	прибуток, не скоригований на величину наслідків ризиків у господарської діяльності; прибуток, скоригований на величину наслідків ризиків у господарської діяльності

Джерело: [18; 20]

Одним із важливих аспектів дослідження питань прибутковості діяльності підприємства є аспекти формування та використання прибутку.

Основними етапами, де відбувається формування доходів та витрат є процеси виробництва, обміну, розподілу та споживання. У ході виробництва доходи формуються як від основної операційної діяльності (це чистий дохід або виручка від продажу продукції (послуг) та інші операційні доходи (рис. 1.2). Щодо витрат, то фактично мова про повну собівартість продукції (послуг). На етапі обміну у підприємства виникають доходи та витрати у фінансовій та інвестиційній сфері, що відповідним чином збільшує або зменшує величину операційного прибутку.

Етапи економічного процесу	Доходи	Витрати	Прибутки
виробництво	дохід від реалізації продукції	- собівартість реалізованої продукції	= валовий прибуток
	інші операційні доходи	- адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати	= операційний прибуток
обмін	дохід від участі в капіталі, фінансові доходи, інші доходи	- втрати від участі в капіталі, фінансові витрати, інші витрати	= прибуток до оподаткування
розподіл	дохід з податку на прибуток	- витрати з податку на прибуток	= чистий прибуток
споживання	нагромадження	- виробниче та кінцеве споживання	= нерозподілений прибуток

Рисунок 1.2 – Напрямки діяльності підприємства в контексті формування та розподілу прибутку

Джерело: [31]

Для розподілу виступає величина чистого прибутку, яка, може бути використана як на споживання, так і нагромадження. Частина прибутку, яка йде на реінвестування збільшує величину нерозподіленого прибутку компанії, який формує власний капітал підприємства.

Слід зазначити, що аналіз різних видів наукової літератури дозволяє виділити певні особливості з точки зору розподілу прибутку в залежності від

типу економічної системи. Це зумовлено перш за все сприйняттям того, в якому контексті визначається сама суть прибутку. Так, у командно-адміністративній системі домінує логіка визначення прибутку в контексті ефективності. Для підприємницького типу економіки прибуток є однією з цілей діяльності. Відповідно в адміністративній системі економічних відносин факторами прибутку є земля, праця, капітал. В ринковій – акцент зроблено на інноваціях та підприємницьких здатностях.

Таблиця 1.3 – Особливості розподілу прибутку у різних моделях розвитку економічної системи

Порівняльна ознака	Командно-адміністративна економіка	Ринкова економіка
Сутність прибутку	Величина, що характеризує перевищення доходів над витратами, яка наперед запланована вищими органами управління	Основна причина діяльності будь-якого підприємця розраховується як перевищення доходів над витратами
Фактори впливу на сутність прибутку	Праця, капітал, наука	Знання, досвід, ринкові механізми, інновації, ризик, наявність фінансового капіталу та підприємницьких здібностей
Головна мета розподілу	Задовольнити потреби, економічні інтереси кожного працівника і як члена трудового колективу, і як члена територіальної спільноти, і як громадянина	Сформувати умови зростання ринкової вартості підприємства, підвищити добробут власників підприємства
Суб'єкти розподілу	Трудовий колектив, об'єднання підприємств, відомства, міністерства, держава, суспільство	Акціонери, держава
Напрями розподілу прибутку	<ul style="list-style-type: none"> - обов'язкові платежі до бюджету; - покриття планових витрат підприємства, погашення довгострокових банківських кредитів; - фінансування централізованих капітальних вкладень; - відрахування до фондів підприємства 	<ul style="list-style-type: none"> - обов'язкові платежі до бюджету в частині податку на прибуток; - виплата дивідендів; - відрахування до резервного фонду

Джерело: [21]

Якщо характеризувати мету розподілу, то в адміністративній системі – це задоволення потреб та економічних інтересів. В ринковій – це економічна цінність та економічне зростання. З точки зору напрямків розподілу прибутку, то особливих відмінностей не буде. Проте, в адміністративній моделі

економічної системи напрямки використання прибутку є більш обмеженими, порівняно з ринковою моделлю.

Одним із актуалізованих питань, які обговорюються на сторінках наукових джерел, це виявлення резервів збільшення прибутковості. Для визначення таких резервів необхідно провести комплекс аналітичних дій, на основі яких визначити пріоритетні фактори впливу, визначити передумови та можливості для подальших конкретних дій (рис. 1.3)



Рисунок 1.3 – Напрямки визначення резервів збільшення прибутковості діяльності підприємства

Джерело: [21]

Відповідно до результатів аналізу сформувані комплекс організаційних, техніко-технологічних, соціальних, ін. заходів, які можуть вирішити поставлені проблеми та досягти цілі. З функціональної точки зору розробити комплекс дій, які будуть спрямовані на реалізацію плану заходів збільшення прибутковості та організувати ефективний моніторинг та контроль.

1.2 Методичні засади оцінювання прибутковості діяльності підприємства

У наукових джерелах питання оцінювання прибутковості діяльності підприємства традиційно обговорюється в контексті формування систем показників, як правило рентабельності, за якими здійснюють відповідне

оцінювання. Проте, проблема є набагато більш широкою, та охоплює комплекс заходів та процедур, які спрямовані на здійснення відповідної аналітики.

Одним із ключових аспектів оцінювання прибутковості є *інформаційний*. Тобто, виникає питання щодо формування об'єктивної інформаційної бази для здійснення аналітичних розрахунків. Серед офіційних джерел інформації, на які спираються аналітики є офіційна фінансова звітність підприємства. Форма №2 фінансової звітності є основою для того, щоб проаналізувати особливості формування фінансових результатів за такими видами діяльності як операційна, фінансова, інвестиційна. Однак дана інформація не дозволяє зробити аналіз прибутковості у розрізі продуктових напрямків та аналізу собівартості, як основи формування фінансових результатів від основного виду діяльності. У такому разі необхідні дані управлінської звітності, які дозволять зробити більш детальний аналіз особливостей формування прибутку та визначити прибуткові види діяльності (види продукції).

Другим важливим аспектом формування бізнес-аналітики є вибір методів оцінювання та аналізу прибутковості, що є основним об'єктом дослідження відповідного питання. На основі систематизації академічних та наукових джерел інформації було виділено такі методи, які частіше за все використовують науковці та практики для оцінювання прибутковості діяльності підприємства (табл. 1.4). Методи абсолютних та відносних різниць, які використовують для здійснення вертикального та горизонтального аналізу формування та використання різновидів прибутку. Дані види аналізу є основою для здійснення ретроспективного аналізу прибутку та визначення тенденцій змін. Дані види аналізу логічно доповнюються факторним аналізом прибутку, що передбачає використання ланцюгових методів (частіше за все для здійснення багатофакторного аналізу). Факторний аналіз як правило здійснюється у сукупності з використанням індексного методу, який також дозволяє визначати відносні зміни як показників прибутку, так і прибутковості. Досить широкого використання у практичній діяльності набувають методи узагальнення, використання яких дозволяє поєднувати кількісні та якісні оцінки

причин та наслідків визначення прибутковості діяльності підприємства. Також у практиці оцінювання прибутковості широкого використання набули економіко-математичні методи, що дозволяє будувати довгострокові тренди щодо прибутковості та її забезпечення.

Таблиця 1.4 – Методи оцінювання прибутковості діяльності підприємства

1.	Ланцюгових підстановок	Полягає в поступовій заміні базисної величини чи планового показника кожного факторного показника в обсязі результативного показника на фактичну в звітному періоді. Порівняння результату розрахунку з попереднім надає можливість визначати величину впливу окремих факторів на результативний показник. При цьому кількість підстановок повинна дорівнювати кількості факторів впливу на результативний показник. Важливим є дотримання поступової черговості зміни факторів. Порушення порядку зміни призведе до іншого факторного розкладання.
2.	Абсолютних різниць	Величину впливу факторів розраховують множенням абсолютного приросту аналізованого фактора на базову величину факторів, які розташовані праворуч від нього в моделі, і на фактичну величину факторів, що розташовані ліворуч від нього.
3.	Відносних різниць	Модифікація методу ланцюгових підстановок. Використовують відносні відхилення фактичних показників звітного періоду від базового періоду чи планових показників. Метод доцільно використовувати, коли обчислені відносні відхилення окремих факторів. Зміну факторних показників розраховують у відсотках відносно бази порівняння.
4.	Індексний	Ґрунтується на відносних показниках динаміки порівнянь, виконання плану, що відображають співвідношення факторного рівня показника у звітному періоді до його рівня в базисному періоді.
5.	Інтегрування	Використання методу дасть змогу отримати точніші результати розрахунку впливу факторів порівняно з іншими методами, оскільки додатковий приріст результативного показника від взаємодії факторів приєднується не до останнього фактора, а ділиться порівну між ними
6.	Логарифмування	Результат не залежить від послідовності обчислень і забезпечує їх високу точність. За допомогою логарифмування результат сумісної дії факторів розподіляють пропорційно до частки ізольованого впливу кожного фактора на рівень результативного показника.

Джерело: [31]

Безпосередній процес вимірювання прибутковості здійснюється на основі розрахунку показників рентабельності. Загальна логіка розрахунку рентабельності базується на тому, що в чисельнику стоїть величина прибутку, в знаменнику – та величина, рентабельність якої розраховується. Рентабельність може бути розрахована на основі різних видів прибутку, в залежності від інформаційної потреби. Якщо мова йде про розрахунок рентабельності ресурсів, то їх вартісна величина включається на основі середньої. Так, наприклад, чиста рентабельність активів розраховується як відношення чистого прибутку до середньорічної величини активів.

Якщо мова йде про розрахунок показників рентабельності реалізації продукції (послуг) та рентабельності продукції (послуг), то специфіка полягає у знаменнику. Так, рентабельність продукції розраховується як відношення прибутку до собівартості (1.4), а реалізації – до виручки від продажу (формула 1.5).

$$P_{\text{прод}} = \text{Пр} / \text{СВ} * 100\% \quad (1.4)$$

$$P_{\text{посл}} = \text{Пр} / \text{ВР} * 100\% \quad (1.5)$$

Одним із порівняно нових аспектів оцінювання прибутковості діяльності є VBM аналіз, який побудований на основі концепції економічного прибутку (EP). Основна ідея даного виду аналізу базується на тому у розпорядженні бізнесу залишається та частина фінансового результату, з якої вираховано витрати на власний та позиковий капітал (WACC, середньозважені витрати на капітал) (формула 1.6).

$$EP = \text{Пр} - K * WACC \quad (1.6)$$

Фактично, мова йде про те, що функціонуючий капітал, як вартісна форма усіх видів ресурсів підприємства, має забезпечувати такий рівень прибутковості функціонуючого капіталу, який є більше за витрати на формування цього капіталу (рис. 1.4). Тобто, на величину економічного прибутку впливає різниця між рентабельністю та витратами на капітал та величина інвестованого капіталу. Якщо величина рентабельності капіталу є більшою за витрати на капітал, то констатуємо формування економічного прибутку (формула 1.7), якщо менше – то збитковість (формула 1.8), якщо однакові величини, то економічний прибуток 0 (формула 1.9).

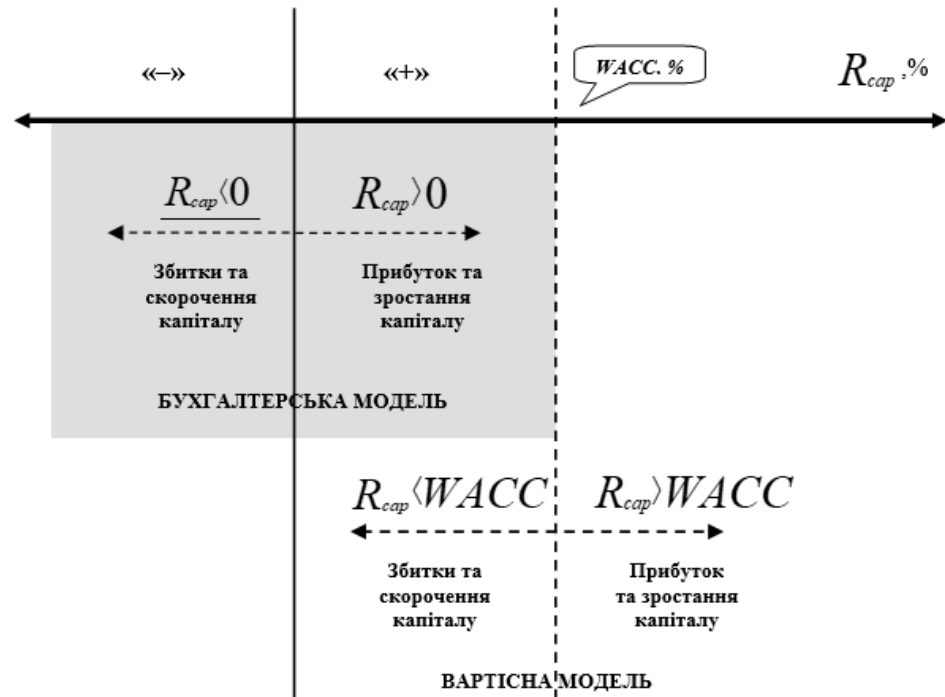
$$P_{\text{кап}} > WACC, \text{ то } EP > 0 \quad (1.7)$$

$$P_{\text{кап}} < WACC, \text{ то } EP < 0 \quad (1.8)$$

$$P_{\text{кап}} = WACC, \text{ то } EP = 0 \quad (1.9)$$

Різниця між рентабельністю капіталу та витратами на капітал у наукових джерелах називають як спред прибутковості капіталу ($\text{Spred}_{\text{кап}}$).

Позитивна величина спреду прибутковості капіталу є основою формування економічного прибутку компанії.



Умовні позначення:

R_{cap} – рентабельність капіталу, %.

WACC – середньозважені витрати на капітал, %.

Рисунок 1.4 – Формалізація логіки формування економічного прибутку підприємства

Джерело: [3]

На основі концепції економічного прибутку розраховується широкий спектр показників, які набули використання в практиці вартісно-орієнтованого управління. Це показники економічної доданої вартості, остаточного прибутку, грошової доданої вартості, ін. (рис. 1.5). Основною перевагою даних показників є те, що їх можна розкласти на широкий спектр факторів впливу та здійснювати подальший факторний аналіз. Також науковці та практики наголошують на тому, що показники, в основу розрахунку яких закладена концепція економічного прибутку дозволяють фокусуватися на основних аспектах, які пов'язані з формуванням ефективної політики у сфері управління персоналом, капіталом, інвестиціями, ін.



Рисунок 1.5 – Модифіковані показники економічного прибутку підприємства

Джерело: [3]

В контексті здійснення факторного аналізу економічного прибутку одним із ключових аспектів є факторний аналіз рентабельності капіталу (рентабельність як вимірник прибутковості капіталу). Розкладка даного показника на систему аналітичних індикаторів, дозволяє сфокусуватися на різних сферах капіталотворення, яке є ключовим з точки зору визначення прибутковості компанії. Система аналітичних індикаторів може бути доповнена системою факторів якісного впливу, які є логічно пов'язаними в контексті єдиної системи економічних процесів, що протікають у системах різного рівня (макро, мезо, мікро, ін.) (як приклад рис. 1.6). Такий підхід дозволяє здійснювати врахування факторів, які змістовно відрізняються та характеризують різні спекти розвитку бізнес-середовища.

Якщо узагальнити представлену інформацію щодо методичних засад оцінювання прибутковості діяльності підприємства, то можна сформулювати алгоритм певних аналітичних процедур, які є обов'язковими для отримання адекватних результатів аналізу.

- аналіз потенціалу забезпечення реалізації розробленого комплексу заходів щодо збільшення прибутковості діяльності підприємства;
- формування системи заходів моніторингу та контролю за реалізацією розроблених заходів.

Слід зазначити, що аналіз прибутковості діяльності може виступати як самостійним аспектом оцінювання, так і бути складовою частини оцінювання та аналізу, що здійснюється в контексті оцінки фінансового стану, вартості, ефективності, результативності, успішності бізнесу, ін.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ПРИБУТКОВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ФАРМАЦЕВТИЧНА КОМПАНІЯ «ЗДОРОВ'Я»

2.1 Характеристика господарської діяльності підприємства

Практична частина КБР виконана за матеріалами вітчизняного підприємства, яке працює на фармацевтичному ринку України ТОВ «Фармацевтична компанія «Здоров'я» (далі компанія «Здоров'я», авт.). Актуальна інформація щодо основних характеристик діяльності підприємства станом на початок 2024 р. представлена у табл. 2.1.

Таблиця 2.1 – Основні характеристики діяльності ТОВ «Фармацевтична компанія «Здоров'я»

Параметри	Характеристики
Код ЄДРПОУ	31437750
Уповноважена особа	Новіков Володимир В олодимирович
Місце знаходження юридичної особи	Україна, м. Харків, вул. Шевченка
Основний вид діяльності	21.20 Виробництво фармацевтичних препаратів і матеріалів
Інші види діяльності	21.10 Виробництво основних фармацевтичних продуктів 46.19 Діяльність посередників у торгівлі товарами широкого асортименту 46.46 Оптова торгівля фармацевтичними товарами
Чисельність персоналу у 2023 р., осіб	1611
Чистий дохід у 2023 р., тис.грн	2235706
Чистий прибуток у 2023 р., тис.грн	119870
Балансова вартість активів на кін. 2023 р., тис.грн	2139138

Джерело: [7; 32]

У продуктовому портфелі компанії нараховується більше ніж 410 препаратів (рис. 2.1) усіх фармакотерапевтичних груп, які призначені для лікування: захворювань нервової системи; захворювань органів чуття;

захворювань респіраторної системи; захворювань серцево-судинної системи; захворювань травної системи; захворювань шкіри; захворювань кістково-м'язової системи; захворювань крові; інші. Більше 50 препаратів компанії знаходяться на стадії розробки, а щорічно компанія виводить на ринок до 20 нових препаратів. Продукція компанії «Здоров'я» експортується у 21 країну світу, серед яких країни Європи, Африки, Азії, ін.



Рисунок 2.1 – Характеристики бізнес-діяльності ТОВ «Фармацевтична компанія «Здоров'я»

Джерело: [7]

Якщо проаналізувати фінансовий стан компанії «Здоров'я», то можна констатувати наступне:

фінансовий ризик та структура капіталу. За результатами аналізу джерел формування активів компанії можна зазначити, що протягом 2019 – 2023 рр. частка власного капіталу у загальній величині джерел фінансування становила від 38,9% до 49,2% (рис. 2.2). Дані значення є меншими за критичне, проте у 2023 р. частка власного капіталу є найвищою, що дозволяє говорити про

контрольований рівень фінансової залежності від зовнішніх інвесторів та кредиторів.

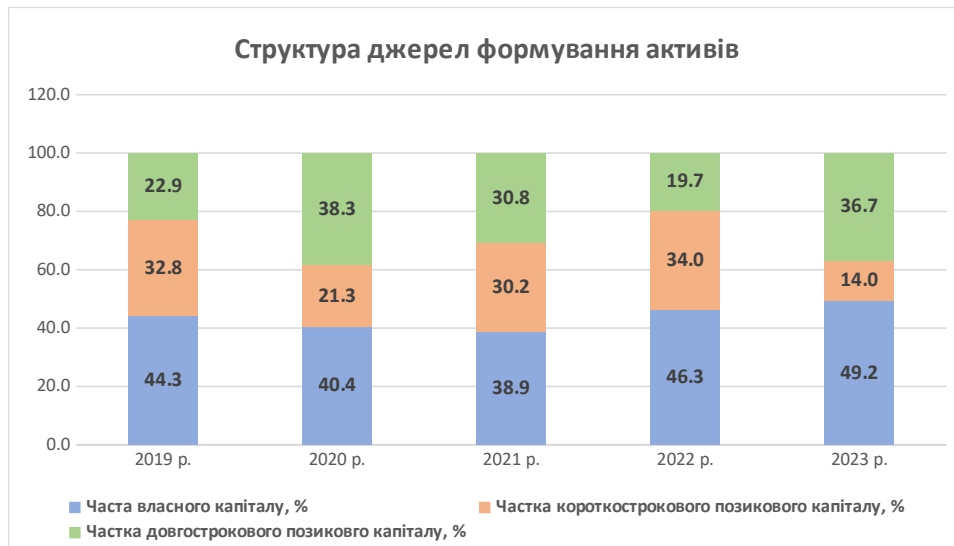


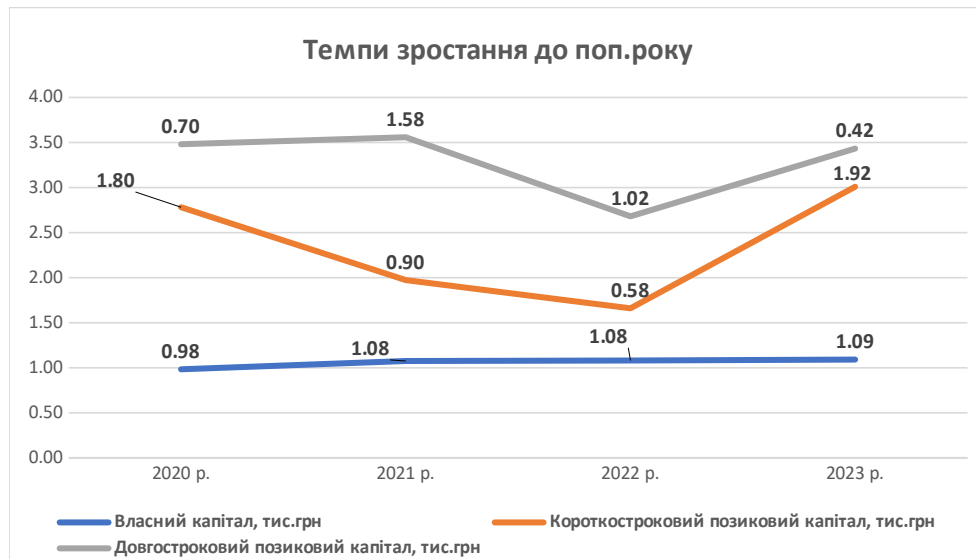
Рисунок 2.2 – Показники структури капіталу ТОВ «Фармацевтична компанія «Здоров'я»

Джерело: розраховано та проаналізовано за даними фінансової звітності

В структурі позикового капіталу є як довгострокові джерела, так і коротко. У 2023 р. частка довгострокових джерел є меншою ніж попередні роки. Відповідно, частка короткострокових джерел фінансування характеризується зростаючою динамікою.

Якщо характеризувати темпи змін різних джерел фінансування діяльності компанії «Здоров'я», то слід зазначити, що с 2021 р. стійкою є тенденція зростання власних джерел фінансування. У 2021 – 2022 рр. зростаючою була динаміка довгострокових позикових коштів. У цей же період поточні зобов'язання мали спадну динаміку. У 2023 р. на фоні зменшення довгострокового позикового капіталу відбулося зростання короткострокових позикових джерел фінансування бізнесу (рис. 2.3).

Характеризуючи забезпеченість запасів різними видами джерел фінансування можна зробити висновок, що протягом 2019 – 2023 рр. компанія фінансувала процес формування запасів за рахунок перманентного капіталу, що дозволяє ідентифікувати рівень фінансової стійкості компанії як нормальний (табл. 2.2);



**Рисунок 2.3 – Показники змін джерел фінансування діяльності
ТОВ «Фармацевтична компанія «Здоров'я»**

Джерело: розраховано та проаналізовано за даними фінансової звітності

Таблиця 2.2 – Модель фінансової стійкості ТОВ «Фармацевтична компанія «Здоров'я»

Показники	2019 р.	2020 р.	2021 р.	2022 р.	2023 р.
1. Наявність (+)/Нестача (-) власних оборотних коштів, тис.грн.	344597	392669	464092	350346	612380
2. Наявність (+)/Нестача (-) власних оборотних та довгострокових позикових коштів, тис.грн.	970718	830706	1158171	1058792	912532
3. Наявність (+)/Нестача (-) загальної суми коштів для формування запасів, тис.грн.	1408831	1618357	1865528	1468373	1698004
4. Витрати на формування запасів, тис.грн.	428245	553856	600178	652410	661396
5. Дефіцит/надлишок (-/+) власних оборотних коштів для формування запасів, тис.грн.	-83648	-161187	-136086	-302064	-49016
6. Дефіцит/надлишок (-/+) власних оборотних та довгострокових позикових коштів для формування запасів, тис.грн.	542473	276850	557993	406382	251136
7. Дефіцит/надлишок (-/+) загальної суми коштів для формування запасів, тис.грн.	980586	1064501	1265350	815963	1036608
8. Тип фінансової стійкості	Нормальний рівень фінансової стійкості	Нормальний рівень фінансової стійкості	Нормальний рівень фінансової стійкості	Нормальний рівень фінансової стійкості	Нормальний рівень фінансової стійкості

Джерело: розраховано на основі даних фінансової звітності

ліквідність та платоспроможність. Для характеристики ліквідності компанії «Здоров'я» розраховано відповідні фінансові коефіцієнти (рис. 2.4) та складено баланс ліквідності (табл. 2.3).

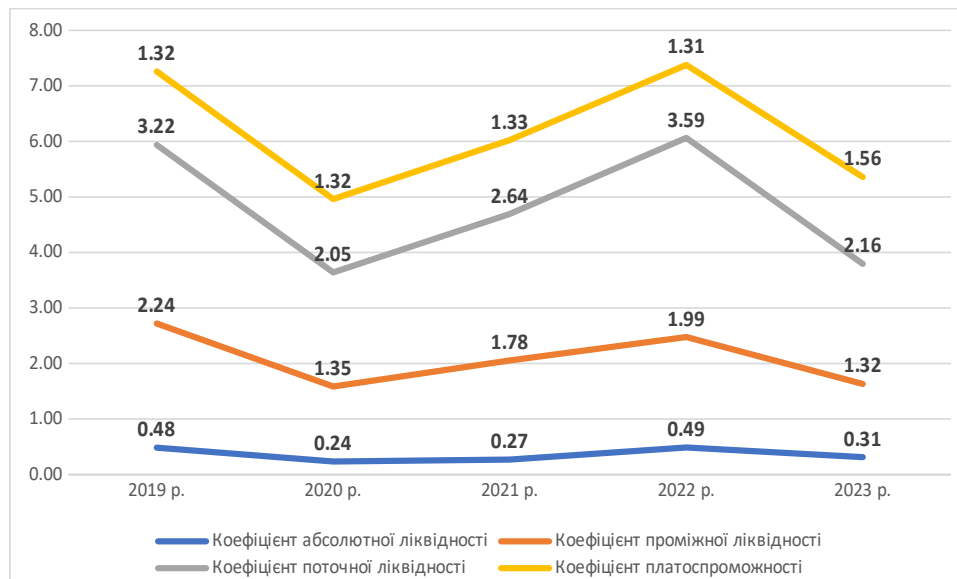


Рисунок 2.4 – Показники коефіцієнтів ліквідності та платоспроможності ТОВ «Фармацевтична компанія «Здоров'я»

Джерело: розраховано та проаналізовано за даними фінансової звітності

Таблиця 2.3 – Баланс ліквідності ТОВ «Фармацевтична компанія «Здоров'я»

Показники	2019 р.	2020 р.	2021 р.	2022 р.	2023 р.
1. Найбільш ліквідні активи (A1), тис.грн.	212272	185392	191520	200200	246453
2. Середньоліквідні активи (A2), тис.грн.	767031	877911	1070714	614117	788533
3. Активи повільної реалізації (A3), тис.грн.	429528	555054	603294	654056	663018
4. Активи, що важко реалізуються (A4), тис.грн.	500705	438430	429453	615420	441134
5. Найбільш термінові зобов'язання (П1), тис.грн.	251655	228579	402281	319387	383585
6. Короткострокові пасиви (П2), тис.грн.	186458	559072	305076	90194	401887
7. Довгострокові кредити і позики (П3), тис.грн.	626121	438037	694079	708446	300152
8. Постійні пасиви (П4), тис.грн.	845302	831099	893545	965766	1053514
A1 – П1	-39383	-43187	-210761	-119187	-137132
A2 – П2	580573	318839	765638	523923	386646
A3 – П3	-196593	117017	-90785	-54390	362866
П4 – А4	-344597	-392669	-464092	-350346	-612380

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності

Значення показників абсолютної та поточної ліквідності протягом досліджуваного періоду знаходяться в межах критично встановлених значень. Показник платоспроможності також демонструє зростаючу динаміку. Це дозволяє характеризувати ситуацію як цілком нормальну. Дані балансу ліквідності дозволяють визначити окремі статті, за якими спостерігається дефіцити ліквідності. Проте, такі дефіцити критично не впливають на стан ліквідності та платоспроможності ТОВ «Фармацевтична компанія «Здоров'я»;

ділова активність. В аспекті аналізу фінансового стану компанії ділова активність оцінюється за такими критеріями як продуктивність та швидкість обороту оборотних активів. Щодо продуктивності, то розрахунок показників продуктивності активів та продуктивності операційного капіталу (рис. 2.5) дозволяють зробити такі висновки. Продуктивність операційних активів у 2023 р. становила 2,64, що є більше ніж у 2022 р. у 1,8 рази і більше ніж у 2019 – 2020 рр. Це пояснюється порівняно більш високими темпами зростання виручки від продажу продукції компанії порівняно з темпами приросту операційних активів.

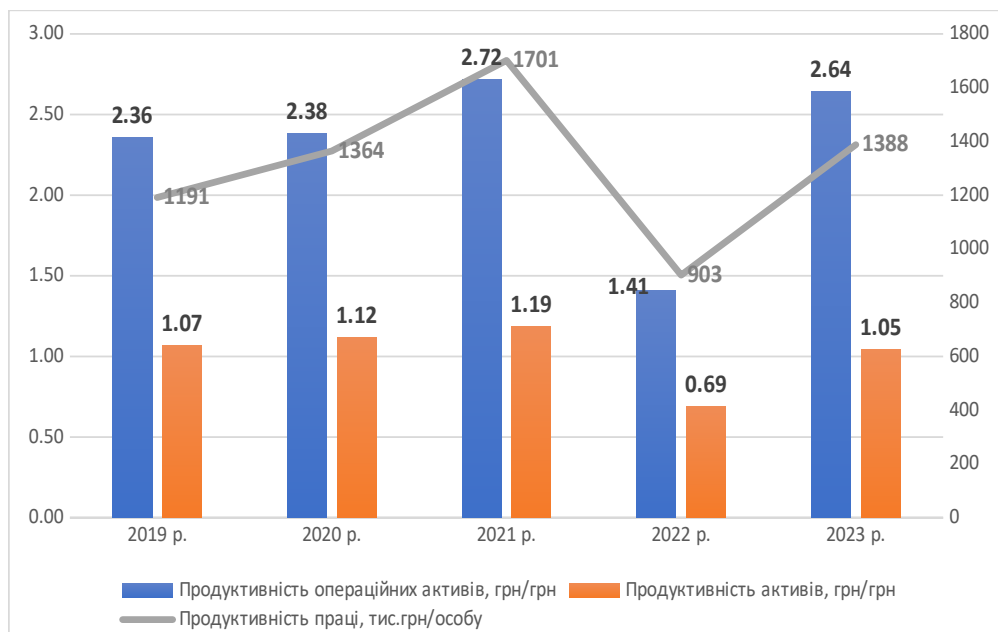


Рисунок 2.5 – Показники продуктивності ТОВ «Фармацевтична компанія «Здоров'я»

Джерело: розраховано та проаналізовано за даними фінансової звітності

Щодо продуктивності праці, то найбільш високим даний показник був у 2021 р. Цілком логічно, що у 2022 р. цей показник зменшився майже вдвічі, що пов'язано із падінням продажів компанії, яке зумовлено воєнною агресією РФ проти України.

Якщо характеризувати швидкість обороту оборотних активів, то у 2023 р. вона уповільнилася порівняно з 2019 – 2021 рр. (рис. 2.6). Проте, відповідний показник є більш високим ніж у 2022 р., коли швидкість обороту була критично низькою. Зниження швидкості обороту оборотних активів відбулося внаслідок уповільнення оборотності запасів компанії та дебіторської заборгованості.

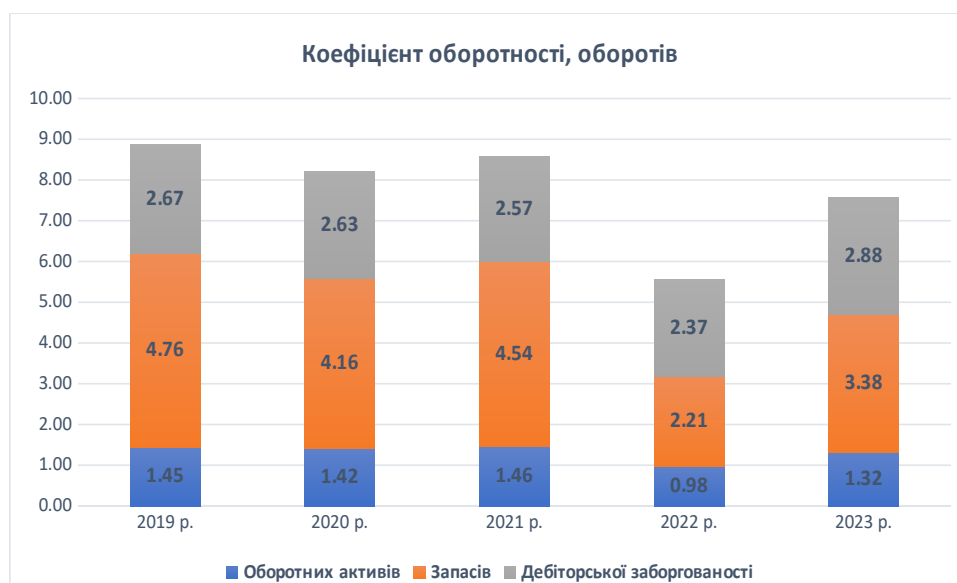


Рисунок 2.6 – Показники швидкості обороту оборотних активів
ТОВ «Фармацевтична компанія «Здоров'я»

Джерело: розраховано та проаналізовано за даними фінансової звітності

Узагальнюючи інформацію щодо фінансового стану компанії «Здоров'я» можемо говорити про те, що компанія є фінансово-стійкою, ліквідною та платоспроможною, а динаміка ділової активності є зростаючою у 2023 р.

2.2 Оцінювання прибутковості діяльності ТОВ «Фармацевтична компанія «Здоров'я»

Оцінювання прибутковості діяльності компанії «Здоров'я» доцільно розпочати з аналізу формування прибутків компанії. На основі вихідної інформації про фінансові результати компанії (форма №2 фінансової звітності, додаток А). Джерелом формування фінансових результатів компанії є операційна діяльність. Результати оцінювання динаміки доходів та витрат операційної діяльності представлено у табл. 2.4.

Таблиця 2.4 – Показники формування прибутку від операційної діяльності ТОВ «Фармацевтична компанія «Здоров'я»

Показники	2019 р.	2020 р.	2021 р.	2022 р.	2023 р.
1. Доходи від операційної діяльності					
тис.грн	2069606	2314816	2748140	1474919	2439171
темпи зростання до поп.року		1,12	1,19	0,54	1,65
<i>у тому числі</i>					
1.1 Чистий дохід					
тис.грн	2038351	2304235	2725616	1438695	2235706
темпи зростання до поп.року		1,13	1,18	0,53	1,55
частка у загальній величині доходів від операційної діяльності	98,5	99,5	99,2	97,5	91,7
1.2 Інші операційні доходи					
тис.грн	31255	10581	22524	36224	203465
темпи зростання до поп.року		0,34	2,13	1,61	5,62
2. Витрати операційної діяльності					
тис.грн	1861937	2164122	2698209	1292490	2127137
темпи зростання до поп.року		1,16	1,25	0,48	1,65
<i>у тому числі</i>					
2.1 Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)					
тис.грн	1578430	1761550	2214829	1097760	1730871
темпи зростання до поп.року		1,12	1,26	0,50	1,58
2.2 Адміністративні витрати					
тис.грн	103936	106748	160888	86962	176183
темпи зростання до поп.року		1,03	1,51	0,54	2,03
2.3 Витрати на збут					
тис.грн	140731	145090	189778	42024	22020
темпи зростання до поп.року		1,03	1,31	0,22	0,52
2.4 Інші операційні витрати					
тис.грн	38840	150734	132714	65744	198063
темпи зростання до поп.року		3,88	0,88	0,50	3,01

За результатами аналізу даних можна зробити висновок, що тенденції змін як доходів так і витрат є нестійкими. Так, у 2021 р. темпи зростання витрат були більшими за темпи зростання доходів компанії, що відповідним чином відобразилося на фінансовому результаті від операційної діяльності, який мав спадну динаміку (рис. 2.7). У 2022 р. на фоні більш високих темпів зниження витрат порівняно з доходами величина операційного прибутку була більшою ніж у 2021 р. У 2023 р. темпи зростання доходів та витрат були однаковими, проте була іншою структура доходів та витрат.

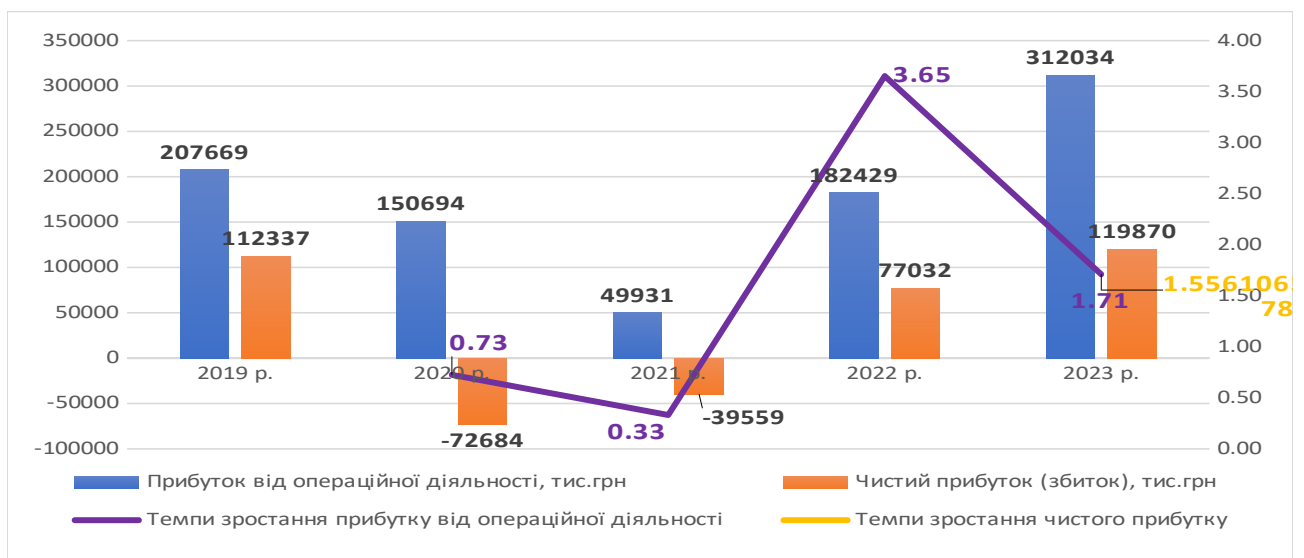


Рисунок 2.7 – Показники прибутків ТОВ «Фармацевтична компанія «Здоров'я»

Джерело: розраховано та формалізовано за даними фінансової звітності

Щодо структури витрат від операційної діяльності, то звертає увагу такий факт, що у 2022 р. темпи зниження витрат на збут були більшими ніж по іншим видам витрат, а у 2023 р. на фоні зростання усіх видів витрат, витрати на збут зменшилися.

В структурі доходів від операційної діяльності чистий дохід від продажу товарів становив майже 98% у 2019 – 2022 рр., а у 2023 р. – 91,7%. Відповідно, саме динаміка продажів продукції компанії визначає її фінансові результати, що в майбутньому має бути у постійному фокусі менеджменту. Щодо витрат, то в структурі операційних витрат найбільшою є частка матеріальних витрат, яка характеризується спадною динамікою (рис. 2.8). Зниження матеріаломісткості

продукції пов'язано з тим, що компанія впроваджує нові технології та технологічні лінії, що забезпечує позитивний ефект.

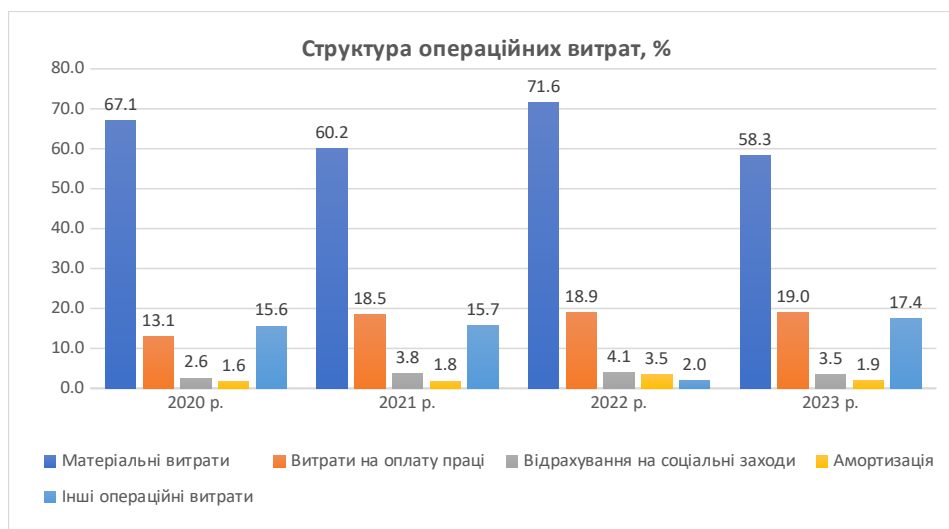


Рисунок 2.8 – Показники структури операційних витрат ТОВ «Фармацевтична компанія «Здоров'я»

Джерело: розраховано та формалізовано за даними фінансової звітності

Суттєвий вплив на фінансові результати діяльності компанії «Здоров'я» мають доходи та витрати фінансової діяльності. У 2020 – 2021 рр. на фоні прибуткової операційної діяльності компанія була збитковою за показником чистий прибуток (збиток). Це відбулося внаслідок високих фінансових витрат, які значно перевищували фінансові доходи (рис. 2.9).

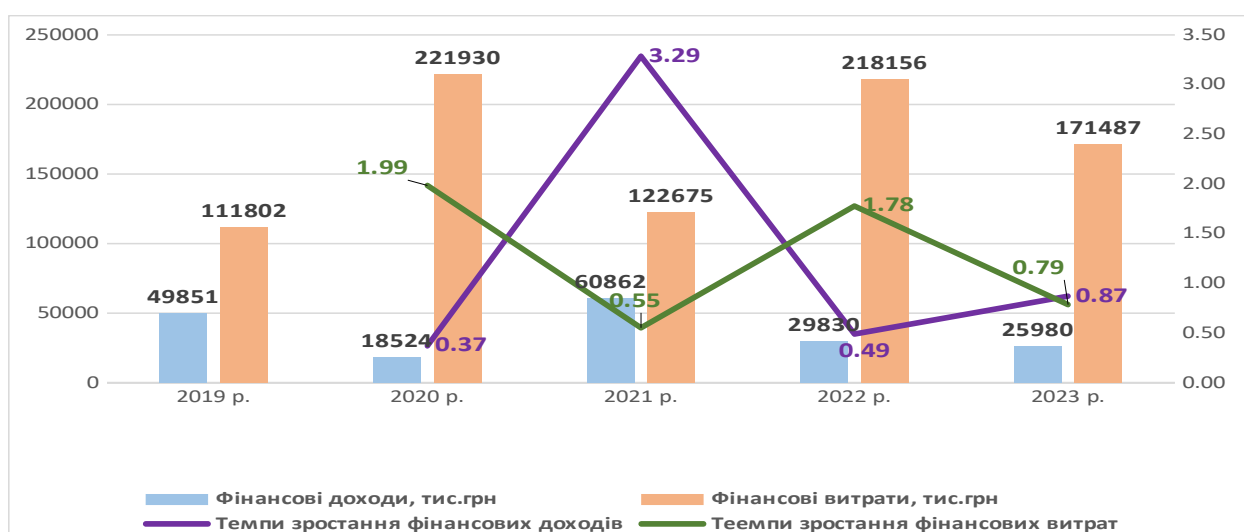


Рисунок 2.9 – Показники фінансових доходів та фінансових витрат ТОВ «Фармацевтична компанія «Здоров'я»

Джерело: розраховано та формалізовано за даними фінансової звітності

Фінансові витрати були пов'язані з виплатами за користування позиковим капіталом, які у 2020 р. становили 111,7 млн.грн, у 2021 р. – 113,6 млн.грн. (рис. 2.10). Саме ці фактори вплинули на формування величини чистих збитків компанії у 2020 – 2021 рр. Проте вже у 2022 – 2023 рр. на фоні зниження таких платежів, вплив фінансового фактору був не на стільки суттєвим.



Рисунок 2.10 – Показники платежів за користування позиковим капіталом
ТОВ «Фармацевтична компанія «Здоров'я»

Джерело: розраховано та формалізовано за даними фінансової звітності

Якщо характеризувати динаміку чистого прибутку протягом 2019 – 2023 рр., то слід зазначити, що збитковою компанія була лише у 2020 – 2021 рр., усі інші роки компанія була прибутковою. Найбільшою величиною чистого прибутку була у 2023 р. – 119780 тис.грн.

Результати маржинального аналізу операційної діяльності компанії «Здоров'я» (табл. 2.5) дозволяють зробити висновок про зростання маржинальності (динаміка коефіцієнту валової маржі).

Таблиця 2.5 – Показники маржинального аналізу операційної діяльності
ТОВ «Фармацевтична компанія «Здоров'я»

Показники	2020 р.	2021 р.	2022 р.	2023 р.
1. Маржинальний прибуток, тис.грн	852518	1542697	740436	1223751
2. Коефіцієнт валової маржі	0,37	0,57	0,51	0,55
3. Поріг рентабельності, тис.грн	1925529	2677194	1154613	2037358
4. Запас фінансової міцності				
тис.грн	378706	48422	284082	198348
разів	1,20	1,02	1,25	1,10

Джерело: розраховано та формалізовано за даними фінансової звітності

Протягом 2020 – 2023 рр. фактичні продажі компанії були більш високими за критичні значення, проте запас фінансової міцності трохи зменшився.

Результати аналізу показників рентабельності (рис. 2.11) дозволяють зробити висновок про позитивну динаміку у 2022 – 2023 рр. Так, рентабельність активів є меншою ніж у 2019 р., проте значення 5,6% є досить високим для бізнесу, який функціонує в умовах воєнного стану. Така ж динаміка є характерною і для інших показників рентабельності.

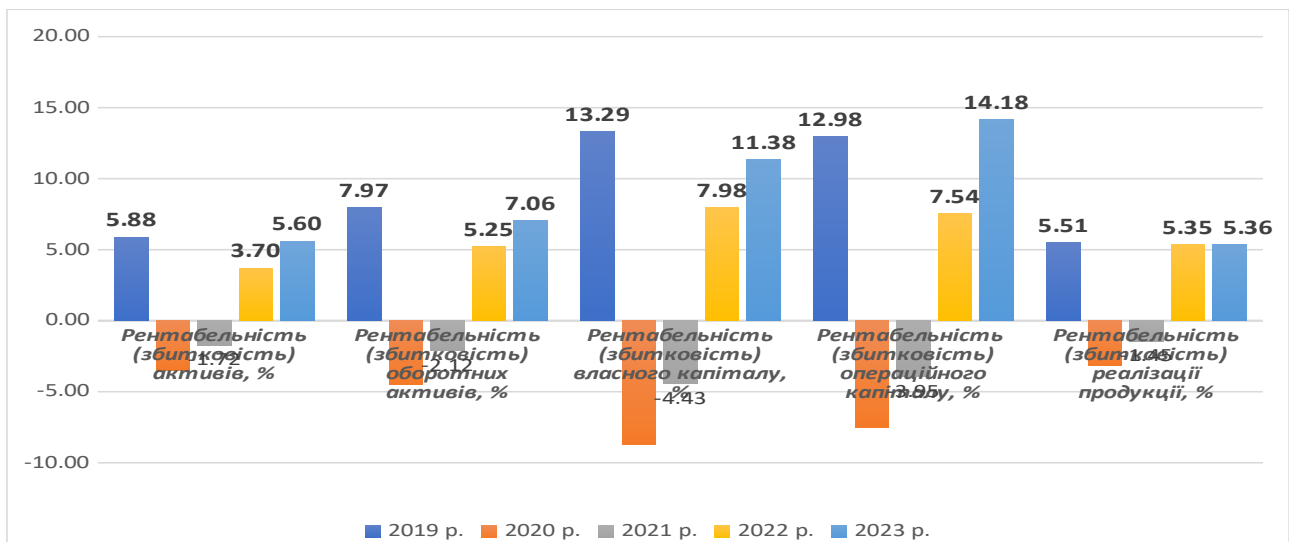


Рисунок 2.11 – Показники рентабельності діяльності ТОВ «Фармацевтична компанія «Здоров'я»

Джерело: розраховано та формалізовано за даними фінансової звітності

Результати факторного аналізу рентабельності активів компанії «Здоров'я» (рис. 2.12) дозволяють зробити висновок про пріоритетний характер впливу фактору продуктивності функціонування активів. Продуктивність активів та її зростання залежить від швидкості зростання чистого доходу та величини активів. З точки зору позитивного впливу на рентабельність активів доцільно говорити про необхідність забезпечення більш високих темпів зростання продажів продукції порівняно з темпами зростання активів. Також важливим є фактор рентабельності реалізації продукції, який багато в чому визначається конкуренцією продукції за витратами.

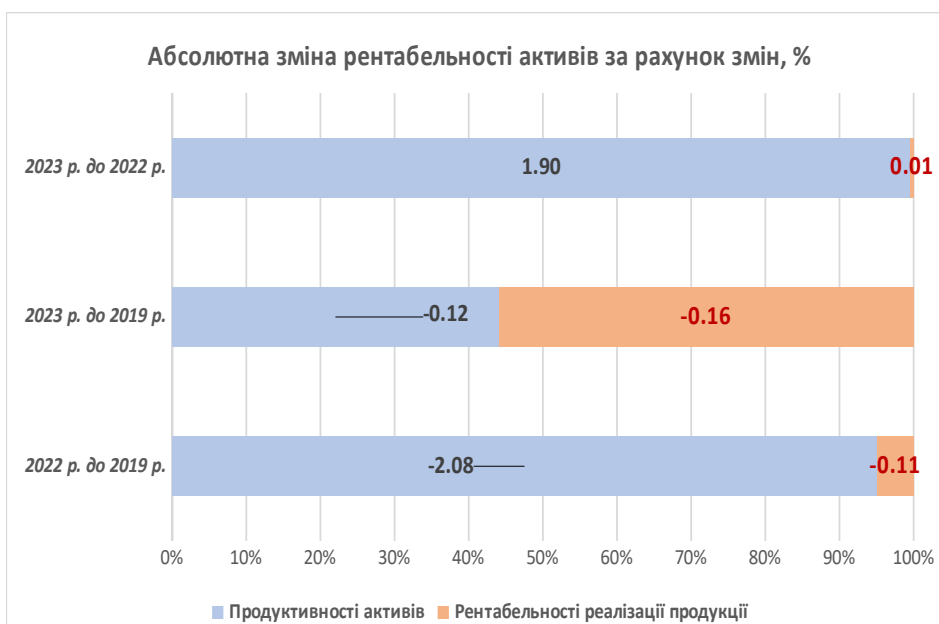


Рисунок 2.12 – Показники факторного аналізу рентабельності активів
ТОВ «Фармацевтична компанія «Здоров'я»

Джерело: розраховано та формалізовано за даними фінансової звітності

Якщо узагальнити представлені результати аналізу прибутковості діяльності компанії «Здоров'я», то слід зазначити, що в цілому менеджмент балансує операційні витрати та доходи, що дозволяє компанії бути прибутковою. В моменти значного обсягу капіталовкладень компанія може нести високі фінансові витрати, проте у майбутньому це дозволяє забезпечувати потужну сучасну техніко-технологічну базу, де компанія виробляє продукцію, що користується попитом, про що свідчать фінансові результати діяльності ТОВ «Фармацевтична компанія «Здоров'я».

2.3 Стратегічний аналіз резервів забезпечення збільшення прибутковості діяльності підприємства

Досліджувана компанія «Здоров'є» працює українському фармацевтичному ринку та за рейтингами розподілу ринку у вартісному вимірюванні посідає 13 позицію з часткою 1,92% (рис. 2.13). Такі позиції компанія утримує протягом останніх трьох років. Слід зазначити, що рівень конкуренції на даному ринку є досить високим, як з боку зарубіжних виробників, так і вітчизняних компаній.

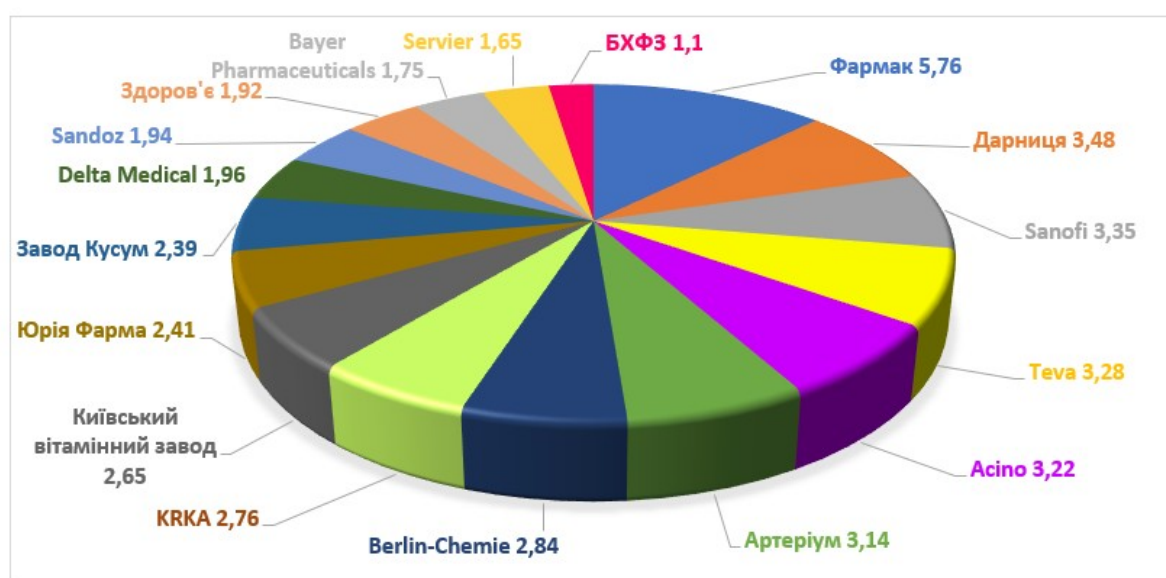


Рисунок 2.13 – Показники розподілу фармацевтичного ринку України між основними конкурентами

Джерело: розраховано та формалізовано за даними фінансової звітності

Більше 60% продукції компанії, що реалізується на вітчизняному ринку припадає на роздрібні продажі. У цьому сегменті компанія «Здоров'я» посідала 7 позицію серед ТОП-10 компаній (рис. 2.14). Слід зазначити, що український споживач надає перевагу лікам вітчизняного виробництва, які є більш дешевими порівняно з аналогами зарубіжного виробництва.

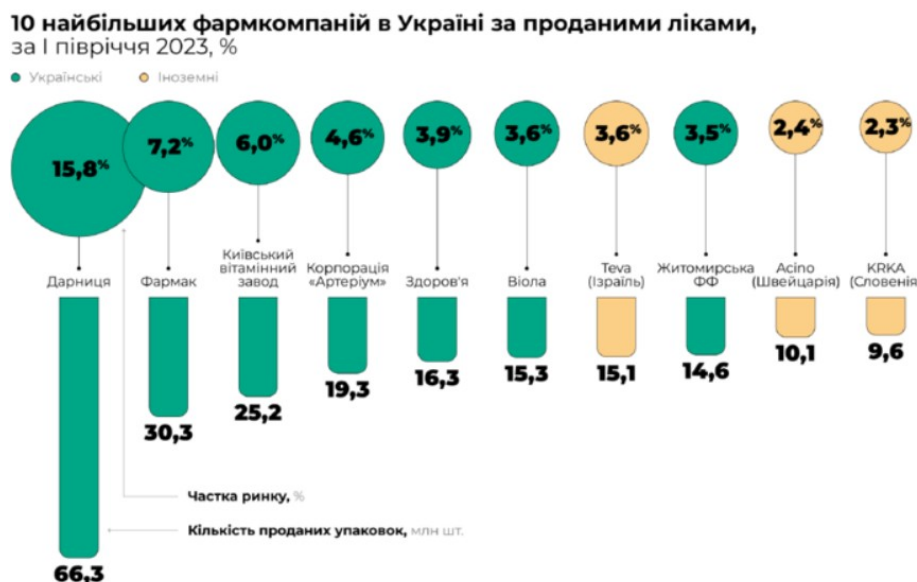


Рисунок 2.14 – Рейтинг фармацевтичних компаній за обсягами роздрібних продажів в Україні

Джерело: [27]

Результати аналізу національних рейтингів дозволяють зробити про високі оцінки досліджуваної компанії. Так, за даними «Рейтингу найкращих фармацевтичних компаній України за 2023 рік від *Ukrainian Business Award*» [24] компанія «Здоров'я» посіла 2 рейтингову позицію, обійшовши такого монстра українського фарма ринку як фармацевтичну компанію «Дарниця» (рис. 2.15).

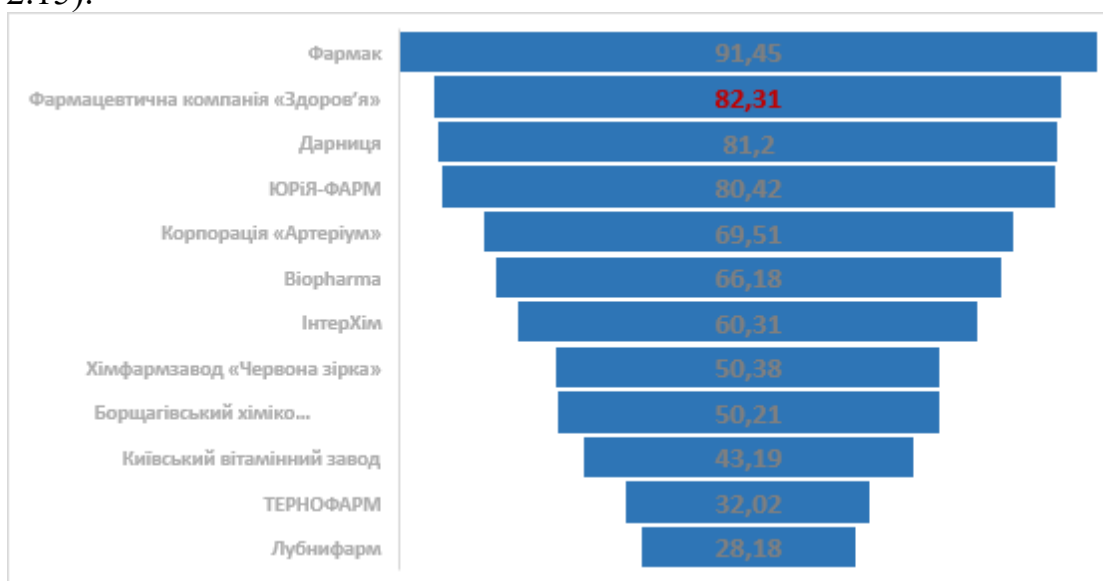


Рисунок 2.15 – Результати «Рейтингу найкращих фармацевтичних компаній України за 2023 рік від *Ukrainian Business Award*»

Джерело: [24]

Аналіз результатів загальнонаціонального рейтингу «Репутаційні активісти» дозволяє зробити висновок, що компанія не використовує потенціал розвитку репутаційних активів. За даними управлінської звітності компанії, результати опитування споживачів, яке проводилося восени 2021 року, показало, що лише 23,4% респондентів змогли назвати ліки, які виробляє компанія «Здоров'я», 12,8% знають про компанію певні факти. Це дуже низькі показники обізнаності споживачів ліків, особливо враховуючи той факт, що переважна частка продажів припадає саме на роздрібний сегмент.

Результати аналізу можливостей розвитку компанії, а, відповідно, зростання продажів, із використанням методу PEST-аналізу (табл. 2.6) дозволяють зробити такі висновки.

Таблиця 2.6 – PEST-аналіз бізнес-середовища ТОВ «Фармацевтична компанія «Здоров'я»

PEST-фактори	Впливи, що створюють можливості	Впливи, що зумовлюють загрози
1	2	3
1. Політичні фактори		
1.1 Військова агресія РФ проти України	Збільшується попит на лікарські препарати, як госпітальні, так і аптечні, так як збільшується кількість людей, що страждають внаслідок війни	Загроза втрати або руйнування виробничих потужностей. Відтік населення за межі країни, що рівень платоспроможного попиту ринку. Загрози інвестування у цінне технологічне обладнання для наукових лабораторій та виробництва. Складна та дорога логістика сировини та готової продукції. Дефіцит кадрів, особливо чоловіків робітничих професій.
1.2 Відкладені наслідки глобальної пандемії 2020 – 2021 рр.	Під час глобальної пандемії було призупинено велику кількість медичних послуг для населення, які негативно відобразилися на розвитку захворювань людей, що тільки ускладнило проблеми зі здоров'ям у майбутньому.	
1.3 Євроінтеграція	Якісне вдосконалення регуляторних процедур відповідно до вимог ЄС.	Висока бюрократизація нормативних процедур. Підвищення вимог до екологічних стандартів виробництва збільшує собівартість продукції.
2. Економічні фактори		

Продовження таблиці 2.6

1	2	3
2.1 Прояви кризи	Збіднення населення забезпечує більш високий попит на вітчизняні ліки порівняно з імпортними.	Зниження платоспроможного попиту внаслідок збіднення населення. Відсутність кредитування, що обмежує інвестиційні можливості бізнесу. Зростання цін на комунальні послуги. Обмеження у споживанні енергоресурсів. Зростання цін на логістичні послуги. Несприятливі умови для експорту.
2.2 Забезпечення кваліфікованою робочою силою		Міграція висококваліфікованої робочої сили за кордон.
2.3 Податки		Складні бюрократичні непрозорі процедури. Обтяжливе адміністрування податків. Збільшення фіскального навантаження на бізнес. Сприятливі умови для тінізації діяльності.
3. Соціальні фактори		
3.1 Здоровий спосіб життя	Готовність споживачів платити за якісні ліки. Зростає попит на БАДи.	
3.2 Соціальні мережі	Зростає рівень інформованості населення про можливості лікування. Розвиток телемедицини.	Безконтрольність прийняття ліків.
4. Технологічні фактори		
4.1 Цифрові технології	Зростання якості та швидкості бізнес-процесів., якості препаратів, операційної ефективності. Можливості інтегруватися до екосистем пацієнтів. Розвиток e-commerce.	Зменшення тривалості стійкості конкурентної переваги.

Джерело: узагальнено та формалізовано автором

Ситуація яка складається у зовнішньому бізнес-середовищі є досить неоднозначною. Внаслідок військової агресії рф проти України відбулася велика міграція населення з території країни. Це значно скоротило попит на ринку, так як суттєво зменшилася кількість населення. Особливо це було відчутним у 2022 р. У 2023 р. ситуація змінилася на краще, так як люди почали повертатися. В конкуренції з іноземними компаніями вітчизняні фармацевтичні продукти є більш дешевими, відповідно, попит на них є більш зростаючим. Відкладені

наслідки глобальної пандемії та війна зумовили зростання попиту на всі групи лікарських засобів, як в госпітальному, так і аптечному сегментах.

Якщо узагальнити результати стратегічного аналізу то слід зазначити, що в умовах загострення бомбардувань м. Харків досить важко говорити про реалізацію заходів, які будуть посилювати конкурентоспроможність бізнесу, а відтак збільшувати фінансові результати у вигляді прибутку. Так, в планах компанії до війни були такі заходи, як модернізація лабораторій та дослідного виробництва, впровадження сучасних технологій виробництва ліків, цифровізація бізнес-процесів відповідно до новіших досягнень, ін. Сьогодні менеджмент замислюється над тим, що здійснювати релокацію бізнесу, якщо ситуація влітку 2024 р. буде більш складною та загрозливою. Проте, враховуючи існуючий потенціал розвитку є такі заходи, які незалежно від того, де буде розташований бізнес, будуть працювати на забезпечення зростання продажів, а, відтак, збільшенню фінансових результатів, у тому числі у вигляді прибутків компанії «Здоров'я».

<p><i>OPPORTUNITIES</i> (можливості) зростаюча динаміка ринку лікарських засобів як в аптечному так і госпітальному сегментах; більш високі темпи зростання попиту на лікарські засоби вітчизняного виробництва порівняно з імпортними.</p>	<p><i>THREATS</i> (загрози) руйнування або пошкодження ТТБ внаслідок ракетних та дронівих атак; збіднення населення; відтік висококваліфікованої робочої сили за кордон; зростання витратності операційних процесів.</p>	
<p><i>STRENGTHS</i> (сильні сторони) техніко-технологічна база відповідає сучасному технологічному рівню; автоматизовані виробничі процеси; досить широкий асортимент продуктового портфелю; наявність власної науково-дослідної бази; сформований колектив фахівців; достатність власних фінансових ресурсів для фінансування проєктів розвитку компанії; наявні експортні можливості продукції.</p>	<p><i>STRENGTHS - OPPORTUNITIES</i> <i>Як скористатися ринковими можливостями, використовуючи сильні сторони:</i> реалізація активної рекламної компанії та PR-заходів.</p>	<p><i>STRENGTHS - THREATS</i> <i>За рахунок яких сильних сторін можна нейтралізувати існуючі загрози:</i> релокація бізнесу; постійний процес цифровізації діяльності підприємства; впровадження ресурсозберігаючих технологій.</p>
<p><i>WEAKNESSES</i> (слабкі сторони) незначна частка вітчизняного фармацевтичного ринку, що не змінюється протягом 5 років; низький рівень репутаційної активності; низький рівень обізнаності споживачів про продукти компанії; порівняно невисокий рівень витрат на НДДКР; протягом 3 років відсутні бюджети витрат на маркетинг і рекламу; дефіцит кадрів робітничих професій (чоловіків); відсутність дієвих стимулів поповнювати команду фахівців, які здійснюють НДДКР.</p>	<p><i>WEAKNESSES - OPPORTUNITIES</i> <i>Які слабкі сторони можуть перешкодити використати можливості:</i> повільні управлінські реакції на виклики.</p>	<p><i>WEAKNESSES - OPPORTUNITIES</i> <i>Яких загроз збільшених слабкими сторонами потрібно найбільше остерігатись:</i> швидкі темпи якісних змін конкурентів.</p>

Рисунок 2.16 – SWOT-матриця стратегічного аналізу ТОВ «Фармацевтична компанія «Здоров'я»

РОЗДІЛ 3

ОБГРУНТУВАННЯ БІЗНЕС-ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО ЗБІЛЬШЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ФАРМАЦЕВТИЧНА КОМПАНІЯ «ЗДОРОВ'Я»

3.1 Розробка бізнес-пропозиції щодо збільшення прибутковості діяльності підприємства

За результатами проведеного аналізу прибутковості діяльності ТОВ «Фармацевтична компанія «Здоров'я» та резервів її підвищення було зроблено висновок про те, що протягом останніх трьох років 2022 – 2023 рр. та плановий 2024 р. компанія не реалізує заходів рекламного характеру та PR заходів. В умовах високої конкуренції на ринку маркетингова, рекламна та PR кампанії є дуже важливим способом забезпечення зростання обсягів продажів. Особливо активно це використовують іноземні компанії, які імпортують зарубіжні ліки на український ринок та програють цінову конкуренцію вітчизняним виробникам.

Так, за даними відкритих джерел інформації розраховано рекламомісткість продукції для зарубіжних та вітчизняних фармацевтичних компаній (рис. 3.1). Аналіз отриманих результатів свідчить про те, що зарубіжні компанії витрачають більше коштів на рекламу та просування своєї продукції та брендів порівняно з вітчизняними виробниками. Показники рекламомісткості продукції компанії «Здоров'я» навіть у допандемійні часи були набагато меншими, ніж у вітчизняних конкурентів, не говорячи про порівняння з іноземними компаніями. Відповідно, можемо говорити про те, що потенціал такого ресурсу як бренди та репутація компанія «Здоров'я» не використовувала.

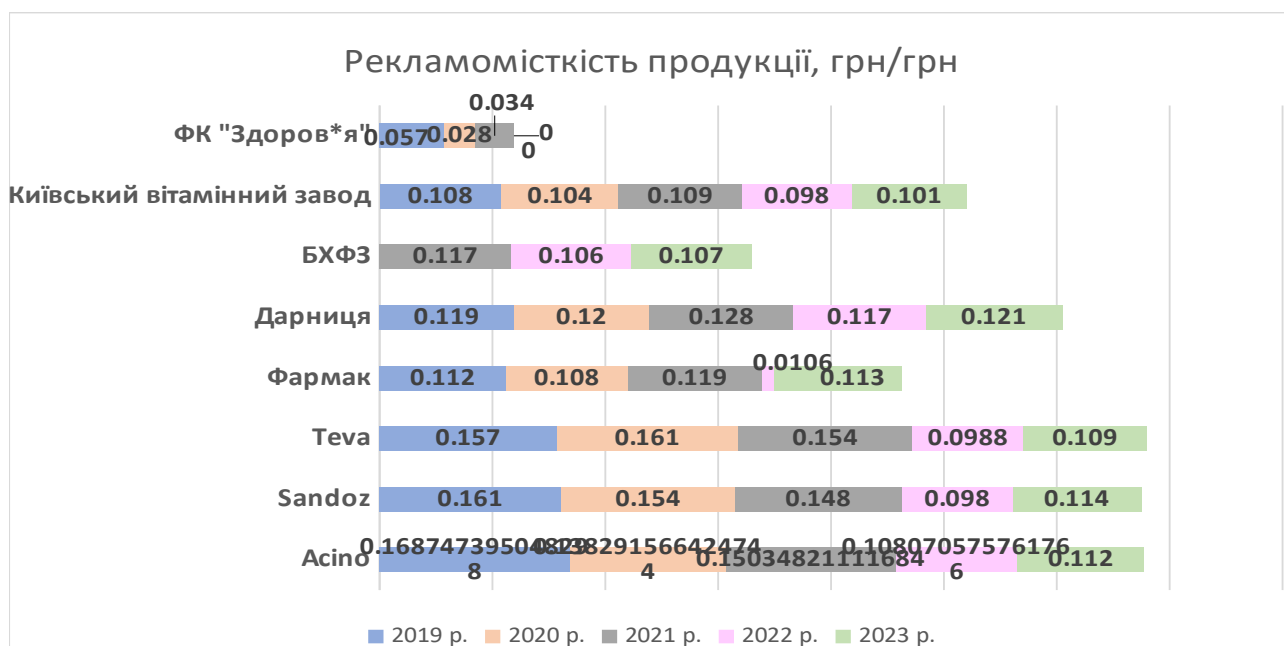


Рисунок 3.1 – Показники рекламомісткості продукції фармацевтичних компаній, що працюють на вітчизняному фармацевтичному ринку

Джерело: розраховано автором за даними управлінських звітів

Якщо проаналізувати структуру рекламного бюджету, то у зарубіжних компаній вона є приблизно такою (рис. 3.2).

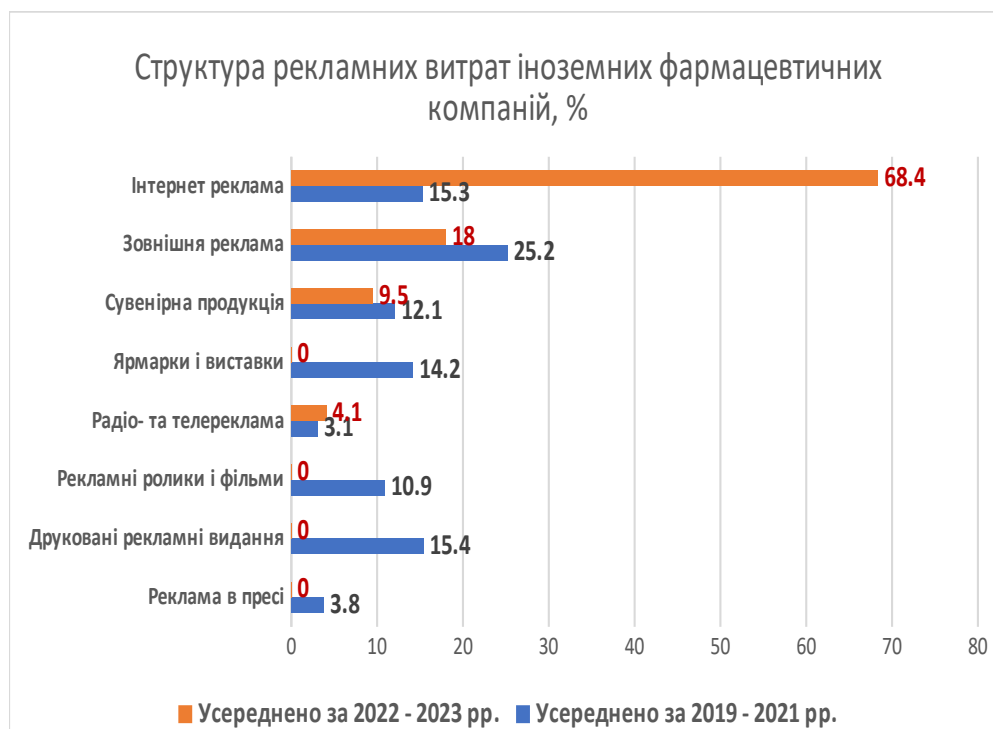


Рисунок 3.2 – Показники структури використання рекламного бюджету іноземними фармацевтичними компаніями

Джерело: розраховано автором за даними управлінських звітів

Так, в структурі рекламних витрат у довоєнний період переважали такі, що пов'язані із зовнішньою рекламою (в середньому 25% рекламного бюджету). Також високими були витрати на рекламу у друкованих виданнях (15,4% рекламного бюджету), інтернет рекламу (15,3% рекламного бюджету), ярмарки і виставки (14,2% рекламного бюджету), ін. Усереднені дані за 2022 – 2023 рр. показали суттєві зміни у структурі використання рекламного бюджету. Так, частка інтернет реклами збільшилася до 68,4%. На такі види реклами як друковані рекламні видання, реклама в пресі та рекламні ролики і фільми бюджети не витрачалися.

По вітчизняним фармацевтичним компаніям така інформація є відсутньою, тому зробити порівняння немає можливості. Якщо характеризувати витрачання рекламного бюджету компанії «Здоров'я», коли такі бюджети були, то слід зазначити, що у 2019 р. компанія витрачала кошти на сувенірну продукцію, ярмарки та виставки, зовнішню рекламу. В часи пандемії в структурі рекламних витрат переважали витрати на інтернет рекламу та зовнішню рекламу (рис. 3.3).

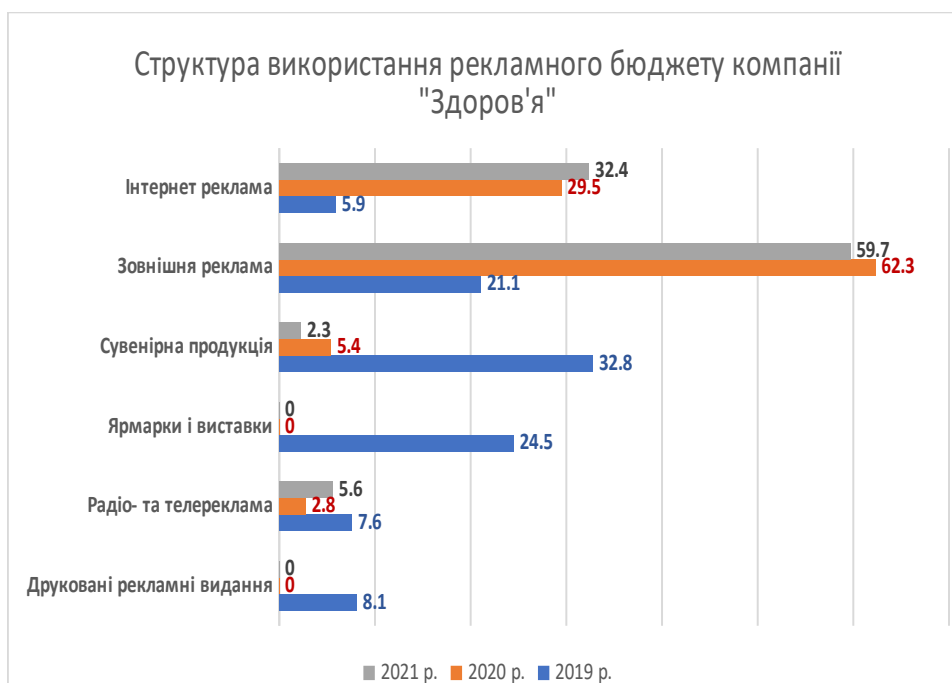


Рисунок 3.3 – Показники структури використання рекламного бюджету ТОВ «Фармацевтична компанія «Здоров'я» у 2019 – 2021 рр.

Джерело: розраховано автором за даними управлінських звітів

На 2024 р. в бюджеті витрат компанії здоров'я рекламний бюджет відсутній, що свідчить про те, що наміри менеджменту щодо використання потенціалу брендів та репутації відсутні.

Основна ідея бізнес-пропозиції, яка в кінцевому підсумку спрямована на забезпечення збільшення прибутковості компанії, полягає у активізації рекламної діяльності та розвитку репутації. Такі напрямки є взаємопов'язаними, а їх системна реалізація може забезпечити більш високі показники продажу продукції компанії.

Реалізація ефективної рекламної та PR-кампаній вимагає команди професіоналів, яких немає в компанії. Тому, реалізацію даної бізнес-пропозиції доцільно здійснити із залученням професійної рекламної агенції, яка візьме на себе функціонал і щодо розробки відповідної стратегії, і створення плану заходів щодо її реалізації. З точки зору бюджету витрат, який сформовано на основі усереднення чек-листа таких компаній як WARTO Agency, Анеле Реклама, Баліен Груп, Ду-Май, Арн Медіа, то він може бути таким (рис. 3.4):



Рисунок 3.4 – Показники структури прогнозного бюджету витрат на реалізацію бізнес-пропозиції

Джерело: розраховано автором за даними управлінських звітів

– розробка рекламної та PR стратегій та комплексу заходів щодо їх реалізації – 500 тис.грн;

- розробка креативної концепції реклами та PR – 650 тис.грн;
- бюджет витрат на реалізацію рекламних та PRпроектів – 38 000 тис.грн;
- бюджет витрат на рекламні зразки фармацевтичних продуктів компанії – 11 000 тис.грн.
- витрати на сувенірну продукції та друковану рекламу – 2 000 тис.грн

Тобто, загальний бюджет на рекламу та PR буде становити 52 150 тис.грн.

Якщо говорити про планування відповідного бюджету на наступні роки, то потреби у розробці стратегії вже не буде, а потрібно буде реалізовувати ту, що розроблена на початку. Проте, як показує досвід фармацевтичних компаній, які активно реалізують рекламні проекти, щорічно бюджет витрат має зростати мінімально на 8%. Тобто, бюджет витрат на 2026 – 2027 рр. може бути таким:

$$2026 \text{ р.: } (52\,150 - 500 - 650) * 1,08 = 55\,080 \text{ тис.грн;}$$

$$2027 \text{ р.: } 55\,080 * 1,08 = 59\,486 \text{ тис.грн.}$$

З точки зору можливих наслідків активізації рекламних та PR заходів, то побудувати прогнози можна на основі таких даних. У 2021 р. на конференції «Фармопогляд» спікери обговорювали питання забезпечення зростання продажів як фармацевтичних компаній, так і інших суб'єктів фарма ринку. При цьому наголошувалося на ефективності рекламних заходів, які вимірюються зростанням фізичних продажів на рівні 12% – 15% щорічно. При цьому зазначалося, що рівень рекламоємності продукції має бути в діапазоні 0,14 – 0,16 грн/грн. У 2023 р. такі компанії як Дарниця, Фармак працювали в таких параметрах, проте, слід враховувати, що у 2022 р. відбулося суттєве зниження виробництва та продажу, що пояснює порівняно високі темпи зростання чистого доходу у 2023 р. до 2022 р.

У 2023 р. компанія «Здоров'я» також збільшила чистий дохід у 2023 р. порівняно з 2022 р. у 1,55 рази. При цьому, фізичні обсяги зросли на 22%, інше зростання відбулося за рахунок цінового фактору. На 2024 р. менеджмент компанії планував зростання продажів у натуральному вимірюванні на 16%

порівняно з 2023 р. Якщо відштовхнутися від планового показника зростання продажів та врахувати можливі темпи зростання за рахунок більш активних рекламних дій та PR заходів, то можна сформуванати такі сценарії розвитку подій:

1 варіант – *песимістичний*: даний варіант передбачає мінімальні темпи зростання, які за досвідом фарма компаній були незалежно від ступеню ефективності реклами. Такі темпи оцінюються на рівні 5%. Якщо врахувати темпи продажів заплановані менеджментом та врахувати очікувані наслідки реалізації бізнес-пропозиції, то темпи приросту у 2025 р. будуть 21,8% ($1,16 * 1,05 = 1,218$);

2 варіант – *оптимістичний*: такий варіант передбачає темпи зростання на рівні 12% річних. Відповідно з планами менеджменту та бізнес-пропозиції темпи приросту у 2025 р. будуть на рівні 29,92% ($1,16 * 1,12 = 1,2992$);

3 варіант – *реалістичний*: такий варіант передбачає зростання з урахуванням тенденцій ринку, асортиментного ряду та розрахунків маркетингових та рекламних агенцій. Темпи приросту у 2025 р. можуть бути на рівні 25,28% ($1,16 * 1,08 = 1,2528$).

У 2026 – 2027 рр. темпи зростання до 2025 р. будуть меншими, так як моментний ефект від реалізації бізнес-пропозиції буде саме 2025 р. Далі, будемо орієнтуватися на середні темпи зростання ринку (мінімальні до 6% у натуральних од. виміру), які сьогодні закладають фармацевтичні підприємства для прогнозування продажів у перспективі 3 роки. Відповідні прогнозні бюджети та темпи зростання обсягів реалізації будуть закладені в основу розробленої бізнес-пропозиції.

3.2 Обґрунтування доцільності реалізації розробленої бізнес-пропозиції та її впливу на прибутковість діяльності ТОВ «Фармацевтична компанія «Здоров'я»

Для розрахунку показників прибутку та прибутковості необхідно зробити прогнозні оцінки щодо доходів та витрат з урахуванням реалізації бізнес-пропозиції. Щодо доходів, то прогнозні розрахунки чистого доходу буде зроблено для 3 варіантів розвитку подій, тобто песимістичного, коли темпи зростання у 2025 р. будуть становити 1,218; реалістичного – 1,2528; оптимістичного – 1,2992. У 2026 – 2027 рр. темпи зростання закладено на рівні 6% до попереднього року. Розраховані значення чистого доходу (виручки від продажу продукції) представлено на рис. 3.5.

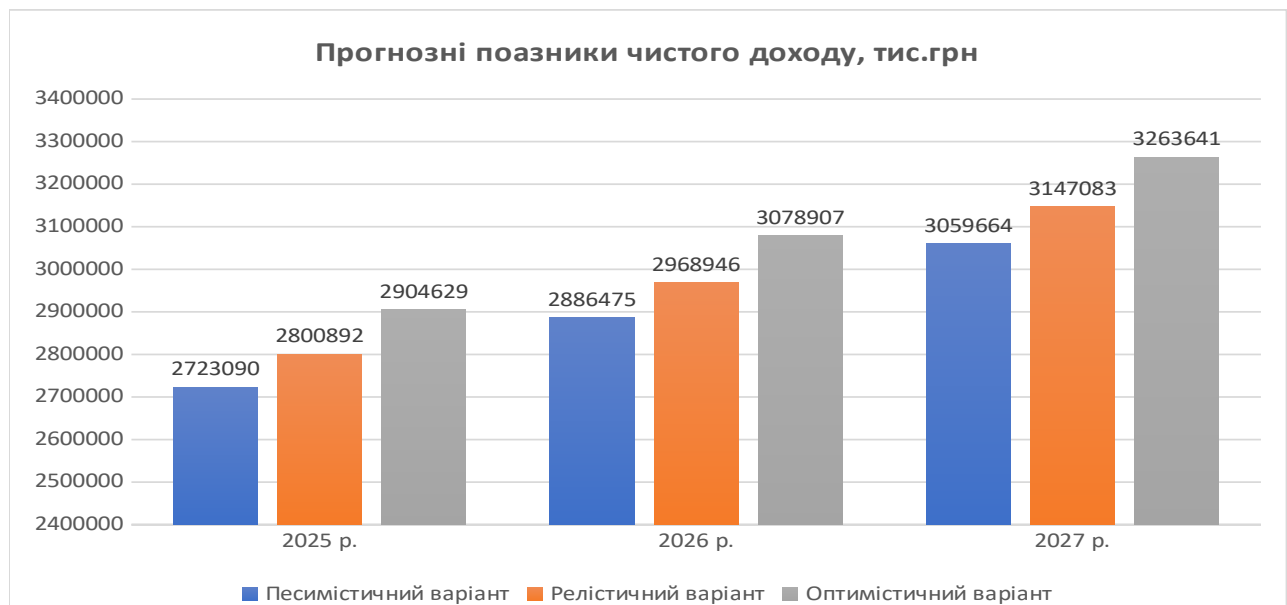


Рисунок 3.5 – Прогнозні показники чистого доходу за умови реалізації бізнес-пропозиції

Джерело: прогноз зроблено на основі даних управлінської звітності

Щодо прогнозної величини поточних витрат, то їх величина буде змінюватися не пропорційно. Змінні витрати будуть зростати пропорційно до змін обсягів продажу (за базовий рік буде прийнято 2023 р.). Щодо постійних витрат, то вони будуть зростати на величину бюджету витрат на реалізацію

бізнес-пропозиції: у 2025 р. – на 52150 тис.грн; у 2026 р. – на 55080 тис.грн; у 2027 р. – на 59486 тис.грн. Незалежно від варіанту розвитку подій з точки зору зростання продажів компанії, величина постійних витрат буде однаковою для усіх трьох варіантів, що розглядаються. Результати прогнозних розрахунків поточних витрат представлено у табл. 3.1.

Таблиця 3.1 – Прогнозні показники формування поточних витрат за умови реалізації бізнес-пропозиції

Показники	2023 р.	2024 р. (план компанії)	Прогнозні роки		
			2025 р.	2026 р.	2027 р.
1. Постійні витрати, тис.грн	1115182	1221838	1273988	1329068	1388554
<i>у тому числі</i>					
витрати на рекламу та PR			52150	55080	59486
2. Змінні витрати, тис.грн	1011955	1173868			
песимістичний варіант			1232561	1306515	1384906
реалістичний варіант			1267777	1343844	1424474
оптимістичний варіант			1314732	1393616	1477233
3. Поточні витрати, тис.грн	2127137	2395706			
песимістичний варіант			2506549	2635583	2773460
реалістичний варіант			2541765	2672912	2813028
оптимістичний варіант			2588720	2722684	2865787
4. Темпи зростання поточних витрат до 2023 р.					
песимістичний варіант			1,18	1,24	1,30
реалістичний варіант			1,19	1,26	1,32
оптимістичний варіант			1,22	1,28	1,35
5. Темпи зростання поточних витрат до планового показника 2024 р.					
песимістичний варіант			1,05	1,10	1,16
реалістичний варіант			1,06	1,12	1,17
оптимістичний варіант			1,08	1,14	1,20

Джерело: прогноз зроблено на основі даних управлінської звітності

На основі прогнозних даних щодо поточних витрат зроблено маржинальний аналіз, який дозволяє визначити маржинальний прибуток, поріг рентабельності та запас фінансової міцності розробленої бізнес-пропозиції. Отримані результати дозволяють зробити такі висновки. Вже у 2025 р. (перший прогнозний рік реалізації бізнес-пропозиції) компанія «Здоров'я» може отримати більше маржинального прибутку ніж було у 2023 р., та більше ніж

планує менеджмент. За умови реалізації бізнес-пропозиції за оптимістичним варіантом розвитку подій маржинальний прибуток менше, ніж для реалістичного та песимістичного варіантів, що пояснюється більшою величиною зростання змінних витрат порівняно із динамікою постійних (рис. 3.6).

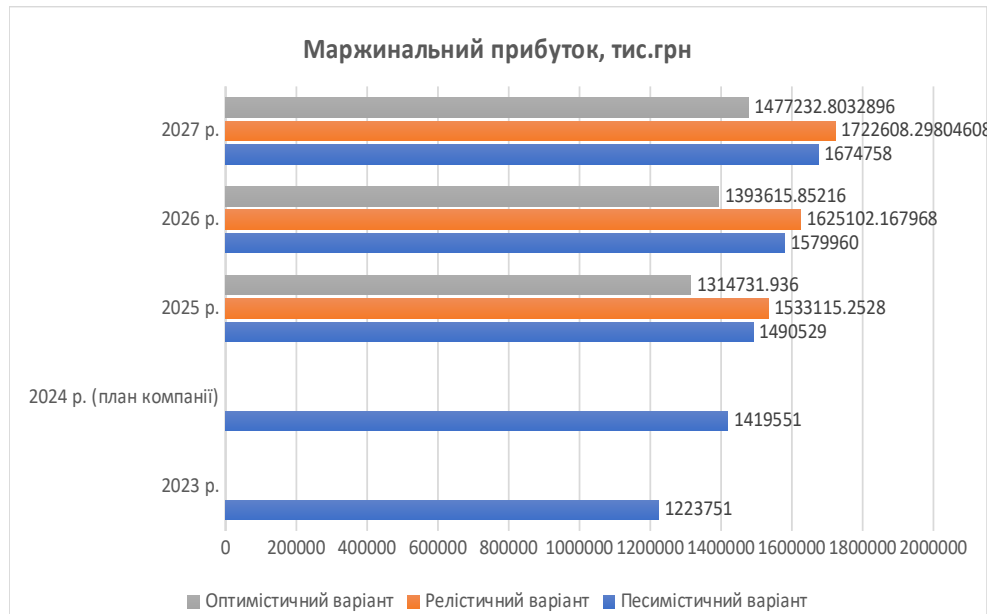


Рисунок 3.6 – Прогнозні показники маржинального прибутку за умови реалізації бізнес-пропозиції

Джерело: прогноз зроблено на основі даних управлінської звітності

Результати аналізу прогнозних показників запасу фінансової міцності (рис. 3.7) дозволяють зробити висновок про більш високий його рівень як порівняно з 2023 р., так і плановим варіантом розвитку компанії. Цілком логічним, є те, що для оптимістичного варіанту запас фінансової міцності є більшим ніж реалістичного та песимістичного. Якщо порівняти величину операційного прибутку за варіантами реалізації бізнес-пропозиції, то незалежно від варіанту розвитку подій його величина є більшою, ніж у 2023 р. та за планом менеджменту на 2024 р. (рис. 3.8). Цілком зрозумілим є те, що для оптимістичного варіанту величина операційного прибутку є найбільш високою, для песимістичного – меншою.

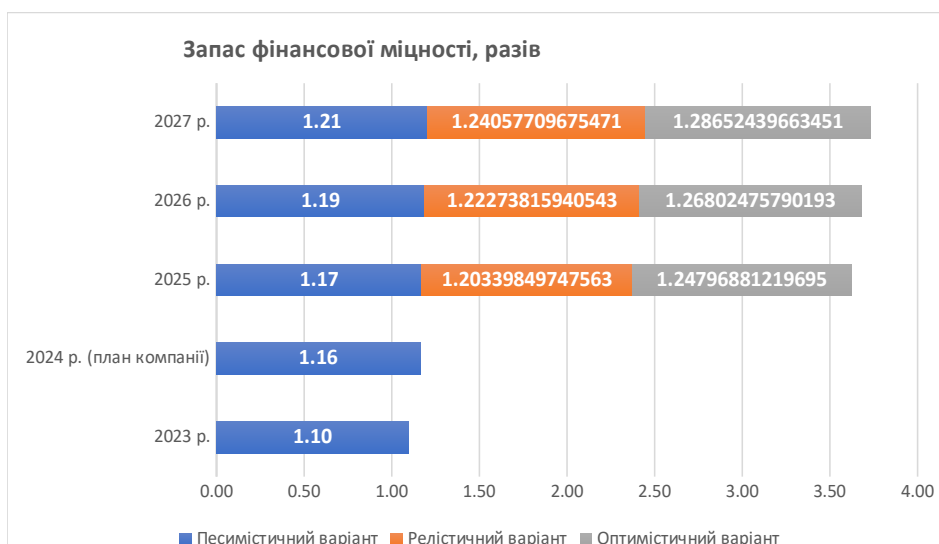


Рисунок 3.7 – Прогнозні показники запасу фінансової міцності за умови реалізації бізнес-пропозиції

Джерело: прогноз зроблено на основі даних управлінської звітності

Щодо чистого прибутку, то інтенсивність його змін буде такою, як і для операційного прибутку. Це пояснюється тим, що компанія фінансує рекламний бюджет за рахунок власних коштів, тобто чутливість зміни чистого прибутку до прибутку операційного буде дорівнювати 1,0.

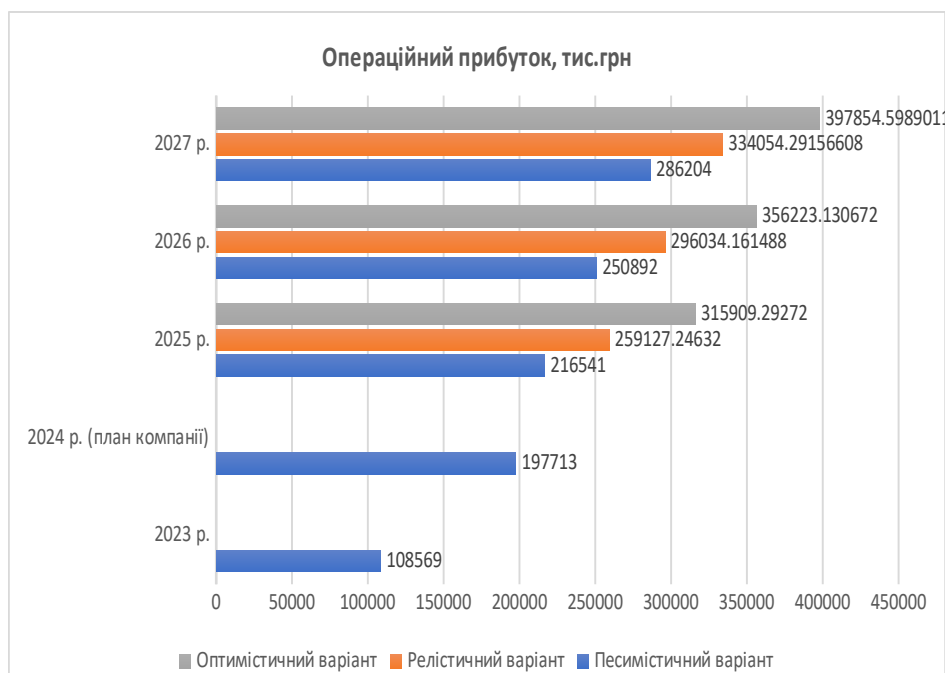


Рисунок 3.8 – Прогнозні показники операційного прибутку за умови реалізації бізнес-пропозиції

Джерело: прогноз зроблено на основі даних управлінської звітності

Якщо проаналізувати темпи зростання чистого прибутку, який може отримати компанія «Здоров'я» в результаті реалізації розробленої бізнес-пропозиції порівняно до планових показників менеджменту 2024 р., то слід зазначити, що вже в перший рік реалізації активних рекламних та PR заходів чистий прибуток може бути більшим від 10% (песимістичний варіант) до 60% (оптимістичний варіант) (рис. 3.9). Про адекватність даних цифр свідчить той факт, що зростання чистого прибутку у 2023 р. порівняно з 2022 р. було 55%.

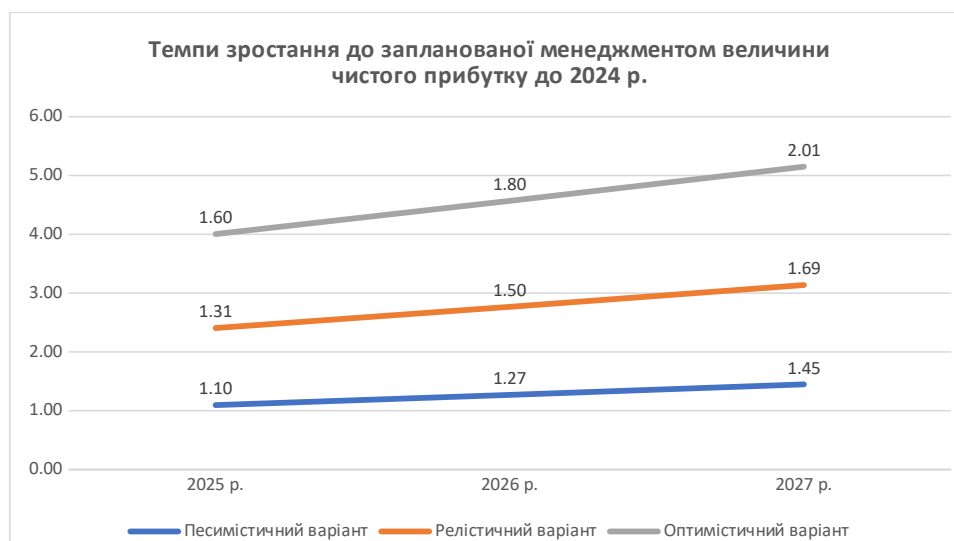


Рисунок 3.9 – Прогнозні показники зростання чистого прибутку за умови реалізації бізнес-пропозиції

Джерело: прогноз зроблено на основі даних управлінської звітності

Якщо здійснювати оцінювання доцільності реалізації розробленої бізнес-пропозиції за критеріями прибутковості, то доцільним є розрахунок показників рентабельності продукції та її продажу (рис. 3.10). Відповідні розрахунки будуть зроблені за чистим прибутком. Представлені результати свідчать про те, що компанія може наростити рентабельність продажу з 6,3% у плановому 2024 р. до 6,5% за песимістичним варіантом, 7,1% - за реалістичним, 7,7% - за оптимістичним варіантом.

Рентабельність реалізації продукції є одним із ключових факторів впливу на показники рентабельності будь-яких ресурсів (капіталу). Для того щоб розрахувати прогнозні показники рентабельності за видами капіталу доцільно використати планові показники балансу на 2024 р. та прогнозувати їх зміну з

урахуванням того, яку частину отриманого чистого прибутку менеджмент реінвестує на фінансування активів компанії.

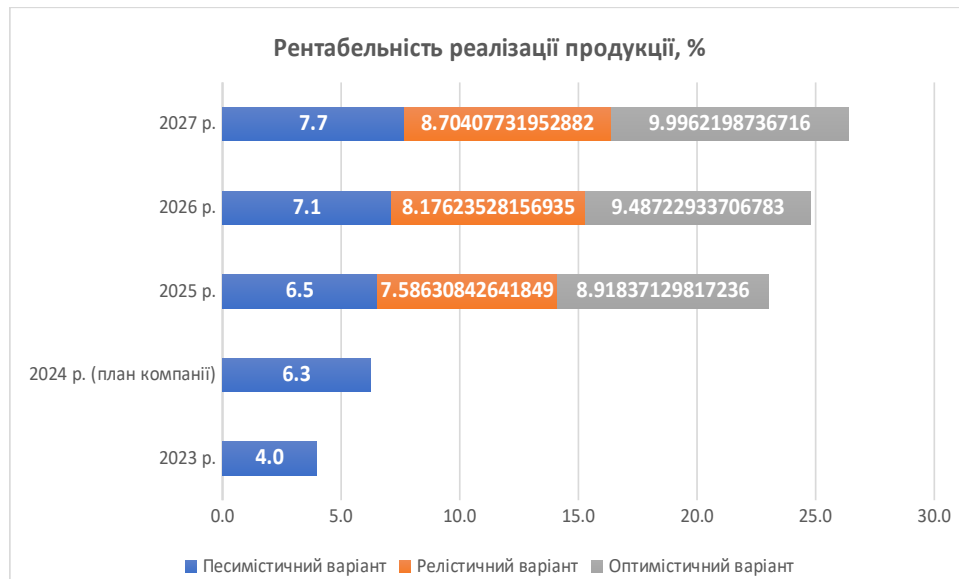


Рисунок 3.10 – Прогнозні показники рентабельності реалізації продукції за умови реалізації бізнес-пропозиції

Джерело: прогноз зроблено на основі даних управлінської звітності

У 2022 – 2023 рр. компанія спрямовувала всю величину заробленого протягом року чистого прибутку на реінвестування. У плановому 2024 р. на реінвестування заплановано спрямувати 84,3 млн.грн, тобто 51% від величини планового чистого прибутку. Якщо прогнозувати зміни власного капіталу у такій логіці, тобто половина чистого прибутку спрямовується на реінвестування, то прогнозна величина власного капіталу та активів буде такою, як представлено у табл. 3.2.

Таблиця 3.2 – Прогнозні показники власного капіталу та активів за умови реалізації бізнес-пропозиції

Показники	План менеджменту	Прогноз		
	2024 р.	2025 р.	2026 р.	2027 р.
1	2	3	4	5
1. Чистий прибуток, тис.грн	162125			
песимістичний варіант		177563	205732	234687
реалістичний варіант		212484	242748	273925
оптимістичний варіант		259046	292103	326241
2. Реінвестований чистий прибуток				

% до чистого прибутку	51	51	51	51
Продовження таблиці 3.2				
1	2	3	4	5
тис.грн	84305			
песимістичний варіант		90557	104923	119690
реалістичний варіант		108367	123801	139702
оптимістичний варіант		132113	148973	166383
3. Власний капітал тис.грн	1137819			
песимістичний варіант		1228376	1333299	1452990
реалістичний варіант		1246186	1369987	1509689
оптимістичний варіант		1269932	1418905	1585288
4. Активи, тис.грн	2223443			
песимістичний варіант		2314000	2418923	2538614
реалістичний варіант		2331810	2455611	2595313
оптимістичний варіант		2355556	2504529	2670912

Джерело: прогноз зроблено на основі даних управлінської звітності

На основі прогнозних даних активів та власного капіталу розраховано показники рентабельності активів (рис. 3.11) та власного капіталу (рис. 3.12).

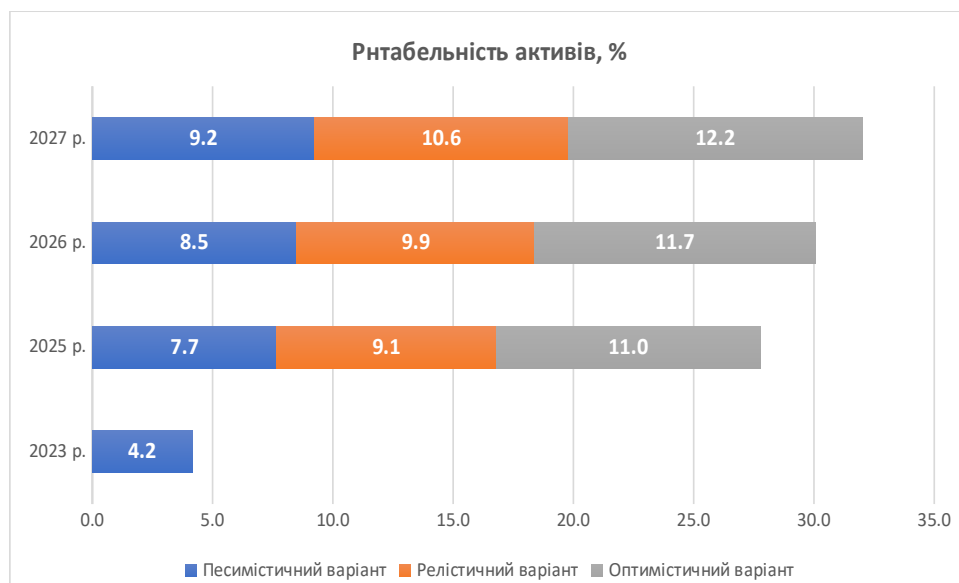


Рисунок 3.11 – Прогнозні показники рентабельності активів за умови реалізації бізнес-пропозиції

Джерело: прогноз зроблено на основі даних управлінської звітності

Отримані результати свідчать про те, що показники рентабельності активів та власного капіталу є більшими ніж у 2023 р. незалежно від того, за яким варіантом буде реалізована бізнес-пропозиція. Така інтенсивність збільшення показників рентабельності активів пояснюється тим, що швидкість зростання чистого прибутку є більшою порівняно з темпами зростання активів

та власного капіталу, що відповідає аналітичним умовам, які описані у «Золотому правилі економіки».

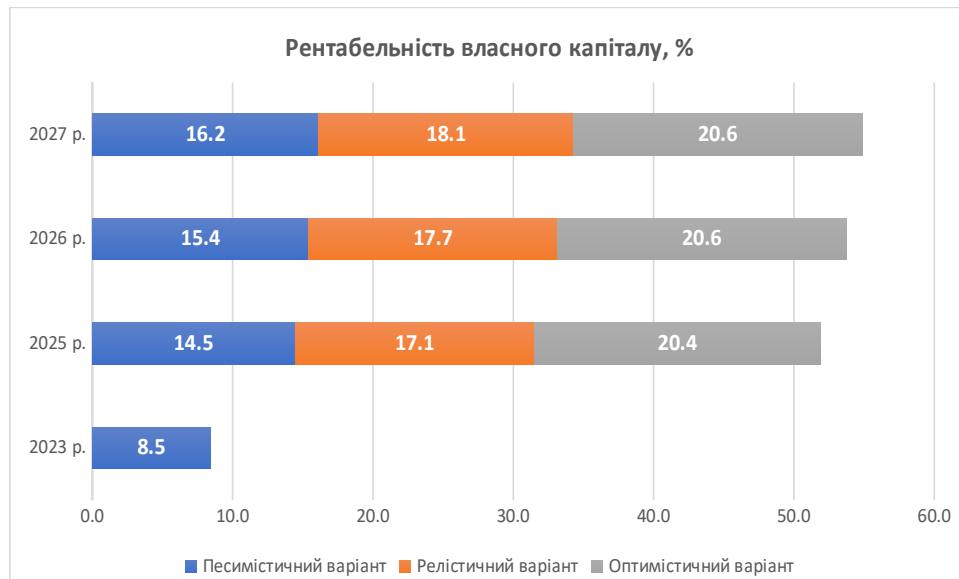


Рисунок 3.12 – Прогнозні показники рентабельності власного капіталу за умови реалізації бізнес-пропозиції

Джерело: прогноз зроблено на основі даних управлінської звітності

Якщо зробити факторний аналіз прогнозованої рентабельності активів (табл. 3.3), то можна зробити висновок, що найбільш впливовим фактором впливу на зміну є рентабельність реалізації продукції.

Таблиця 3.3 – Результати факторного аналізу рентабельності активів за умови реалізації бізнес-пропозиції

Показники	2023 р.	Прогноз		
		2025 р.	2026 р.	2027 р.
1	2	3	4	5
1. Фактори впливу				
1.1 Рентабельність реалізації продукції, %				
песимістичний варіант	4,00	6,52	6,52	6,52
реалістичний варіант	4,00	6,52	6,52	6,52
оптимістичний варіант	4,00	6,52	6,52	6,52
1.2 Продуктивність активів, %				
песимістичний варіант	1,05	1,18	1,19	1,21
реалістичний варіант	1,05	1,20	1,21	1,21
оптимістичний варіант	1,05	1,23	1,23	1,22
2. Абсолютна зміна рентабельності активів за рахунок змін, до поп.року, %				
2.1 Рентабельності реалізації продукції, %				

Продовження таблиці 3.3

песимістичний варіант		2,97	3,01	3,04
реалістичний варіант		3,03	3,05	3,06
оптимістичний варіант		3,11	3,10	3,08
2.2 Продуктивності активів, %				
песимістичний варіант		0,53	0,97	1,04
реалістичний варіант		0,62	1,07	1,09
оптимістичний варіант		0,75	1,20	1,15

Джерело: прогноз зроблено на основі даних управлінської звітності

Саме на це була спрямована розроблена бізнес-пропозиції, щоб за рахунок збільшення продажів внаслідок реалізації активної рекламної та PR кампаній забезпечити ефект масштабу, що відповідно дозволили забезпечити збільшення як величини прибутку, так і показників прибутковості діяльності.

Таким чином, узагальнюючи представлені розрахунки щодо економічної доцільності реалізації розробленої бізнес-пропозиції та її впливу на забезпечення збільшення прибутковості діяльності можемо зробити висновок, що мету КБР досягнуто. Реалізація розробленої бізнес-пропозиції може забезпечити більш високі показники маржинального, операційного та чистого прибутків, а також збільшення рентабельності продажу, активів та власного капіталу.

ВИСНОВКИ

На основі узагальнення результатів проведеного дослідження можна зробити такі висновки.

1. У ході дослідження сутності поняття «прибутковість діяльності підприємства» було зроблено висновок про відсутність однозначності у цьому питанні. На основі узагальнення наукових та академічних джерел було прийнято за основу даної КБР таке визначення прибутковості: це економічне явище, зміст якого розкривається в контексті організаційної здатності забезпечувати перевищення доходів над витратами та генерування позитивних потоків прибутку.

2. Критичний аналіз наукових джерел щодо оцінювання прибутковості діяльності підприємства дозволяє зробити висновок, що одним із ключових вимірників є рентабельність. Розрахунок різновидів рентабельності та її факторний аналіз є основою оцінювання прибутковості. Протягом останніх 20 років популяризації набула концепція економічного прибутку, відповідно до змісту якої, оцінювання прибутковості здійснюється з точки зору підприємницького погляду на компанію. Основна ідея полягає у тому, що прибутковість вимірюється на основі спреду доходності або капіталу, або продажів. З практичної точки зору дана концепція є складною у використанні, так як потребує значну кількість інформації, яку досить важко отримати на підприємстві.

3. Робота виконувалася за матеріалами вітчизняного фармацевтичного підприємства ТОВ «Фармацевтична компанія «Здоров'я». У продуктовому портфелі компанії нараховується більше ніж 410 препаратів усіх фармакотерапевтичних груп. Більше 50 препаратів компанії знаходяться на стадії розробки, а щорічно компанія виводить на ринок до 20 нових препаратів. Продукція компанії «Здоров'я» експортується у 21 країну світу, серед яких країни Європи, Африки, Азії, ін. З результатами фінансового аналізу діяльності

компанії «Здоров'я» було зроблено висновок, що протягом 2019 – 2023 рр. компанія характеризувалася позитивною динамікою показників, що характеризують структуру капіталу. Компанія має контрольований рівень ліквідності та платоспроможності. Показники ділової активності мали спадну динаміку у 2022 р., але вже у 2023 р. ситуація змінилася на краще.

4. Відповідно до теми КБР було зроблено аналіз формування прибутку компанії «Здоров'я». Результати аналізу динаміки доходів та витрат дозволили зробити висновок, що зміни були нестійкими. Так, у 2021 р. темпи зростання витрат були більшими за темпи зростання доходів компанії, що відповідним чином відобразилося на фінансовому результаті від операційної діяльності, який мав спадну динаміку. У 2022 р. на фоні більш високих темпів зниження витрат порівняно з доходами величина операційного прибутку була більшою ніж у 2021 р. У 2023 р. темпи зростання доходів та витрат були однаковими, проте була іншою структура доходів та витрат. В структурі доходів від операційної діяльності чистий дохід від продажу товарів становив майже 98% у 2019 – 2022 рр., а у 2023 р. – 91,7%. Відповідно, саме динаміка продажів продукції компанії визначає її фінансові результати. Щодо витрат, то в структурі операційних витрат найбільшою є частка матеріальних витрат, яка характеризується спадною динамікою. Зниження матеріаломісткості продукції пов'язано з тим, що компанія впроваджує нові технології та технологічні лінії, що забезпечує позитивний ефект. Суттєвий вплив на фінансові результати діяльності компанії «Здоров'я» мають доходи та витрати фінансової діяльності. У 2020 – 2021 рр. на фоні прибуткової операційної діяльності компанія була збитковою за показником чистий прибуток (збиток). Це відбулося внаслідок високих фінансових витрат, які значно перевищували фінансові доходи. Фінансові витрати були пов'язані з платежами за користування позиковим капіталом, які у 2020 р. становили 111,7 млн.грн, у 2021 р. – 113,6 млн.грн.. Саме ці фактори вплинули на формування величини чистих збитків компанії у 2020 – 2021 рр. Проте вже у 2022 – 2023 рр. на фоні зниження таких платежів, вплив фінансового фактору був не на стільки суттєвим. Результати аналізу

показників рентабельності дозволяють зробити висновок про позитивну динаміку у 2022 – 2023 рр. Так, рентабельність активів є меншою ніж у 2019 р., проте значення 5,6% є досить високим для бізнесу, який функціонує в умовах воєнного стану. Така ж динаміка є характерною і для інших показників рентабельності.

5. У ході аналізу можливостей та резервів забезпечення збільшення прибутковості діяльності компанії «Здоров'я» було визначено, що в цілому фармацевтичний ринок має зростаючу динаміку, а експерти ринку оцінюють його як один з найбільш швидко зростаючих в Україні. Компанія контролює 1,92% ринку та займає 2 рейтингову позицію у «Рейтингу найкращих фармацевтичних компаній України за 2023 рік від *Ukrainian Business Award*». Проте, за аналітикою фармацевтичного ринку ні сама компанії, ні її препарати не зазначені у рейтингах брендів за показником EqGRP, рейтингах кількості показів реклами в Інтернеті, Також відсутніми є згадки фармацевтичних брендів серед лікарів та фармацевтів. Одним із слабких місць компанії визначено низький рівень впізнання бренду серед споживачів продукції, а це є важливим фактором, так як компанія більше половини продажів здійснює в аптечній мережі. Виявивши дану проблему було зроблено аналіз бюджету витрат на рекламу та PR. Результати аналізу показали, що рекламоємність продукції компанії «Здоров'я» є значно меншою ніж у вітчизняних фармацевтичних виробників, не говорячи про іноземні компанії. Було встановлено, у 2022 – 2023 рр. компанія взагалі не витратило кошти на рекламу, а у 2019 – 2021 рр. основні витрати рекламного бюджету були пов'язані із зовнішньою рекламою.

6. Основна ідея бізнес-пропозиції полягає у активізації рекламної та PR активності компанії, так як результати продажів у фармацевтичному бізнесі є дуже чутливими до цих заходів. Основний акцент запропоновано зробити на рекламу в Інтернеті та промоцію, а загальний рекламний бюджет визначено на рівні 52,1 млн.грн. Рекламна кампанія має бути перманентним процесом, а щорічні витрати на неї тільки зростають (це як власний досвід компанії, так і досвід конкурентів). Темпи зростання рекламного бюджету, що були закладені у

розрахунки на наступні роки (2026 – 2027 рр.) прийнято на рівні 8% (це усереднена довоєнна цифра для компанії «Здоров'я»). Прогнозні показники продажів були зроблені з урахуванням того, який чистий дохід заплановано менеджментом на 2024 р., також з урахуванням мінімальних та максимальних темпів зростання, які закладають вітчизняні компанії-виробники фармацевтичної продукції, які вдаються до активних рекламних дій. Відповідно, за критерієм можливих темпів зростання обсягів продажу за умови реалізації бізнес-пропозиції було сформовано 3 варіанти розвитку подій – песимістичний, реалістичний та оптимістичний.

7. У ході здійснення економічного обґрунтування щодо реалізації розробленої бізнес-пропозиції було зроблено прогнозні розрахунки чистого доходу з урахуванням прогнозних темпів зростання обсягів продажу. Також було розраховано поточні витрати, з урахуванням того, що змінні витрати 2023 р. були збільшені на темпи зростання обсягів продажу для різних варіантів реалізації бізнес-пропозиції. Постійні витрати були збільшені на величину рекламного бюджету та не відрізнялися між трьома варіантами. На основі розрахованих прогнозних даних чистого доходу та поточних витрат було визначено величину маржинального, операційного та чистого прибутку компанії «Здоров'я» з умови реалізації бізнес-пропозиції. Порівняно з 2023 р. та плановими показниками менеджменту на 2024 р. прибутки компанії можуть бути більшими, також більш високими є значення запасу фінансової міцності. Також більш високими є показники рентабельності реалізації, активів та власного капіталу. Результати факторного аналізу рентабельності активів дозволили зробити висновок, що на її зростання в більшій мірі вплинув фактор зростання рентабельності продажу продукції. Це є цілком логічним, так як реалізація розробленої бізнес-пропозиції передбачала, перш за все, нарощення обсягів продажу, що зумовлює ефект масштабу та забезпечує збільшення як самої величини прибутків, так і рентабельності. Отримані результати, дозволяють зробити висновок, що поставлену мету КБР досягнуто.

ПЕРЕЛІК ДЖЕРЕЛ ПОСИЛАННЯ

1. Антонюк Р. Р. Організаційно-економічний механізм забезпечення прибутковості сільськогосподарських підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04. Львів. 2016. 22 с.
2. Антонюк Р.Р. Прибутковість сільськогосподарських підприємств: природа категорії. *Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства*. 2012. № 126. С. 50–55.
3. Базилінська О.Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика : [навч. посібник] 2-ге вид. К. : Центр навчальної літератури, 2011. 398 с.
4. Бержанір І.А., Улянич Ю.В., Гвоздеї Н.І. Рентабельність як основний показник оцінки діяльності підприємства. *Вісник ХНДАУ*. 2015. № 1. С. 261–265.
5. Білик М.Д., Білик Т.О. Фінансові результати діяльності малих підприємств: оцінка та прогнозування. Монографія. Київ: ТОВ «ПанТот», 2018. 280 с.
6. Довбня С.Б., Пендик О.Г. Методичні особливості показників рентабельності та розробка їх класифікації. *Молодий вчений*. 2014. № 5. С. 94–97.
7. Здоров'я. Фармацевтична компанія. URL: <https://zt.com.ua/> (дата звернення 15.03.2024).
8. Зінченко О.А. Визначення показників рентабельності на основі величини якості прибутку. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2009. № 28. С. 150–155.
9. Зянько В.В., Єпіфанова І.Ю. Фінансовий аналіз та звітність: практикум. Вінниця : ВНТУ, 2008. 83 с.

10. Зятюк Н.В. Теоретико-методологічні аспекти стратегії забезпечення прибутковості підприємства. *Культура народів Причорномор'я*. 2009. № 154. С. 27–31.
11. Кучер Л. Ю. Прибутковість виробництва молока та економічні важелі її підвищення в сільськогосподарських підприємствах : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04. Харків, 2012. 23 с.
12. Кучер Л.Ю. Науково-теоретичні підходи до інтерпретації дефініції «прибутковість». URL : http://khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_99/06.pdf (дата звернення: 17.02.2024).
13. Лахтіонова Л.А. Фінансовий аналіз сільськогосподарських підприємств : [навч. посібник] К. : КНЕУ, 2004. 365 с.
14. Мелень О.В., Холондач Ю.Ю. Актуальні питання прибутковості підприємства та шляхи її збільшення. *Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ»*. Темат. вип. «Технічний прогрес і ефективність виробництва». 2015. № 25(1134). С. 123–126.
15. Мочерний С.В. Політична економія : [навч. посібник] / С.В. Мочерний, Я.С. Мочерна. – 2-ге вид., випр. і доп. К. : Знання, 2007. 684 с.
16. Огійчук М.Ф. Сутність прибутку та підходи до методики його визначення. *Економіка АПК*. 2009. № 6. С. 31–45.
17. Олексюк О.І., Дзюбенко Л.М. Прибутковість в управлінні результативністю діяльності сучасних компаній. *Фінанси України*. 2006 № 12. С. 101-111.
18. Осипова Т.В. Теоретичні аспекти трактування прибутковості в сучасних умовах господарювання. *Управління розвитком*. 2012. № 1. С. 82–84.
19. П(С)БО 17 «Податок на прибуток»: затв. Наказом Міністерства фінансів України від 28.12.2000 р. № 353. URL: <http://www.rada.gov.ua> (дата звернення: 03.03.2024).
20. Павлишенко М.М. Значення прибутку підприємства в ринковій економіці. *Науковий вісник*. 2017. С. 172-174.

21. Підгірна В.С. Проблеми ефективності розподілу прибутку суб'єктів господарювання в економіці України. *Шляхи стабілізації фінансово-економічного стану країни: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції* (Львів, 23-24 жовтня 2015 року) / ГО «Львівська економічна фундація». Львів: ЛЕФ, 2015. С. 110-113.
22. Податковий кодекс України: Закон України від 02.12.2010 № 2755-VI. URL: www.rada.gov.ua (дата звернення: 03.03.2024).
23. Прибуток підприємства, прибутковість і доходність. URL: https://osvita.ua/vnz/reports/econom_pidpr/21908/ (дата звернення: 10.03.2024).
24. Рейтинг найкращих фармацевтичних компаній України за 2023 рік від Ukrainian Business Award. URL: <https://uba.top/pharma/> (дата звернення 12.04.2024).
25. Самусєва Л. Ю. Управління рентабельністю в підприємствах ресторанного господарства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04. Донецьк. 2012. 23 с.
26. Степаненко О. І. Дефініція категорії «прибуток»: науковий аспект. *Збірник наукових праць «Проблеми системного підходу в економіці»*. 2022. Вип. 1(87). С. 89–96.
27. Тенденції фарми 2023: Українська продукція домінує на ринку, а виробники нарощують експорт. URL: <https://mind.ua/publications/20263247-tendenciyi-farmi-2023-ukrayinska-produkciya-dominue-na-rinku-a-virobniki-naroshchuyut-eksport> (дата звернення 12.04.2024).
28. Фінанси підприємств: Підручник / А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк та ін.; Кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. – 6-те вид., перероб. та допов. К. КНЕУ, 2008. 552 с.
29. Хмелевський О. В. Механізм управління прибутковістю промислового підприємства (на прикладі машинобудування) : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04. Хмельницький. 2008. 23 с.

30. Хмелевський О.В. Оцінка якості прибутковості в інноваційно-інвестиційному розвитку підприємств машинобудування. *Економіст*. 2008. № 3. С. 50–53.

31. Ярошевич Н.Б. Фінанси підприємств : [навч. посібник] К., 2012. 341 с.

32. YouControl. Онлайн-сервіс. URL: <https://youcontrol.com.ua/> (дата звернення 15.03.2024).

ДОДАТКИ

Додаток А

Таблиця А.1 – Показники фінансової звітності у 2023 р.

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	5 024.00	5 216.00
первісна вартість	1001	9 401.00	11 144.00
накопичена амортизація	1002	4 377.00	5 928.00
Незавершені капітальні інвестиції	1005	6 151.00	11 406.00
Основні засоби	1010	367 805.00	182 376.00
первісна вартість	1011	728 722.00	522 500.00
знос	1012	360 917.00	340 124.00

інші фінансові інвестиції	1035	219 111.00	225 852.00
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0.00	
Відстрочені податкові активи	1045	16 091.00	16 091.00
Гудвіл	1050	0.00	
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0.00	
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0.00	
Інші необоротні активи	1090	1 238.00	193.00
Усього за розділом I	1095	615 420.00	441 134.00
II. Оборотні активи Запаси	1100	652 410.00	661 396.00
Виробничі запаси	1101	360 160.00	391 881.00
Незавершене виробництво	1102	86 146.00	76 365.00
Готова продукція	1103	147 944.00	168 813.00
Товари	1104	58 160.00	24 330.00
Поточні біологічні активи	1110	0.00	
Депозити перестраховання	1115	0.00	
Векселі одержані	1120	0.00	
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	411 898.00	596 868.00
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	49 370.00	54 216.00

з бюджетом	1135	60 675.00	68 080.00
у тому числі з податку на прибуток	1136	0.00	0.00
з нарахованих доходів	1140	0.00	
із внутрішніх розрахунків	1145	0.00	
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	84 746.00	57 845.00
Поточні фінансові інвестиції	1160	0.00	0.00
Гроші та їх еквіваленти	1165	200 200.00	246 453.00
Готівка	1166	0.00	
Рахунки в банках	1167	200 200.00	246 453.00
Витрати майбутніх періодів	1170	1 646.00	1 622.00
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	7 428.00	11 524.00
Усього за розділом II	1195	1 468 373.00	1 698 004.00
Баланс	1300	2 083 793.00	2 139 138.00

Пасив

Назва рядка	Код рядка	На початок звітного періоду, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
I. Власний капітал Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	526 300.00	526 300.00
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0.00	
Капітал у дооцінках	1405	0.00	
Додатковий капітал	1410	0.00	
Емісійний дохід	1411	0.00	
Накопичені курсові різниці	1412	0.00	
Резервний капітал	1415	0.00	0.00
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	439 466.00	559 336.00
Неоплачений капітал	1425	0.00	
Вилучений капітал	1430	0.00	32 122.00
Інші резерви	1435	0.00	
Усього за розділом I	1495	965 766.00	1 053 514.00

II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0.00	
Пенсійні зобов'язання	1505	0.00	
Довгострокові кредити банків	1510	0.00	0.00
Інші довгострокові зобов'язання	1515	696 333.00	288 800.00
Довгострокові забезпечення	1520	12 113.00	11 352.00
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	12 113.00	11 352.00
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	708 446.00	300 152.00
III. Поточні зобов'язання і забезпечення Короткострокові кредити банків	1600	0.00	
Векселі видані	1605	8 472.00	12 664.00
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	0.00	
товари, роботи, послуги	1615	287 835.00	337 214.00
розрахунками з бюджетом	1620	21 481.00	24 330.00
у тому числі з податку на прибуток	1621	19 738.00	19 786.00
розрахунками зі страхування	1625	1 422.00	2 819.00
розрахунками з оплати праці	1630	7 525.00	15 199.00
за одержаними авансами	1635	1 124.00	4 023.00
за розрахунками з учасниками	1640	0.00	0.00
із внутрішніх розрахунків	1645	0.00	
за страховою діяльністю	1650	0.00	
Поточні забезпечення	1660	20 474.00	29 799.00
Доходи майбутніх періодів	1665	0.00	
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0.00	
Інші поточні зобов'язання	1690	61 248.00	359 424.00
Усього за розділом III	1695	409 581.00	785 472.00

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	2 235 706.00	1 438 695.00
Чисті зароблені страхові премії	2010		0.00
Премії підписані, валова сума	2011		0.00
Премії, передані у перестраховання	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	1 730 871.00	1 097 760.00
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070		0.00
Валовий: прибуток	2090	504 835.00	340 935.00
Інші операційні доходи	2120	203 465.00	36 224.00
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	176 183.00	86 962.00
Витрати на збут	2150	22 020.00	42 024.00
Інші операційні витрати	2180	198 063.00	65 744.00
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	312 034.00	182 429.00
Дохід від участі в капіталі	2200		0.00
Інші фінансові доходи	2220	0.00	112 055.00
Інші доходи	2240	25 980.00	29 830.00
Дохід від благодійної допомоги	2241		0.00
Фінансові витрати	2250	167 487.00	116 071.00
Втрати від участі в капіталі	2255		0.00
Інші витрати	2270	4 000.00	102 085.00
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275		0.00
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	166 527.00	106 158.00
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-46 657.00	-29 126.00
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		0.00
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	119 870.00	77 032.00

Таблиця А.2 – Показники фінансової звітності у 2023 р.

Назва рядка	Код рядка	На початок звітного періоду, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
I. Необоротні активи Нематеріальні активи	1000	8 125.00	6 608.00
первісна вартість	1001	9 324.00	9 383.00
накопичена амортизація	1002	1 199.00	2 775.00
Незавершені капітальні інвестиції	1005	7 464.00	3 352.00
Основні засоби	1010	412 913.00	399 385.00
первісна вартість	1011	710 341.00	729 762.00
знос	1012	297 428.00	330 377.00
Відстрочені податкові активи	1045	9 342.00	13 977.00
Гудвіл	1050	0.00	
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0.00	
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0.00	
Інші необоротні активи	1090	586.00	6 131.00
Усього за розділом I	1095	438 430.00	429 453.00
II. Оборотні активи Запаси	1100	553 856.00	600 178.00
Виробничі запаси	1101	279 149.00	301 289.00
Незавершене виробництво	1102	83 773.00	85 232.00
Готова продукція	1103	151 582.00	169 221.00
Товари	1104	39 352.00	44 436.00
Поточні біологічні активи	1110	0.00	
Депозити перестраховання	1115	0.00	
Векселі одержані	1120	0.00	
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	696 411.00	900 255.00
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	34 305.00	29 067.00
з бюджетом	1135	45 099.00	59 571.00

Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	101 738.00	70 984.00
Поточні фінансові інвестиції	1160	176 466.00	189 291.00
Гроші та їх еквіваленти	1165	8 926.00	2 229.00
Готівка	1166	1.00	
Рахунки в банках	1167	8 925.00	2 229.00
Витрати майбутніх періодів	1170	1 198.00	3 116.00
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	358.00	10 837.00
Усього за розділом II	1195	1 618 357.00	1 865 528.00
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0.00	
Баланс	1300	2 056 787.00	2 294 981.00

I. Власний капітал Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	426 295.00	526 300.00
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0.00	
Капітал у дооцінках	1405	0.00	
Додатковий капітал	1410	0.00	
Емісійний дохід	1411	0.00	
Накопичені курсові різниці	1412	0.00	
Резервний капітал	1415	0.00	
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	406 804.00	367 245.00
Неоплачений капітал	1425	2 000.00	
Вилучений капітал	1430	0.00	
Інші резерви	1435	0.00	
Усього за розділом I	1495	831 099.00	893 545.00

II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0.00	
Пенсійні зобов'язання	1505	0.00	
Довгострокові кредити банків	1510	0.00	13 500.00
Інші довгострокові зобов'язання	1515	426 156.00	668 132.00
Довгострокові забезпечення	1520	11 881.00	12 447.00
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	11 881.00	12 447.00
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	438 037.00	694 079.00
Ш. Поточні зобов'язання і забезпечення Короткострокові кредити банків	1600	152 227.00	230 626.00
Векселі видані	1605	10 703.00	18 083.00
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	0.00	
товари, роботи, послуги	1615	185 795.00	355 688.00
розрахунками з бюджетом	1620	8 708.00	13 537.00
у тому числі з податку на прибуток	1621	4 047.00	8 171.00
розрахунками зі страхування	1625	5 150.00	11 235.00
розрахунками з оплати праці	1630	16 461.00	20 738.00
за одержаними авансами	1635	12 465.00	1 083.00
за розрахунками з учасниками	1640	0.00	
із внутрішніх розрахунків	1645	0.00	
за страховою діяльністю	1650	0.00	
Поточні забезпечення	1660	17 972.00	25 531.00
Доходи майбутніх періодів	1665	0.00	
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0.00	
Інші поточні зобов'язання	1690	378 170.00	30 836.00

Баланс	1900	2 056 787.00	2 294 981.00
--------	------	--------------	--------------

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	2 725 616.00	2 304 235.00
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	2 214 829.00	1 761 550.00
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070		0.00
Валовий: прибуток	2090	510 787.00	542 685.00
Інші операційні доходи	2120	22 524.00	10 581.00
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	160 888.00	106 748.00
Витрати на збут	2150	189 778.00	145 090.00
Інші операційні витрати	2180	132 714.00	150 734.00
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	49 931.00	150 694.00
Дохід від участі в капіталі	2200		0.00
Інші фінансові доходи	2220		0.00
Інші доходи	2240	60 862.00	18 524.00
Дохід від благодійної допомоги	2241		0.00
Фінансові витрати	2250	115 552.00	115 396.00
Втрати від участі в капіталі	2255		0.00
Інші витрати	2270	7 123.00	106 534.00

Інші операційні доходи	2120	22 524.00	10 581.00
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	160 888.00	106 748.00
Витрати на збут	2150	189 778.00	145 090.00
Інші операційні витрати	2180	132 714.00	150 734.00
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	49 931.00	150 694.00
Дохід від участі в капіталі	2200		0.00
Інші фінансові доходи	2220		0.00
Інші доходи	2240	60 862.00	18 524.00
Дохід від благодійної допомоги	2241		0.00
Фінансові витрати	2250	115 552.00	115 396.00
Втрати від участі в капіталі	2255		0.00
Інші витрати	2270	7 123.00	106 534.00
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275		0.00
збиток	2295	11 882.00	52 712.00
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-27 677.00	-19 972.00
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		0.00
збиток	2355	39 559.00	72 684.00
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275		0.00
збиток	2295	11 882.00	52 712.00
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-27 677.00	-19 972.00
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		0.00
збиток	2355	39 559.00	72 684.00

Джерело: https://clarity-project.info/edr/31437750/finances?current_year=2021