

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

**Факультет фінансів**

**Кафедра корпоративних фінансів і контролінгу**

**ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА  
ПРОГРАМА**

«Корпоративні фінанси»

**Галузь знань**

07 «Управління та адміністрування»

**Спеціальність**

072 «Фінанси, банківська справа  
та страхування»

Форма навчання: очна (денна)

**КВАЛІФІКАЦІЙНА БАКАЛАВРСЬКА РОБОТА**

на тему «Рентабельність підприємства та шляхи її максимізації»

здобувача Сторожук Яни-Іванни Олександрівни

Науковий керівник: к.е.н, доцент Романишин В.О.

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

Завідувач кафедри корпоративних фінансів і контролінгу:  
д.е.н., професор, Терещенко О. О.

---

**Київ 2024**

## Реферат

Кваліфікаційна бакалаврська робота містить 71 сторінок, 18 таблиць, 15 рисунків, список використаних джерел з 50 найменувань, 7 додатків.

### **«Рентабельність підприємства та шляхи її максимізації»**

*Об'єктом дослідження* є процес управління рентабельністю ПАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця».

*Предметом дослідження* дослідження є методичні засади, організаційні механізми та фінансово-економічні методи дослідження рентабельності підприємства.

*Мета кваліфікаційної бакалаврської роботи* є обґрунтування теоретико-методичних засад та розробка практичних рекомендацій щодо максимізації рентабельності підприємства. Для досягнення мети роботи необхідно виконати такі завдання:

- дослідити поняття та види рентабельності підприємства;
- розглянути методичні підходи до оцінки рентабельності підприємства;
- провести фінансово-економічний аналіз діяльності підприємства;
- здійснити аналіз формування фінансових результатів підприємства;
- оцінити рентабельність підприємства та факторів, які її визначають;
- обґрунтувати напрямки підвищення рентабельності за рахунок збільшення доходів підприємства;
- розробити пропозиції, спрямовані на підвищення рентабельності за рахунок оптимізації витрат підприємства.

*Практичне значення отриманих результаті* полягає в проведенні фінансово-економічного аналізу та оцінці рентабельності ПАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця», що дозволило розробити рекомендації щодо максимізації рентабельності підприємства. Дані рекомендації можуть бути використані на вітчизняних підприємствах.

Рік виконання і захисту кваліфікаційної бакалаврської роботи 2024.

*Ключові слова:* рентабельність підприємства, доходи, витрати, ROA, ROE, ROI, фінансові результати.

## ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА .....	6
1.1 Поняття та види рентабельності підприємства .....	6
1.2. Методичні підходи до оцінки рентабельності підприємства.....	16
РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ СТАНУ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПАТ «ФАРМАЦЕВТИЧНА ФІРМА «ДАРНИЦЯ».....	24
2.1. Фінансово-економічний аналіз діяльності ПАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця» .....	24
2.2. Аналіз формування фінансових результатів ПАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця» .....	31
2.3. Оцінка рентабельності ПАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця» та факторів, які її визначають.....	38
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПАТ «ФАРМАЦЕВТИЧНА ФІРМА «ДАРНИЦЯ».....	45
3.1. Підвищення рентабельності за рахунок збільшення доходів ПАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця».....	45
3.2. Пропозиції, спрямовані на підвищення рентабельності за рахунок оптимізації витрат ПАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця».....	55
ВИСНОВКИ .....	61
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ .....	65
ДОДАТКИ.....	71

## ВСТУП

*Актуальність теми.* У сучасних нестабільних економічних умовах особливу важливість набувають питання, пов'язані з пошуком нових підходів до збільшення рентабельності та прибутковості підприємств, які є основою для їх сталого розвитку. Один з результатів успішної економічної діяльності підприємства - це прибуток. Цей прибуток є втіленням додаткової вартості в продукті виробництва, метою для розвитку господарської діяльності та стимулом до досягнень. Водночас, прибуток є винагородою бізнесу за підприємницький ризик та вміння. З економічної точки зору, прибуток є основою для визначення прибутковості та рентабельності, які представляють собою важливі показники ефективності управління бізнесом.

Дослідженню теоретико-методичних засад рентабельності підприємства та шляхів її максимізації присвячені такі праці вітчизняних авторів: Базилінська О. Я., Вовк О. М., Ковальчук А. М., Гаватюк Л. С., Гайбура Ю. А., Гринчук Ю. С., Шемігон О. І., Терещенко О. А., Данкевич А.Є., Дем'яненко Т.І., Добровольська О.В., Дуброва Н.П., Забедюк М.С., Івахненков С. В., Кисіль Я., Кисіль М., Корольова А. В., Кошельок Г.В., Міндова О.І., Кривда О. В., Круглова О., Козуб В., Козуб С., Наумова Т., Курочкіна О., Кушнір О.К., Лесюк А. С., Лищенко М. О., Макаренко П.М., Миколенко І.Г., Мартиненко В.П., Новіченко Л. С., Пандас А.В., Рудика В.І., Сисоєнко І.А., Сьомкіна Т. В., Степаненко О.І., Татарин Н. та інших. Однак, зважаючи на погіршення умов ведення бізнесу через повномасштабну війну в країні є потреба у визначенні актуальних шляхів максимізації рентабельності підприємства.

*Мета кваліфікаційної бакалаврської роботи* є обґрунтування теоретико-методичних засад та розробка практичних рекомендацій щодо максимізації рентабельності підприємства. Для досягнення мети роботи необхідно виконати такі завдання:

- дослідити поняття та види рентабельності підприємства;

- розглянути методичні підходи до оцінки рентабельності підприємства;
- провести фінансово-економічний аналіз діяльності підприємства;
- здійснити аналіз формування фінансових результатів підприємства;
- оцінити рентабельність підприємства та факторів, які її визначають;
- обґрунтувати напрямки підвищення рентабельності за рахунок збільшення доходів підприємства;
- розробити пропозиції, спрямовані на підвищення рентабельності за рахунок оптимізації витрат підприємства.

*Об'єктом дослідження* є процес управління рентабельністю ПАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця».

*Предмет дослідження*: методичні засади, організаційні механізми та фінансово-економічні методи дослідження рентабельності підприємства.

*Методи дослідження*: при дослідженні теоретичних аспектів оцінки рентабельності підприємства використано метод узагальнення, описовий метод, метод аналогій, аналізу і синтезу, порівняння; для оцінювання рентабельності ПАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця» застосовано методи коефіцієнтного та факторного аналізу, бенчмаркінг, статистичний метод, табличний та графічний методи; для обґрунтування напрямів підвищення рентабельності використано метод прогнозування.

*Практична значущість отриманих результатів* полягає в проведенні фінансово-економічного аналізу та оцінці рентабельності ПАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця», що дозволило розробити рекомендації щодо максимізації рентабельності підприємства. Дані рекомендації можуть бути використані на вітчизняних підприємствах.

*Інформаційна база дослідження*: нормативно-правові акти, які регулюють діяльність комерційних підприємств в Україні, статистичні матеріали, наукові статті та інтернет-публікації, присвячені проблемам управління рентабельністю підприємств, підручники з фінансового аналізу, фінансова звітність ПАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця» за 3 останніх роки.

*Апробація результатів дослідження.* Отримані результати дослідження представлені на XXII INTERNATIONAL SCIENTIFIC AND PRACTICAL CONFERENCE «Modern Scientific Research: Theoretical and Practical Aspects» (May 8-10, 2024) Oslo, Norway. За результатами участі у конференції опубліковано тези доповіді на тему: «Використання матриці суттєвості для підвищення рентабельності діяльності підприємства» [51].

*Структура роботи:* робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків.

В першому розділі досліджено поняття та види рентабельності підприємства та розглянуто методичні підходи до оцінки рентабельності підприємства. В другому розділі роботи проведено фінансово-економічний аналіз діяльності підприємства, здійснено аналіз формування фінансових результатів підприємства та проведено оцінку рентабельності підприємства та факторів, які її визначають. В третьому розділі роботи обґрунтовано напрямки підвищення рентабельності за рахунок збільшення доходів підприємства; розроблено пропозиції, спрямовані на підвищення рентабельності за рахунок оптимізації витрат підприємства, що дозволило сформулювати такі висновки та пропозиції.

## РОЗДІЛ 1

### ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

#### 1.1 Поняття та види рентабельності підприємства

Основним завданням будь-якого суб'єкта господарювання є отримання прибутку та досягнення поставлених цілей. В умовах нестабільного економічного середовища необхідно досягати позитивного економічного ефекту та дотримуватися принципу економії для забезпечення сталого розвитку підприємства. Рентабельність, яка є одним з ключових показників, дозволяє оцінити ефективність використання ресурсів компанії. Цей показник є предметом аналітичних досліджень і може вказувати на перспективні напрями розвитку виробництва та інші аспекти діяльності підприємства.

Поняття «рентабельність» походить від слова «рента», що загалом означає дохід. Рентабельність є одним з основних показників ефективності виробництва, який вказує на рівень доцільності використання активів та капіталу в процесі виробництва. Якщо сума прибутку відображає абсолютний ефект діяльності, то рентабельність визначає відносний рівень цієї ефективності, показуючи прибутковість підприємства або його продукції [5, с.47].

У сучасних наукових дослідженнях існують різні підходи до розуміння економічного змісту поняття «рентабельність». Це стає можливим завдяки використанню цього показника для оцінки результативності та ефективності різних аспектів діяльності підприємства. Використання рентабельності як економічної категорії також зумовлене необхідністю визначення досягнутого ефекту та оцінки реалізації цілей і завдань підприємства [19, с.254].

Розглянемо визначення «рентабельність» у працях вітчизняних дослідників (табл.1.1).

Таблиця 1.1 – Визначення поняття «рентабельність»

Автор	Трактування
Рудика В.І., Мамедов І.М	Рентабельність – це відносний економічний показник, який характеризує ефективність роботи підприємства загалом та його окремих напрямів виробництва, інтенсивність виробництва; рівень віддачі витрат або ступінь використання наявних ресурсів, розраховується як відношення прибутку до витрат, тобто є нормою прибутку; використовується для порівняння діяльності різних суб'єктів господарювання [35]
Кошельок Г.В., Міндова О.І., Чернишова Л.В.	Рентабельність – це відносний показник, що характеризує ефективність діяльності підприємства [17]
Степаненко О.І., Павловська Х.Ю	Рентабельність є одним із найважливіших показників діяльності підприємства, на який впливають як внутрішні та і зовнішні фактори [44]
Кривда О. В., Мошкун Г. І.	Рентабельність – це відносний показник, а значить, зростання цього показника свідчить про зростання стійкості підприємства [18]
Непочатенко О.О, Мельничук Н.Ю.	Рентабельність – це співвідношення прибутку з понесеними витратами (один із основних показників ефективності діяльності суб'єктів господарювання різних форм власності, який характеризує інтенсивність їх роботи) [27, с. 223]
Гаватюк Л. С., Пілат А. К.	Рентабельність – це відносний показник прибутковості, що характеризує ефективність господарської та фінансової діяльності підприємства [5, с.50]

Узагальнюючи визначення, наведені вище можна зробити висновок, що рентабельність відноситься до концепції, що відображає економічну ефективність виробництва, при якій підприємство, завдяки грошовому доходу від продажу своєї продукції (товарів, робіт, послуг), повністю компенсує витрати на виробництво і отримує прибуток як основне джерело для подальшого розвитку.

Щоб визначити рентабельність підприємства, від загального доходу віднімають його витрати, залишок називається прибутком або чистим прибутком. Важливість рентабельності компанії полягає у тому, що вона вказує на здатність компанії здобувати прибуток від своєї діяльності та інвестицій. Таким чином, рентабельність відображає віддачу від використання ресурсів і доцільність управлінських рішень. Наприклад, рентабельність продукції показує, наскільки вигідним є випуск товарів чи послуг для підприємства. Негативні показники рентабельності характеризують нерентабельне виробництво, яке не приносить доходу власникам, отже, діяльність підприємства є збитковою [36].

На основі проведеного аналізу запропонованих визначень поняття «рентабельність» розглянуто наступні підходи до його трактування (рис. 1.1).

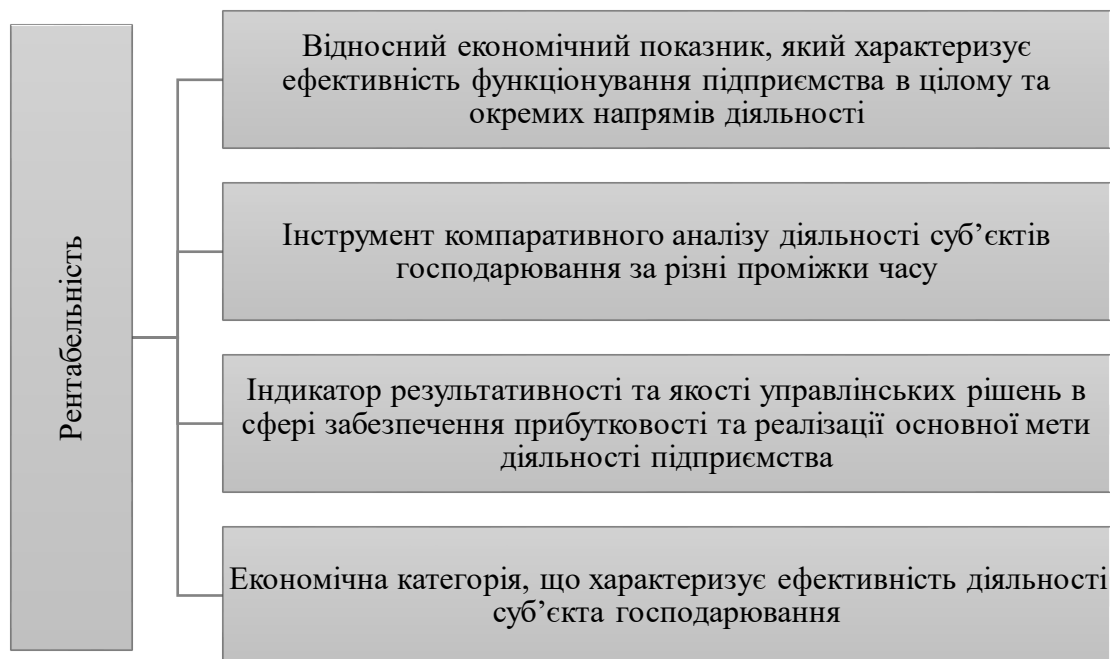


Рисунок 1.1 - Сутність поняття «рентабельність» та підходи до трактування його економічного змісту

*Джерело: [28, с.255]*

Погоджуємось з Новіченко Л. С., яка зазначає, що показник рентабельності виходить за межі простого виміру прибутку, оскільки він оцінює результати господарської діяльності через відношення ефективності до капіталу чи спожитих ресурсів. Важливим аспектом як у теорії, так і у практичному аналізі рентабельності є визначення чинників, що впливають на цей показник, для подальшого їх урахування при проведенні факторного аналізу [28, с.256].

Рівень рентабельності підприємств залежить від кількості прибутку, обсягу товарної продукції, витрат на виробництво, розміру основних виробничих фондів і нормованих обігових засобів. Важливими факторами, які сприяють зростанню прибутку та рентабельності, є підвищення продуктивності праці, економія матеріальних ресурсів, збільшення фондівіддачі та рівня технічного прогресу, таких як механізація та автоматизація трудомістких технологічних процесів,

вдосконалення організації виробництва тощо. Повне врахування підприємством цих факторів сприятиме підвищенню ефективності його діяльності [5, с.48].

Рентабельність може бути розрахована як для різних ресурсів, так і для різних виробничих секторів. Тому існують різні види рентабельності (рис. 1.2).



Рисунок 1.2 - Класифікація видів рентабельності

*Джерело: розроблено автором за даними [19;36;18;1]*

Рентабельність продажів визначає, який прибуток припадає на кожную гривню виручки. Цей показник обчислюється як відношення прибутку після оподаткування до виручки. Він допомагає визначати зміни у ціновій стратегії, перегляді постійних і змінних витрат. Рентабельність продажів може варіюватися залежно від класифікації і використовується для оцінки ефективності роботи. Цей показник є ключовим для фінансового аналізу компанії, показуючи, наскільки виручка від продажу товарів компенсує витрати на виробництво, включаючи оплату праці та використання ресурсів. Рентабельність продажів використовується для оцінки потенціалу компанії у різних сферах, таких як:

- при розгляді стартапів і розробці стратегій венчурного капіталу;
- при аналізі цінних паперів;
- при наданні кредитів та реструктуризації боргів;
- в оцінці та порівнянні ефективності різних відділів компанії власниками акцій [7].

Рентабельність продажів також використовується для прогнозування сезонної активності.

Рентабельність активів визначається відношенням прибутку до вартості активів, які належать бізнесу. Цей показник використовується для аналізу прибутковості поточних інвестицій. Фахівці можуть скласти свої власні списки коефіцієнтів, які враховують особливості виробництва. Для оцінки рентабельності потрібен комплексний аналіз, в якому використовуються різні показники. Серед них основними є:

- показник загальної рентабельності, який обчислюється як відношення прибутку до середньорічної вартості активів компанії;
- рентабельність власного капіталу, яка визначається як відношення прибутку до середнього рівня власного капіталу, що відображає величину власних коштів;
- рентабельність активів, яка розраховується як відношення прибутку після оподаткування до отриманого доходу і свідчить про здатність наявних коштів генерувати прибуток [13].

Також можна оцінити ефективність використання позикового капіталу, що є важливим для своєчасного виконання фінансових зобов'язань.

Рентабельність виступає як важливий показник фінансового стану та результативності діяльності компанії. Вона служить для оцінки здатності компанії генерувати прибуток для своїх акціонерів та визначення загальної вартості компанії. Також рентабельність дозволяє порівнювати показники різних компаній у даній галузі, приваблюючи інвесторів та кредиторів [6].

Також рентабельність ділиться в залежності від того, який прибуток та стаття витрат береться до розрахунку, визначаються різні види рентабельності підприємства, наприклад:

- рентабельність виробництва;
- рентабельність вкладених коштів;
- рентабельність загальних витрат;
- рентабельність продукції;

- рентабельність різних видів діяльності суб'єкта господарювання (інвестиційної, операційної тощо);
- рентабельність активів;
- рентабельність власного капіталу;
- рентабельність сукупного капіталу;
- рентабельність виробничих запасів;
- рентабельність підприємства в цілому та інші види [18, с.189].

Алгоритм розрахунку основних видів рентабельності наведено в табл.1.2.

Таблиця 1.2 – Алгоритм розрахунку основних видів рентабельності

Назва показника	Формула	Характеристика
1	2	3
Рентабельність виробництва	$P_{\text{вир}} = \frac{\text{ЧП}}{Q}$ <p>ЧП – чистий прибуток, Q – обсяг доходів за період</p>	Відображає ефективність використання виробничих ресурсів. Показує, скільки прибутку отримано з кожної одиниці витрат на виробництво
Рентабельність вкладених коштів	$P_{\text{в.к.}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{Ввк сер}}$ <p>ЧП – чистий прибуток, Ввк сер - середня вартість вкладених коштів</p>	Показує ефективність використання інвестованого капіталу, тобто скільки прибутку приносить кожна одиниця вкладених коштів
Рентабельність загальних витрат	$P_{\text{з.в.}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ЗВ}}$ <p>ЗВ – загальних витрат</p>	Відображає, скільки прибутку отримано з кожної одиниці загальних витрат (як виробничих, так і невиробничих)
Рентабельність продукції	$P_{\text{пр.}} = \frac{\text{ЧП}}{C}$ <p>ЧП – чистий прибуток, C - собівартість</p>	Показує прибутковість окремих видів продукції або послуг, тобто скільки прибутку приносить кожна одиниця продукції
Рентабельність активів	$ROA = \frac{\text{ЧП}}{A_c}$ <p>A<sub>c</sub> - середньорічна вартість активів</p>	Відображає ефективність використання всіх активів підприємства, тобто скільки прибутку приносить кожна одиниця активів
Рентабельність власного капіталу	$ROE = \frac{\text{ЧП}}{\text{ВКс}}$ <p>ВКс - середньорічна власного капіталу</p>	Показує, наскільки ефективно компанія використовує кошти власників (акціонерів) для отримання прибутку

Продовження табл.2.2

1	2	3
Операційна рентабельність	$P_{\text{вк.}} = \frac{\text{ВП}}{\text{Вопер}}$ <p>ВП – валовий прибуток, Вопер – операційні витрати</p>	Показує ефективність основної діяльності компанії без урахування податків та фінансових витрат. Це співвідношення операційного прибутку до виручки

Джерело: розроблено авторами за даними [18;29;1]

На рівень рентабельності підприємства впливають фактори, які можна розділити на кілька груп (рис. 1.3).

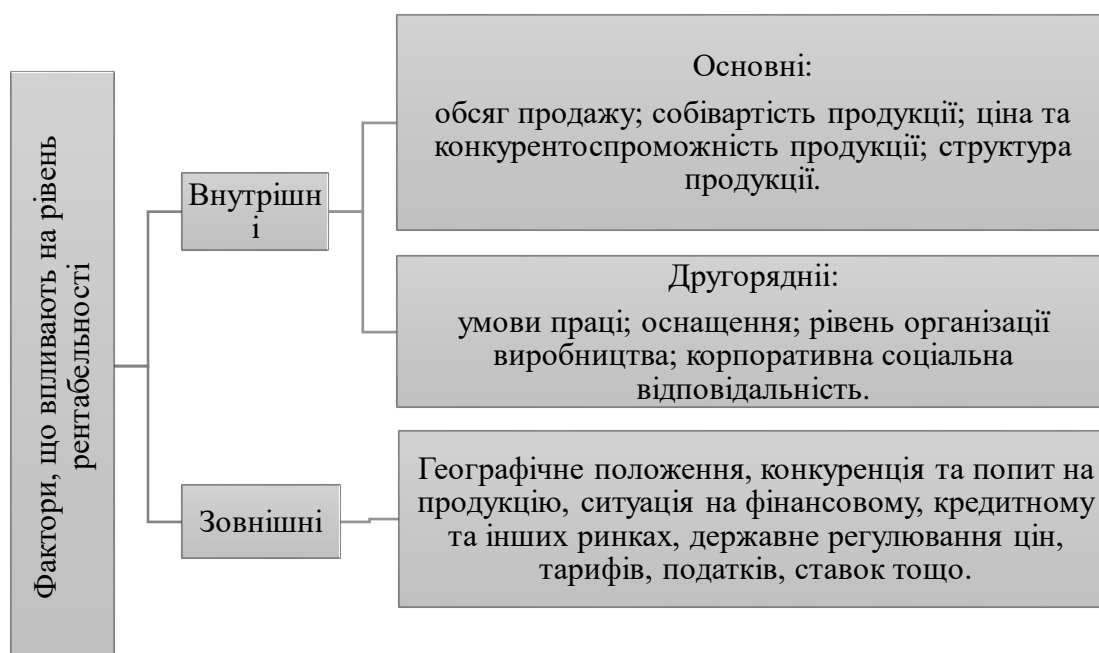


Рисунок 1.3 - Фактори, які впливають на рівень рентабельності

Джерело: розроблено авторами за даними [18;29;1]

Виділяють внутрішні та зовнішні фактори, які впливають на рівень рентабельності. Виявлення їх дозволяє «очистити» показники ефективності від зовнішнього впливу.

З погляду керованості, внутрішні фактори, що відображають результати діяльності підприємства, піддані управлінському впливу і дозволяють моделювати господарські процеси для збільшення прибутковості. Деякі з цих внутрішніх факторів об'єднуються в основну підгрупу, яка включає:

- зростання обсягів продажів, що залежить від конкурентоспроможності продукції, швидкості її оновлення, асортименту, наявності післяпродажного або сервісного обслуговування, задоволення споживачів якістю продукції та рівнем цін тощо;
- собівартість продукції, яка безпосередньо впливає на прибуток, оскільки прибуток формується в процесі виробництва. Важливо шукати резерви зростання прибутку саме в собівартості;
- вплив ціни на прибуток визначається відносною вагою валових витрат у структурі ціни. Чим менше відносна вага валових витрат, тим більший прибуток, і навпаки. Крім того, конкурентоспроможність продукції також впливає на рівень прибутку: чим більш конкурентоспроможним є товар, тим більший прибуток підприємства;
- вплив структури продукції визначається співвідношенням високорентабельної, низькорентабельної та збиткової продукції. Чим більше високорентабельна продукція, тим більший прибуток. Тому важливо оптимізувати портфель замовлень, збільшуючи частку високорентабельної продукції.

Група менш важливих факторів має менший вплив, який може не бути очевидним з першого погляду, але його слід враховувати, оскільки роль основних факторів, які вважаються резервами, може бути в певній мірі вичерпана. У такому випадку другорядні фактори набирають значущості на іншому рівні.

Важливо звертати увагу на та виправляти порушення у таких аспектах, як організація виробництва та умови праці, які, якщо не оптимізовані та не відповідають нормам, можуть призвести до зниження обсягів виробництва і якості продукції. Також потрібно враховувати рівень технічного оснащення, оскільки застаріле обладнання може уповільнити виробництво і зменшити конкурентоспроможність компанії, що в свою чергу може призвести до зниження прибутковості.

Однак, враховуючи кризову ситуацію в країні, найбільш вагомим фактором стає корпоративна соціальна відповідальність. Чим вищий її рівень, тим краще

імідж та вищий рівень конкурентоспроможності підприємства, що, в свою чергу, сприяє підвищенню його прибутковості.

Зовнішні фактори лежать за межами контролю підприємства, але їх слід контролювати з метою вчасного та адекватного реагування на їхні зміни. Це дозволить уникнути ситуацій, які можуть призвести до втрати прибутку або навіть до банкрутства.

Аналіз внутрішніх чинників, що впливають на зміну рівня прибутку, дозволяє виявити потенційні можливості, які можуть бути реалізовані для збільшення прибутку. Ці можливості включають:

- збільшення обсягу виробництва продукції шляхом вдосконалення технологічного процесу та технічного оновлення;
- розширення обсягів продажу продукції завдяки створенню сприятливих умов для продажу, мотивації споживачів, виходу на нові ринки, поліпшенню розрахунково-платіжних відносин та застосуванню різних маркетингових прийомів;
- пристосування цін до чутливості ринку (використання гнучких цін);
- оптимізація структури виробленої та реалізованої продукції шляхом диверсифікації виробництва та збільшення частки прибуткових продажів;
- зниження собівартості виробництва та реалізації продукції через підвищення ефективності використання матеріальних, фінансових та трудових ресурсів;
- покращення якості та конкурентоспроможності продукції;
- збільшення доходів від інших видів діяльності підприємства, таких як продаж основних фондів та іншого майна, цінних паперів і т.д.

Таким чином, можна зробити висновок, що рентабельність є одним з найважливіших показників, який характеризує ефективність роботи підприємства, допомагає виявити слабкі місця та надає можливість прийняти своєчасні управлінські рішення. Фактори, які впливають на рентабельність виробництва, різноманітні та численні. Деякі з них залежать від діяльності персоналу, інші

пов'язані з організацією виробництва, ефективністю використання наявних ресурсів [19, с.201].

Розглянемо ще ряд кілька факторів, що впливають на прибутковість компанії. Найбільш поширеними є ціноутворення, виробничі витрати, ринкові умови, споживчий попит та рівень конкуренції. Ціноутворення впливає на прибутковість через його визначення. Виробничі витрати також мають значний вплив на рентабельність, бо вони можуть збільшувати або знижувати загальні витрати. Ринкові умови, такі як економічна ситуація та місцеві закони, також впливають на прибутковість. Споживчий попит та рівень конкуренції можуть збільшувати або зменшувати доходи та впливати на рентабельність в кінцевому рахунку.

Поміж цих факторів також значний вплив на рентабельність може мати управлінський склад компанії. Здатність команди приймати обґрунтовані рішення, раціонально використовувати ресурси та створювати сприятливі умови праці може сприяти успішному розвитку компанії. Крім того, здатність команди виявляти можливості та ефективно їх використовувати може сприяти збільшенню прибутковості компанії [18].

Отже, рентабельність підприємства є вирішальним фактором в оцінці його фінансової стійкості та ефективності. Вона відображає здатність компанії генерувати прибуток від своєї діяльності відносно витрат. Основне поняття рентабельності полягає у вимірюванні ефективності використання ресурсів компанією для досягнення фінансових цілей. Важливо розрізняти різні види рентабельності, такі як валова, операційна та чиста рентабельність, оскільки кожен з них відображає різні аспекти фінансової діяльності підприємства. Валова рентабельність фокусується на виручці від продажу товарів після врахування собівартості їх виробництва. Операційна рентабельність враховує всі операційні витрати компанії, що дозволяє оцінити ефективність виробництва. Чиста рентабельність відображає прибуток після врахування усіх витрат, включаючи податки та інші витрати. Розуміння цих різниць допомагає керівництву зробити обґрунтовані рішення щодо управління фінансами та стратегії розвитку.

Врахування різних видів рентабельності дозволяє компанії отримати повну картину її фінансового стану та визначити шляхи для покращення її результатів. У цілому, рентабельність є ключовим показником фінансової продуктивності та ділового успіху підприємства.

## **1.2 Методичні підходи до оцінки рентабельності підприємства**

Оцінка діяльності підприємства лише за допомогою прибутку не відображає всіх аспектів. Прибуток, як відомо, є лише абсолютним показником діяльності підприємства. Різні підприємства можуть мати однаковий фінансовий результат, але водночас мати різну ресурсну базу, що призводить до необхідності врахування не лише результативності, але й ефективності. Рентабельність виступає як відносний показник прибутковості, що характеризує роботу підприємства відносно витрат коштів або капіталу. Цей показник вимірює частку прибутку в кожній грошовій одиниці витрат або капіталу, і він є важливим для повноцінної оцінки фінансової діяльності підприємства [17].

Оцінка рентабельності – це один з аспектів аналізу, де встановлюються загально визнані стандарти значень показників. Це можуть бути галузеві нормативи або середньогалузеві показники рентабельності. Проте набагато надійніше для кожного підприємства самостійно встановити оптимальні норми прибутковості [17].

Оцінка рентабельності компанії має ключове значення при аналізі її фінансового стану та успішності. Для вимірювання рентабельності використовуються різні важливі показники, включаючи маржу валового прибутку, маржу операційного прибутку, маржу чистого прибутку та рентабельність власного капіталу (ROE). Маржа валового прибутку відображає відсоток доходу, який залишається після вирахування вартості проданих товарів.

Маржа валового прибутку показує відсоток доходу, що залишається після віднімання операційних витрат. Маржа операційного прибутку відображає відсоток доходу, який залишається після вирахування всіх витрат, тоді як рентабельність власного капіталу (ROE) вимірює дохід, який генерується від капіталу, вкладеного акціонерами [21].

Ці показники є ключовими засобами для вимірювання прибутковості, але не єдиними. Інші показники, такі як рентабельність активів (ROA) та прибуток на акцію (EPS), також важливі для оцінки фінансового стану компанії. При оцінці рентабельності необхідно враховувати специфіку галузі. Різні галузі мають різний рівень рентабельності, тому порівняння показників з аналогічними компаніями є важливим аспектом оцінки фінансів.

Найпоширеніші показники рентабельності, які впливають на ефективність компанії, - це валова, операційна та чиста маржа. Розуміння їх різниці дозволяє визначити прибутковість. Валовий прибуток розглядає лише вартість проданих товарів, в той час як операційна маржа враховує всі операційні витрати. Чиста маржа, у свою чергу, включає всі витрати, включаючи податки та відсотки [6].

Після визначення показників прибутковості компанія може провести аналіз своєї діяльності та рентабельності для кращого розуміння своєї фінансової ситуації. Цей аналіз допоможе виявити області для покращення та розробки стратегій для підвищення фінансових показників. Такий аналіз дозволить компанії ідентифікувати потенційні ризики та загрози, які можуть вплинути на її рентабельність.

Аналіз фінансової звітності компанії, такої як баланс, звіт про фінансові результати та звіт про рух коштів, є важливим етапом оцінки її фінансового стану. Ці документи дозволяють отримати всебічний огляд фінансів компанії і виявити її сильні та слабкі сторони. Проведення аналізу також включає вивчення конкурентного середовища компанії на ринку, а також оцінку її стратегічних цілей і завдань.

Коефіцієнт прибутковості порівнює показник прибутку з доходом для визначення залишкового прибутку після відрахування певних видів витрат.

Показники рентабельності стандартизовані за доходами, виражені у відсотках від загального доходу компанії, що дозволяє проводити порівняння між різними компаніями [28].

Коефіцієнт рентабельності визначається як відношення прибутку до загального доходу за відповідний період, що є корисним для виявлення історичних тенденцій у витратах компанії [22]. Наприклад, витрати компанії можуть бути пов'язані зі собівартістю продукції, операційними витратами або іншими видами витрат. У практиці рекомендується використовувати кілька коефіцієнтів рентабельності одночасно для отримання всебічного уявлення про фінансове становище компанії та її витратну структуру. Якщо покладатися тільки на один показник рентабельності, то це може призвести до неправильних висновків, особливо якщо відсутнє чітке розуміння конкретних особливостей галузі.

Формально, структура коефіцієнта рентабельності включає в себе показник прибутку, поділений на загальний дохід [10].

$$K_p = \frac{П}{ЧД} \quad (1.1)$$

де, П – прибуток,

ЧД – чистий дохід

Після отримання числового значення, потрібно помножити його на 100%, щоб виразити відношення у відсотках. Після стандартизації, отриманий коефіцієнт можна використовувати для порівняння з історичними показниками компанії або з показниками аналогічних компаній у галузі [6].

Формула коефіцієнта відношення валового прибутку - це відношення валового прибутку до загального доходу:

$$K_{вп} = \frac{ВП}{ЧД} \quad (1.2)$$

де, ВП – валовий прибуток

Коефіцієнт валового прибутку визначає, яка частина доходу компанії залишається після врахування вартості проданих товарів.

Оскільки цей показник враховує лише одну видатку - собівартість товарів, він вказує на відсоток доходу, що залишається після врахування прямих операційних витрат. Рядок собівартості товарів безпосередньо попереду чистого доходу (або продажів) у фінансовому звіті і є прямими витратами, зазначеними компанією для здобуття чистого доходу, такими як прямі витрати на матеріали та оплату праці.

Коефіцієнт маржі EBIT, або «операційна маржа», порівнює операційний прибуток компанії з її доходом [10].

$$\text{Коефіцієнт маржі } EBIT = \frac{OP}{ЧД} \quad (1.3)$$

де, ОП – операційний прибуток.

Операційний дохід (EBIT) - це показник рентабельності, розрахований за GAAP шляхом віднімання операційних витрат, таких як SG&A та R&D, з валового прибутку. Операційні витрати є необхідною частиною основної діяльності підприємства і представляють витрати, необхідні для забезпечення неперервності його функціонування. Однак вони відрізняються від інших витрат тим, що безпосередньо пов'язані з процесом заробітку компанією.

Отже, коефіцієнт маржі EBIT відображає відсоток прибутку, який залишається після віднесення прямих і операційних витрат на виробництво і операційні витрати на витрати на операційну діяльність [10].

Формула співвідношення рентабельності EBITDA - EBITDA до доходу має наступний вигляд:

$$\text{Коефіцієнт маржі } EEBITDA = \frac{EBITDA}{ЧД} \quad (1.4)$$

На відміну від ЕВІТ, ЕВІТДА є показником прибутковості, не передбаченим GAAP, тому цей показник зазвичай не вказується у звіті про прибутки та збитки. Проте ЕВІТДА безперечно є найбільш широко використовуваним показником прибутковості, що розраховується шляхом додавання амортизації та зносу (D&A) до ЕВІТ. Якщо показник ЕВІТДА від'ємний, то компанія не становить цінності для вкладників

Витрати на знос та амортизацію є негрошовими статтями, що означає відсутність фактичного руху грошових коштів, пов'язаних із цими статтями. Замість цього, ці нефінансові витрати відображаються у звіті про прибутки та збитки відповідно до методу нарахування.

Амортизація визначається як розподіл вартості придбання основних активів протягом очікуваного терміну їх корисного використання, що вимагає періодичних розрахунків капітальних витрат, а не їх одноразового визнання. Аналогічно, амортизація розподіляє вартість придбання нематеріальних активів протягом передбачуваного терміну їхнього корисного використання, хоча не всі нематеріальні активи підлягають амортизації.

Отже, коефіцієнт маржі ЕВІТДА відображає відсоток доходів, що залишається після вирахування всіх прямих та непрямих операційних витрат, з подальшим виключенням впливу нефінансових статей, таких як D&A. Оскільки ЕВІТДА не входить до показників GAAP, компанії можуть вносити додаткові коригування за власним розсудом, наприклад, щодо винагороди за акції (SBC). Отже, важливо піддавати сумнівам і аналізувати кожне таке коригування, а не сприймати цифри ЕВІТДА, які були заявлені керівництвом (або аналітиком з акцій), як незмінні [10].

Коефіцієнт чистого прибутку порівнює чистий прибуток підприємства з його доходом.

$$K_{чп} = \frac{ЧП}{ЧД} \quad (1.5)$$

де, ЧП – чистий прибуток.

Показник чистого прибутку, або «результат», представляє собою дохід, що залишається після вирахування всіх витрат, як операційних, так і позареалізаційних.

Фактично, коефіцієнт чистого прибутку відображає прибутковість компанії після відрахування всіх витрат, включаючи позареалізаційні витрати та податки. Рентабельність оцінюється в контексті витрат та активів, аналізуючи ефективність використання активів компанією для збільшення продажів та прибутку. У терміні «повернення» у показнику ROA зазвичай йдеться про чистий прибуток або чистий дохід - доходи від продажу після всіх витрат та податків. ROA - це чистий прибуток, поділений на загальну суму активів.

Чим більше активів нагромаджує компанія, тим більший обсяг продажів та потенційний прибуток може отримати. Ефект масштабу сприяє зниженню витрат та збільшенню рентабельності, що може призвести до швидшого зростання доходів порівняно з активами, і, наслідок, збільшення рентабельності інвестицій.

ROE є ключовим показником для акціонерів, оскільки він вимірює здатність компанії отримувати прибуток від своїх інвестицій в акціонерний капітал. Збільшення ROE може статися без додаткових вкладень в акціонерний капітал, оскільки воно може бути збільшене завдяки вищому чистому прибутку, отриманому від розширеної бази активів, що фінансуються за допомогою боргових коштів. Високий ROE може бути сигналом для інвесторів про те, що компанія є привабливою для інвестицій, оскільки вона здатна генерувати прибуток без великого використання боргів. Цей показник прибутковості відображає, наскільки ефективно компанія використовує свій капітал із всіх джерел, включаючи власників акцій та облігацій, для отримання прибутку для цих інвесторів. Вважається, що він є більш досконалим показником, ніж ROE, оскільки враховує більше аспектів, ніж просто акціонерний капітал [6].

ROIC порівнює операційний прибуток після оподаткування з загальним капіталом, вкладеним у компанію (включаючи борг та власний капітал). Цей показник використовується в компанії для оцінки ефективного використання капіталу. Інвестори також використовують ROIC для оцінки. ROIC, що перевищує

середньозважену вартість капіталу компанії (WACC), може вказувати на створення вартості і те, що компанія може торгуватися з премією [43].

Переваги обчислення коефіцієнтів рентабельності можна узагальнити наступним чином:

- аналіз рентабельності дозволяє встановити адекватні ціни на товари та послуги, а також порівняти рівень рентабельності з конкурентами, що сприяє розробці ефективної цінової стратегії;
- висока рентабельність часто вказує на збільшення обсягів продажів. Різноманітні коефіцієнти та показники допомагають порівняти минулі дані та оцінити можливість компанії утримувати своє становище під час низьких обсягів продажів;
- аналіз рентабельності також допомагає оцінити вигоду від інвестицій у бізнес. Це відображає ефективне використання ресурсів компанії для генерації прибутку та створення цінності. Крім того, це дозволяє переконатися, що ресурси використовуються ефективно та можуть бути підтримані у майбутньому [39].

Недоліки використання коефіцієнтів рентабельності можуть бути наступними:

- рентабельність не завжди дає точне уявлення про майбутні результати діяльності компанії через те, що бухгалтерські звіти можуть бути виправлені або викривлені;
- неможливо провести порівняльний аналіз ефективності компаній у різних сферах діяльності. Наприклад, порівняння рентабельності фармацевтичних компаній з виробниками товарів народного споживання може бути неточним через значні відмінності у структурі витрат і прибутку [46].

Розрахунок показників дозволяє керівництву підприємства визначити оптимальний рівень рентабельності. Набуття підприємством рентабельності в довгостроковій перспективі дозволить йому бути гнучким у реагуванні на виклики короткострокового характеру. Оптимальний рівень рентабельності спочатку

дозволяє підприємству формувати резерви, а згодом свідчить про можливість використання накопиченого прибутку в майбутньому.

Оцінка рентабельності підприємства вимагає використання різних методичних підходів для отримання об'єктивних результатів. Один з таких підходів - аналіз внутрішніх фінансових звітів, який дозволяє детально розглянути прибутковість за різними аспектами діяльності компанії. Другий підхід полягає в порівняльному аналізі з конкурентами, де рентабельність компанії порівнюється з аналогічними показниками у схожих галузях. Також важливим є врахування економічного контексту та ринкових умов, оскільки вони можуть впливати на результати оцінки. Додатково, залучення експертів із фінансового аналізу може допомогти виокремити ключові фактори, що впливають на рентабельність. Врахування різних підходів до оцінки рентабельності дозволяє отримати більш об'єктивну картину фінансового стану підприємства. У підсумку, правильно підібраний методичний підхід сприяє розумінню факторів, що впливають на рентабельність, та виробленню ефективних стратегій для підвищення її рівня [23].

Деякі автори вважають, що поза прибутком рентабельність як економічної категорії не існує [17]. Кобилецький В. Р., навпаки зазначає, що ідентично поняттю від'ємний фінансовий результат, від'ємний чистий прибуток є поняття від'ємної рентабельності або ж збитковості. Від'ємна рентабельність, на відміну від додатної, буде означати від'ємний прибуток або збиток, що одержуваний з кожної гривні коштів (власних або позикових), вкладених у підприємство [15].

Крім того, важливо враховувати специфіку галузі та особливості бізнесу при оцінці рентабельності. Наприклад, у високотехнологічних галузях може бути великий обсяг капіталовкладень і довгий період окупності, що впливає на показники рентабельності. Також важливо враховувати зміни в економічному середовищі та технологічному прогресі, які можуть змінювати динаміку рентабельності в майбутньому. Загалом, систематичний підхід до оцінки рентабельності, який поєднує різні методи і аспекти, допомагає зробити об'єктивні висновки щодо фінансового стану підприємства і розробити стратегії для його подальшого розвитку.

## РОЗДІЛ 2

### ДОСЛІДЖЕННЯ СТАНУ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПАТ «ФАРМАЦЕВТИЧНА ФІРМА «ДАРНИЦЯ»

#### **2.1. Фінансово-економічний аналіз діяльності ПАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця»**

ПАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця» – це українська фармацевтична компанія, яка була створена в у 1994 році (в теперішній структурі). Код ЄДРПОУ компанії: 00481212. Види діяльності за КВЕД:

21.20 Виробництво фармацевтичних препаратів і матеріалів;

46.46 Оптова торгівля фармацевтичними товарами;

86.22 Спеціалізована медична практика;

86.23 Стоматологічна практика.

Розглянемо організаційну структуру ПАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця» в дод.А. Управління в ПАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця» відповідає вимогам законодавства України та її власного Статуту. Організаційна структура управління компанії має лінійно-функціональну форму. Це забезпечує гнучкість, зрозумілість у підпорядкуванні та чіткий розподіл обов'язків за відділами. Однак, недоліками такої структури є складність комунікації між відділами, що може знизити ефективність управлінської діяльності. Всі відділи компанії взаємодіють як з керівництвом, так і між собою.

Проведемо оцінку ліквідності балансу ПАТ «Фармацевтична фірма Дарниця» в 2020-2023 роках (табл.2.1).

Співвідношення активів та пасивів в 2021-2023 роках склало:

$A1 < P1$ ;  $A2 > P2$ ;  $A3 < P3$ ;  $A4 < P4$ , тобто ліквідність балансу в 2021-2022 роках погіршилось відносно 2020 року та станом на 31.12.2023 року баланс

підприємства є неліквідним, оскільки не виконуються перше, третє та четверте з рекомендованих співвідношень.

Таблиця 2.1 – Оцінка ліквідності балансу ПрАТ «Фармацевтична фірма Дарниця» в 2020-2023 роках, тис.грн.

Показники	Прогноз на 31.12.2020	Прогноз на 31.12.2021	Прогноз на 31.12.2022	Прогноз на 31.12.2023
1. Найбільш ліквідні активи А1, тис.грн. (р. 1160 + р. 1165)	568 426	217 271	110 700	192 840
2. Середньоліквідні активи А2, тис.грн. (р. 1115 +...+ р. 1155+1180+...+р.1190)	2 384 361	2 692 095	2 398 802	3 088 210
3. Активи повільної реалізації, А3, тис.грн. (р.1100+р.1110+р.1170)	575 593	676 194	1 036 078	974 022
4. Активи, що важко реалізуються А4, тис.грн. (р.1095)	1 346 902	1 621 738	1 977 194	2 512 494
5. Найбільш термінові зобов'язання П1, тис.грн. (р.1610+...р.1650)	211 333	374 166	300 382	508 257
6. Короткострокові пасиви П2, тис.грн. (р.1695 – П1)	147 669	207 164	494 586	322 649
7. Довгострокові кредити і позики П3, тис.грн. (р.1595)	1 374 133	1 723 386	1 458 866	1 190 078
8. Постійні пасиви, П4, тис.грн. (р.1495)	2 573 720	2 685 310	3 158 239	4 553 741
A1 – П1	357 093	-156 895	-189 682	-315 417
A2 – П2	2 236 692	2 484 931	1 904 216	2 765 561
A3 – П3	-798 540	-1 047 192	-422 788	-216 056
P4 – A4	-1 226 818	-1 063 572	-1 181 045	-2 041 247

*Джерело: розраховано автором за фінансовою звітністю ПрАТ «Фармацевтична фірма Дарниця»*

Проаналізуємо показники ліквідності ПрАТ «Фармацевтична фірма Дарниця» за 2020-2023 роки на рис.2.1. Коефіцієнт абсолютної ліквідності зменшився з 1,58 до 0,23, показник в 2021-2023 роках нижче нормативного значення, тобто компанія не має можливість підприємства негайно погашати свою заборгованість. Коефіцієнт проміжної ліквідності зменшився з 4,57 до 0,95 (такі значення нижче рекомендованих показників). Коефіцієнт поточної ліквідності зменшився з 1,58 до 0,23, що не відповідає нормативному значенню. Коефіцієнт загальної платоспроможності знизився з 8,24 до 4,89. Отже, підприємство має високий рівень ліквідності та тенденції до зниження ліквідності.

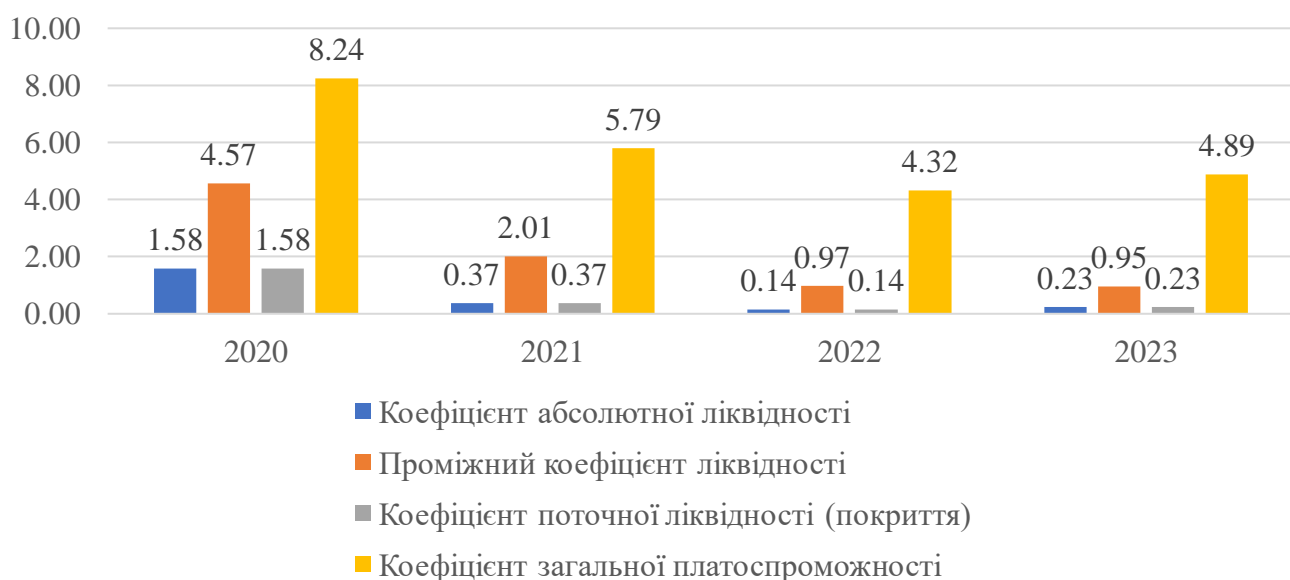


Рисунок 2.1 – Динаміка показників ліквідності ПрАТ «Фармацевтична фірма Дарниця» в 2020-2023 роках

*Джерело: розраховано автором за фінансовою звітністю ПрАТ «Фармацевтична фірма Дарниця»*

Проаналізуємо динаміку власних оборотних коштів ПрАТ «Фармацевтична фірма Дарниця» в 2020-2022 роках на рис.2.2.

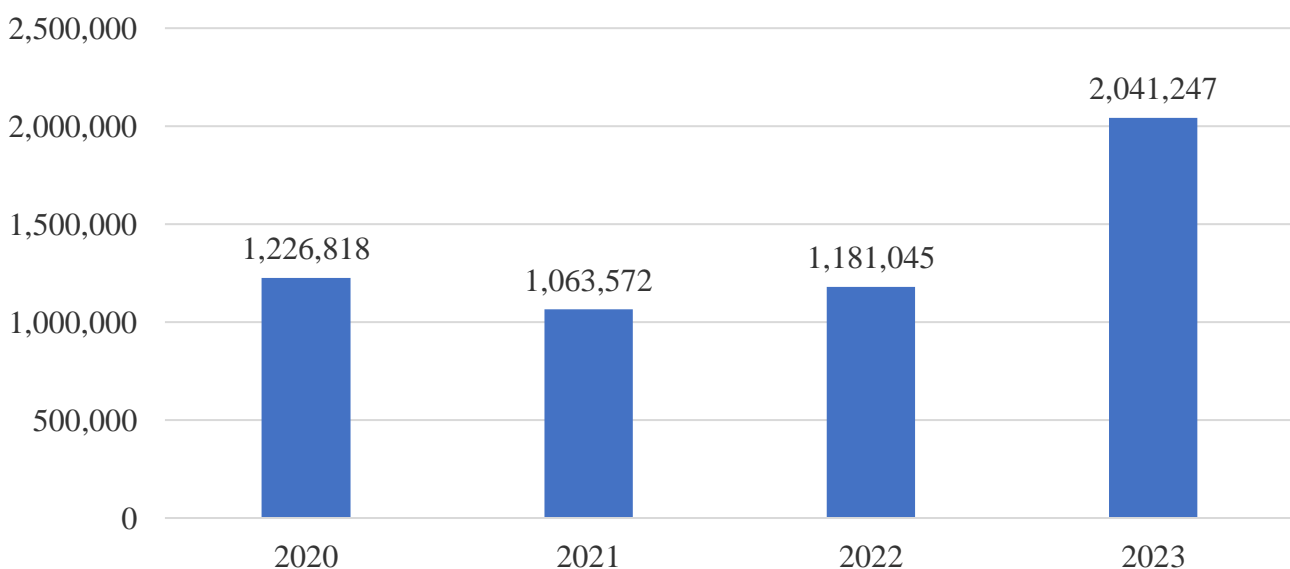


Рисунок 2.2 – Динаміка власних оборотних коштів ПрАТ «Фармацевтична фірма Дарниця» в 2020-2023 роках, тис.грн.

*Джерело: розраховано автором за фінансовою звітністю ПрАТ «Фармацевтична фірма Дарниця»*

Як бачимо, за 4 роки обсяг власних оборотних коштів виріс на 66,39%.

Проаналізуємо показники платоспроможності ПрАТ «Фармацевтична фірма Дарниця» в 2020-2023 роках (рис.2.3).

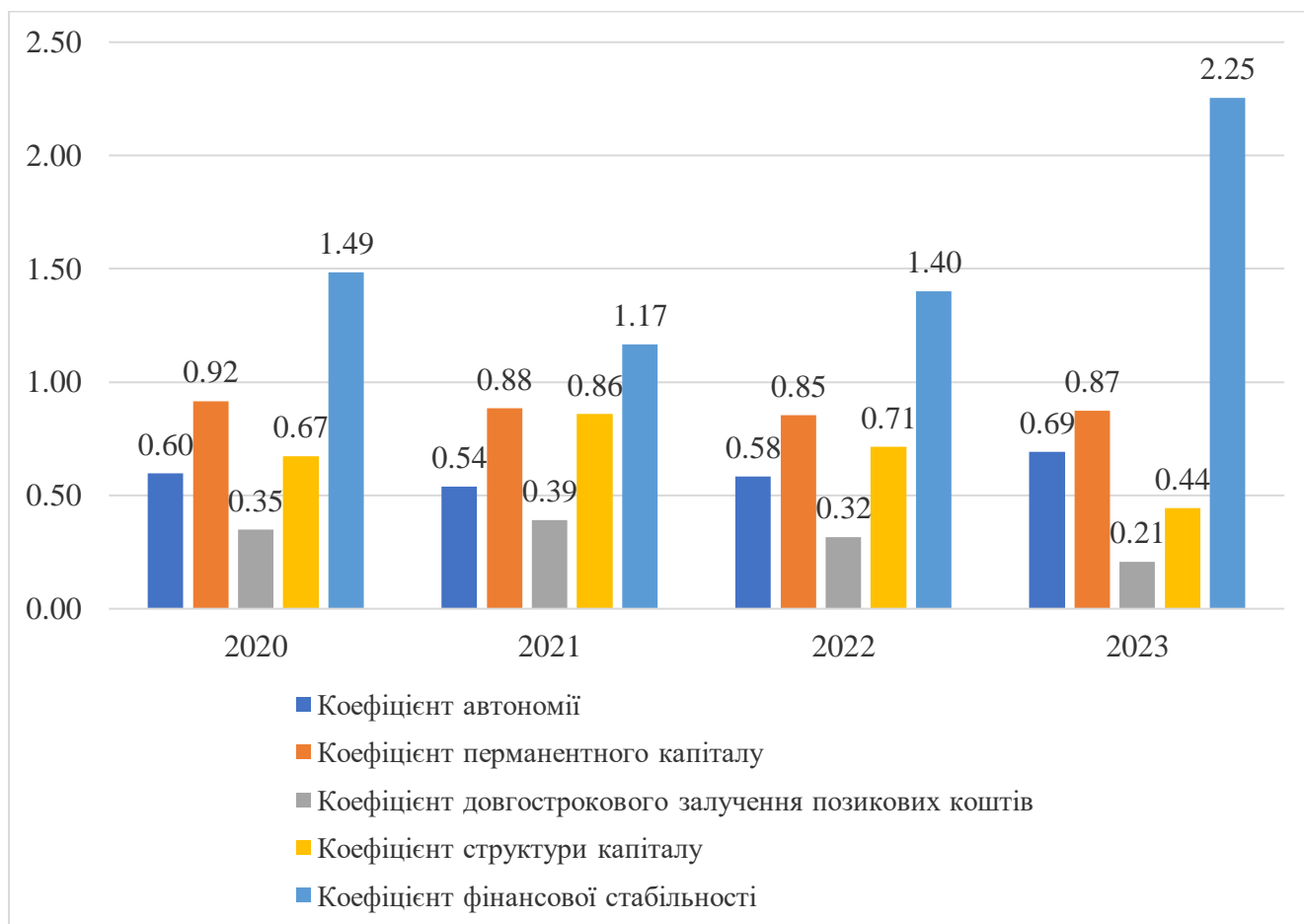


Рисунок 2.3 – Динаміка показників платоспроможності ПрАТ «Фармацевтична фірма Дарниця» в 2020-2023 роках

*Джерело: розраховано автором за фінансовою звітністю ПрАТ «Фармацевтична фірма Дарниця»*

Коефіцієнт автономії – це фінансовий показник, який вимірює співвідношення власного капіталу до загального капіталу (або всього активу) підприємства. Він вказує на те, яка частина активів або капіталу належить власникам підприємства, а яка частина залежить від зобов'язань перед сторонніми кредиторами. Коефіцієнт автономії виріс зменшився з 0,6 до 0,69 в 2023 році, така динаміка позитивна, а показник відповідає регламентованому значенню показника (більше 0,5), тобто обсяг власного капіталу компанії достатній.

Коефіцієнт перманентного капіталу (або стійкого капіталу) є фінансовим показником, який вимірює співвідношення власного капіталу (або іншого стійкого джерела фінансування) до загальних активів підприємства. Він вказує на те, скільки відсотків активів підприємства фінансуються стійким капіталом, який не змінюється в короткостроковому періоді і може використовуватися для виробничої діяльності. Коефіцієнт перманентного капіталу відповідає нормативу та зменшився з 0,92 в 2020 році до 0,87 в 2023 році, що свідчить про те, що відсоток сталого джерела фінансування відносно загальних активів підприємства зменшився.

Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів - це фінансовий показник, який вимірює співвідношення довгострокових зобов'язань підприємства (позики, облігації, борги) до його довгострокових активів. Цей показник допомагає в оцінці стійкості фінансової структури підприємства та його здатності виконувати довгострокові фінансові зобов'язання. Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів знизився з 0,35 до 0,21 в 2023 році.

Коефіцієнт структури капіталу (також відомий як коефіцієнт власного капіталу) - це фінансовий показник, який вимірює співвідношення власного капіталу (або власного оборотного капіталу) до загального капіталу підприємства. Цей показник вказує на те, яка частина капіталу належить власникам підприємства в порівнянні з іншими джерелами фінансування, такими як позики або зобов'язання перед кредиторами. Коефіцієнт структури капіталу виріс з 0,67 до 0,44 в 2023 році та відповідає нормативним межам (0,4-0,6).

Коефіцієнт фінансової стабільності - це фінансовий показник, який використовується для оцінки здатності підприємства витримувати фінансові труднощі та забезпечувати стабільність фінансових операцій навіть у негативних умовах. Цей показник відображає рівень фінансового ризику, з яким зіштовхується підприємство. Коефіцієнт фінансової стабільності відповідає нормативним показникам (0,67-1,5) та виріс з 1,49 до 2,25 в 2023 році.

Отже, ПрАТ «Фармацевтична фірма Дарниця» в 2020-2023 роках має збалансовану структуру капіталу та є платоспроможним, оскільки має можливість

погашати свою довгострокову заборгованість. Однак, спостерігається негативна динаміка показників платоспроможності.

Проаналізуємо показники фінансової стійкості ПрАТ «Фармацевтична фірма Дарниця» в 2020-2023 роках (табл.2.2).

Таблиця 2.2 – Показники фінансової стійкості ПрАТ «Фармацевтична фірма Дарниця» в 2020-2023 роках, тис.грн.

Показники	2020	2021	2022	2023
1. Власні оборотні кошти (ВОК), тис.грн.	1 226 818	1 063 572	1 181 045	2 041 247
2. Власні оборотні та довгострокові позикові кошти (ВДК), тис.грн.	2 600 951	2 786 958	2 639 911	3 231 325
3. Загальна сума коштів для формування запасів (ЗК), тис.грн.	2 959 953	3 368 288	3 434 879	4 062 231
4. Запаси (З), тис.грн.	575 593	676 194	1 036 078	974 022
5. Дефіцит/надлишок власних оборотних коштів для формування запасів (ΔВОК), тис.грн.	651 225	387 378	144 967	1 067 225
6. Дефіцит/надлишок власних оборотних та довгострокових позикових коштів для формування запасів (ΔВДК), тис.грн.	2 025 358	2 110 764	1 603 833	2 257 303
7. Дефіцит/надлишок загальної суми коштів для формування запасів (ΔЗК), тис.грн.	2 384 360	2 692 094	2 398 801	3 088 209
8. Тип фінансової стійкості	абсолютна фінансова стійкість			

*Джерело: розраховано автором за фінансовою звітністю ПрАТ «Фармацевтична фірма Дарниця»*

З табл.2.2 бачимо, що в 2020-2023 роки компанія мала абсолютну фінансову стійкість.

Проаналізуємо показники ділової активності ПрАТ «Фармацевтична фірма Дарниця» в 2020-2023 роках в табл.2.3.

З табл.2.3 бачимо, що коефіцієнт оборотності виріс в 2022 році на 0,02, в 2023 році на 0,04 та склав 0,25. Зростання цього показника вказує на покращення ділової активності.

Таблиця 2.3 – Оцінка ділової активності ПрАТ «Фармацевтична фірма Дарниця» в 2020-2023 роках.

Показники	2020	2021	2022	2023	Відхилення 2021/2020	Відхилення 2022/2021	Відхилення 2023/2022
Коефіцієнт оборотності активів	0,23	0,24	0,25	0,29	0,00	0,02	0,04
Коефіцієнт оборотності оборотних засобів	0,34	0,35	0,39	0,46	0,01	0,04	0,08
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	2,15	2,05	2,21	2,70	-0,10	0,16	0,49
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	19,67	15,02	15,56	17,24	-4,65	0,54	1,68
Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	1,56	1,76	1,53	1,73	0,19	-0,22	0,20
Середній період обороту дебіторської заборгованості в днях	167	175	163	133	7,92	-12,36	-29,54
Середній період обороту кредиторської заборгованості в днях	18	24	23	21	5,67	-0,83	-2,25
Співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості	9,15	7,32	7,04	6,39	-1,83	-0,27	-0,65

*Джерело: розраховано автором за фінансовою звітністю ПрАТ «Фармацевтична фірма Дарниця»*

Коефіцієнт оборотності оборотних засобів виріс з 0,34 до 0,46, що також вказує на поліпшення ділової активності. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості виріс за 4 роки з 2,15 до 2,7, тож клієнти стали швидше сплачувати свої заборгованості. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості зменшився з 19,67 до 17,24, тобто підприємство також стало пізніше сплачувати свої заборгованості перед кредиторами. Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів виріс з 1,56 до 1,73, що вказує на зростання ефективності управління запасами. Співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості знизилось

з 9,15 до 6,39. Тож за 4 роки покращився рівень ділової активності ПрАТ «Фармацевтична фірма Дарниця».

Отже, проведений фінансово-економічний аналіз діяльності ПАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця» показав, що в 2021-2022 роках знижувалась ліквідність балансу, в 2020-2021 роках підприємство має високий рівень ліквідності та тенденції до зниження ліквідності. За 4 роки обсяг власних оборотних коштів виріс на 66,39%. В 2020-2023 роки компанія мала абсолютну фінансову стійкість. В 2020-2023 роках має збалансовану структуру капіталу та є платоспроможним, оскільки має можливість погашати свою довгострокову заборгованість. Однак, спостерігається негативна динаміка показників платоспроможності. В 2020-2023 роках покращився рівень ділової активності ПрАТ «Фармацевтична фірма Дарниця».

## **2.2. Аналіз формування фінансових результатів ПАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця»**

Аналіз формування фінансових результатів ПАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця» проведемо за допомогою оцінювання всіх доходів та витрат, які приймали участь у формуванні чистого прибутку.

Проаналізуємо динаміку основних фінансових результатів компанії за 2020-2023 роки (рис.2.4).

Чисті доходи підприємства зростали щорічно, в 2021 році 21,69% та в 2022 році на 19,34% та в 2023 році на 32,82%. Зростанню доходів компанії сприяло підвищення цін на деякі фармацевтичні препарати, а також збільшення обсягів продаж. Собівартість продукції виросла в 2021 році на 13,52% та в 2022 році на 6,33%, тобто меншими темпами, ніж зростання доходів та в 2023 році на 34,39% через підвищення вартості сировини для виробництва фармацевтичної продукції.

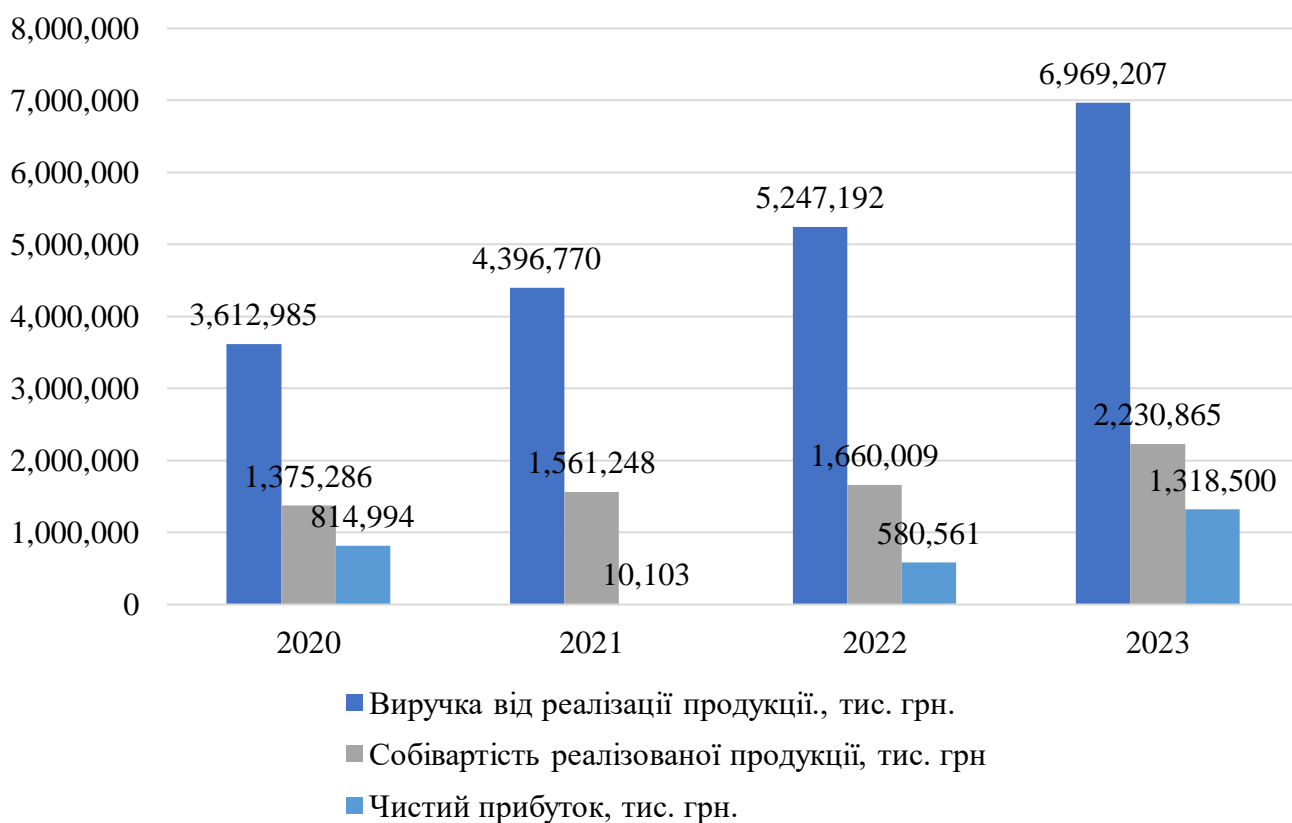


Рисунок 2.4 – Динаміка фінансових результатів діяльності ПрАТ «Фармацевтична фірма Дарниця» в 2020-2023 роках, тис.грн.

*Джерело: розраховано автором за фінансовою звітністю ПрАТ «Фармацевтична фірма Дарниця»*

Чистий прибуток в 2021 році скоротився на 98,76% по причині появи витрат від участі в капіталі, зростанню фінансових витрат та виріс в 2022 році на 570 561 тис.грн. завдяки зниженню витрат на одиницю виробництва продукції та в 2023 році виріс на 127,11% завдяки збільшенню обсягів продаж.

Розглянемо структуру сукупних доходів ПрАТ «Фармацевтична фірма Дарниця» в 2020-2023 роках на рис.2.5.

Як бачимо, чистий дохід формує найбільшу частку сукупних доходів компанії та його частка зросла з 95,18% до 98,22% в 2023 році. Частка інших операційних доходів незначна та зменшилась з 1,1% до 0,85%. Частка інших доходів також не значна та зменшилась з 3,72% до 0,93%. Така структура обумовлена видом діяльності компанії (виробниче підприємство).

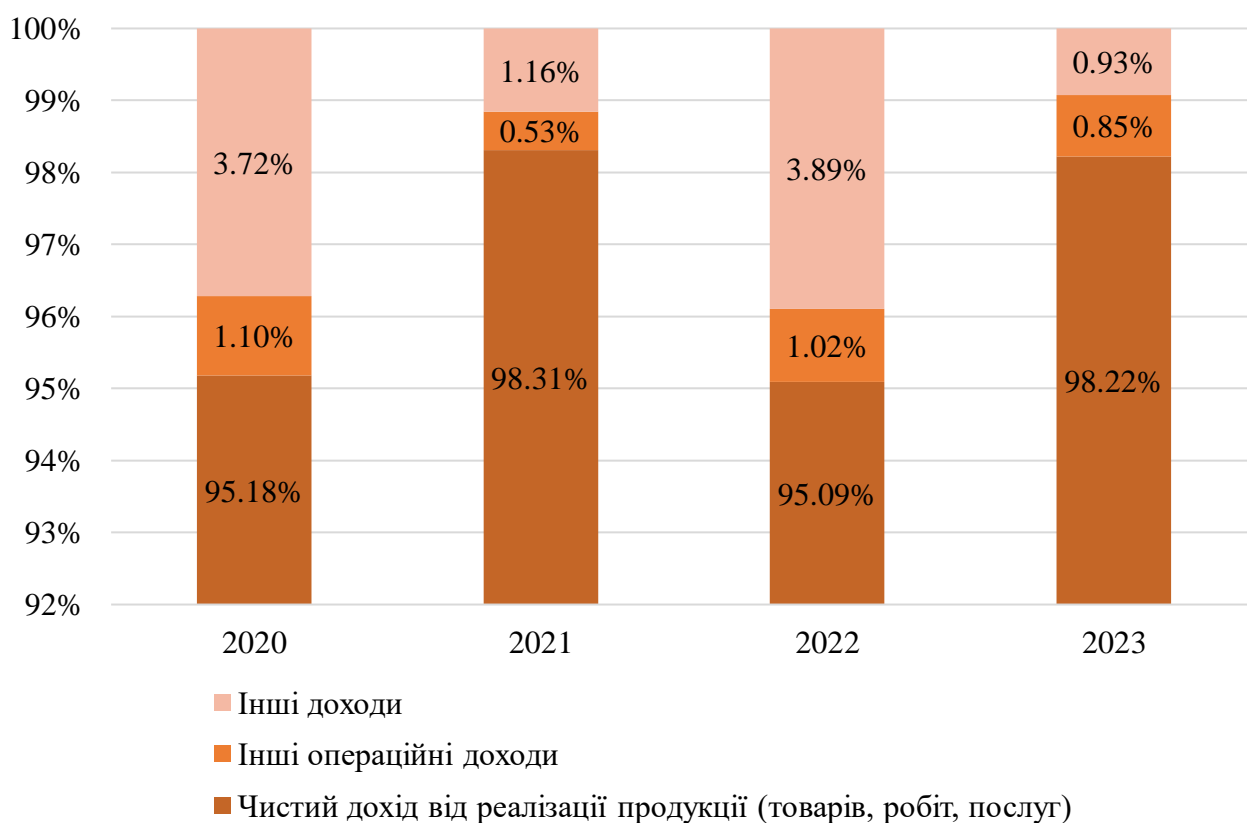


Рисунок 2.5 – Структура сукупних доходів ПрАТ «Фармацевтична фірма Дарниця» в 2020-2023 роках, %

*Джерело: розраховано автором за фінансовою звітністю ПрАТ «Фармацевтична фірма Дарниця»*

Розглянемо структуру сукупних витрат ПрАТ «Фармацевтична фірма Дарниця» в 2020-2023 роках (без урахування податку на прибуток) на рис.2.6.

Отже, в формуванні витрат підприємства більшу частку займає собівартість виробництва продукції, частка якої зменшилась з 48,61% до 40,54% в 2023 році, частка адміністративних витрат зросла з 10,64% до 16,885, а частка витрат на збут зменшилась з 26,3% до 31,13%. Всі інші витрати мають не значну частку та майже не впливають на формування чистого прибутку.

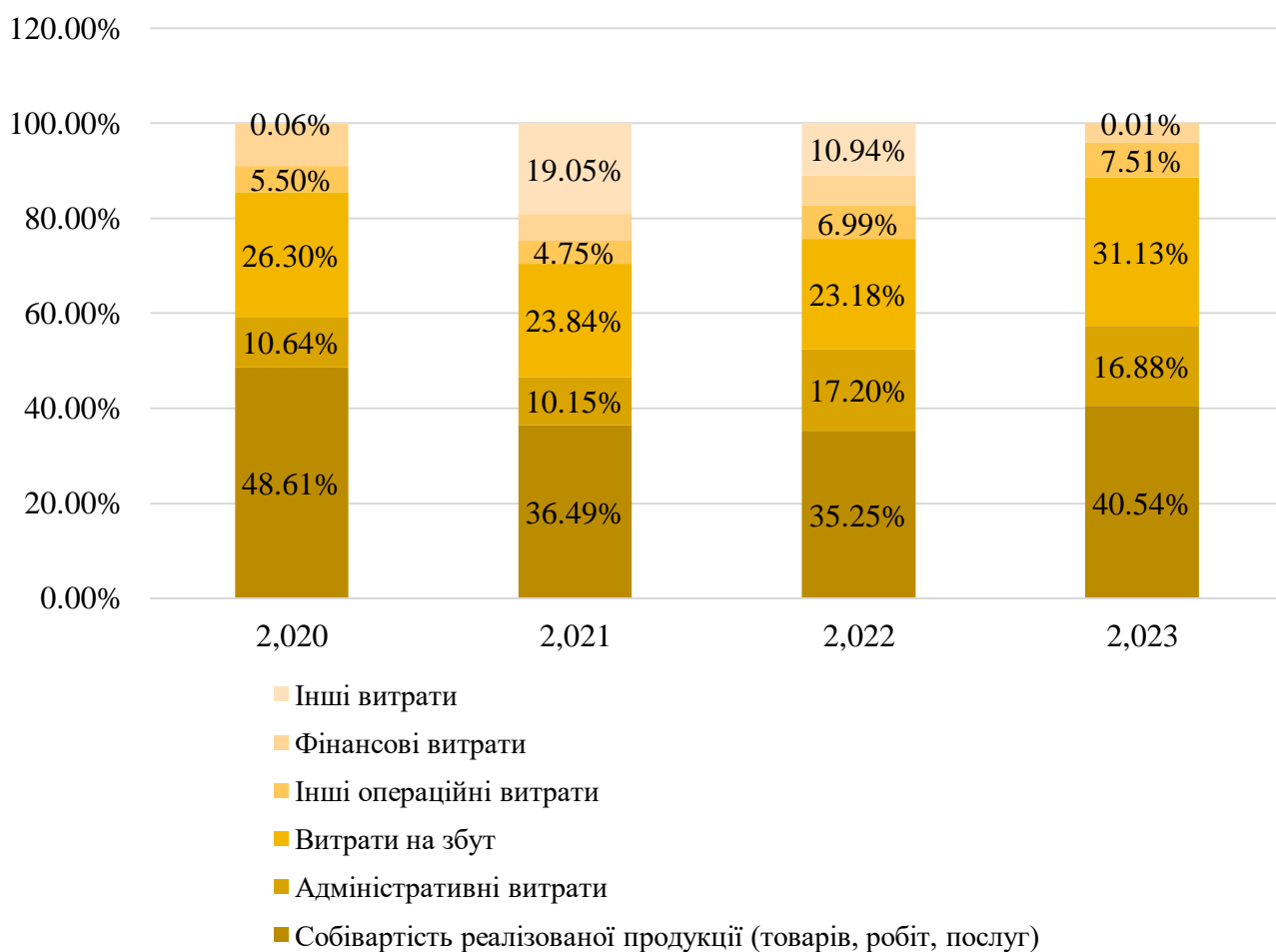


Рисунок 2.5 – Структура сукупних витрат ПрАТ «Фармацевтична фірма Дарниця» в 2020-2023 роках, %

*Джерело: розраховано автором за фінансовою звітністю ПрАТ «Фармацевтична фірма Дарниця»*

Наведемо динаміку витрат на одиницю продукції ПрАТ «Фармацевтична фірма Дарниця» в 2020-2023 роках в табл.2.4.

З табл.2.4 бачимо, що змінні витрати компанії зростали в 2021 році на 22,4%, в 2022 році на 10,64% та в 2023 році на 41,44%, тоді як постійні витрати зростали більшими темпами, в 2021 році на 44,17%, в 2022 році на 86,66% та в 2023 році на 14,65%. Витрати на 1 грн. чистого доходу від реалізації зростали щорічно: в 2021 році на 0,02 грн., в 2022 році на 0,01 грн. та в 2023 році на 0,02 грн. та склали в 2023 році 0,76 грн.

Таблиця 2.4 – Динаміка витрат на одиницю продукції ПрАТ «Фармацевтична фірма Дарниця» в 2020-2023 роках

Показники	2020	2021	2022	2023	Відхилення 2021/2020		Відхилення 2022/2021		Відхилення 2023/2022	
					«+,-»	%	«+,-»	%	«+,-»	%
Чистий дохід від реалізації продукції	3 612 985	4 396 770	5 247 192	6 969 207	783 785	21,69%	850 422	19,34%	1 722 015	32,82%
Собівартість реалізованої продукції	1 375 286	1 561 248	1 660 009	2 230 865	185 962	13,52%	98 761	6,33%	570 856	34,39%
Адміністративні витрати	301 070	434 038	810 154	928 822	132 968	44,17%	376 116	86,66%	118 668	14,65%
Витрати на збут	743 921	1 019 860	1 091 513	1 712 885	275 939	37,09%	71 653	7,03%	621 372	56,93%
Інші операційні витрати	155 608	203 214	329 126	413 507	47 606	30,59%	125 912	61,96%	84 381	25,64%
Повні витрати на виробництво і реалізацію продукції, в т.ч.:										
- змінні витрати	2 575 885	3 218 360	3 890 802	5 286 079	642 475	24,94%	672 442	20,89%	1 395 277	35,86%
- постійні витрати	301 070	434 038	810 154	928 822	132 968	44,17%	376 116	86,66%	118 668	14,65%
Прибуток від реалізації продукції	1 037 100	1 178 410	1 356 390	1 683 128	141 310	13,63%	177 980	15,10%	326 738	24,09%
Прибуток чистий	814 994	10 103	580 561	1 318 500	-804 891	-98,76%	570 458	5646,42%	737 939	127,11%
Витрати на 1 грн. чистого доходу від реалізації	0,71	0,73	0,74	0,76	0,02		0,01		0,02	

Джерело: розраховано автором за фінансовою звітністю ПрАТ «Фармацевтична фірма Дарниця»

Далі визначимо основні причини зміни обсягу чистого прибутку ПрАТ «Фармацевтична фірма Дарниця» в 2020-2023 роках в табл. 2.5.

Таблиця 2.5 – Динаміка факторів, що впливають на обсяг чистого прибутку ПрАТ «Фармацевтична фірма Дарниця» в 2020-2023 роках, тис.грн.

Показники	2020	2021	2022	2023
1	2	3	4	5
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3 612 985	4 396 770	5 247 192	6 969 207
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	1 375 286	1 561 248	1 660 009	2 230 865
<b>Валовий: прибуток</b>	2 237 699	2 835 522	3 587 183	4 738 342
Інші операційні доходи	41 612	23 674	56 058	60 426
Адміністративні витрати	301 070	434 038	810 154	928 822
Витрати на збут	743 921	1 019 860	1 091 513	1 712 885
Інші операційні витрати	155 608	203 214	329 126	413 507
<b>Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток</b>	1 078 712	1 202 084	1 412 448	1 743 554
<i>Зростання (зменшення) прибутку від операційної діяльності</i>		123 372	210 364	331 106
<i>за рахунок зростання (зменшення) чистого доходу</i>		783 785	850 422	1 722 015
<i>за рахунок зростання (зменшення) собівартості реалізованої продукції</i>		185 962	98 761	570 856
<i>за рахунок зростання (зменшення) валового прибутку</i>		597 823	751 661	1 151 159
<i>за рахунок зростання (зменшення) інших операційних доходів</i>		-17 938	32 384	4 368
<i>за рахунок зростання (зменшення) адміністративних витрат</i>		132 968	376 116	118 668
<i>за рахунок зростання (зменшення) витрат на збут</i>		275 939	71 653	621 372
<i>за рахунок зростання (зменшення) інших операційних витрат</i>		47 606	125 912	84 381
Дохід від участі в капіталі	105 013	0	107 632	0
Інші фінансові доходи	31 513	42 086	106 179	60 867
Інші доходи	4 634	9 616	1 024	4 771
Фінансові витрати	251 392	245 118	303 732	216 081
Втрати від участі в капіталі	0	814 789	511 750	0
Інші витрати	1 716	54	3 274	732
<b>Фінансовий результат до оподаткування: прибуток</b>	966 764	193 825	808 527	1 592 379

Продовження табл.2.5

1	2	3	4	5
Витрати (дохід) з податку на прибуток	151 770	183 722	227 966	273 879
<b>Чистий фінансовий результат: прибуток</b>	<b>814 994</b>	<b>10 103</b>	<b>580 561</b>	<b>1 318 500</b>
<i>Зростання (зменшення) чистого прибутку</i>		<i>-804 891</i>	<i>570 458</i>	<i>737 939</i>
<i>за рахунок зростання (зменшення) доходів від участі в капіталі</i>		<i>-105 013</i>	<i>107 632</i>	<i>-107 632</i>
<i>за рахунок зростання (зменшення) інших фінансових доходів</i>		<i>10 573</i>	<i>64 093</i>	<i>-45 312</i>
<i>за рахунок зростання (зменшення) інших доходів</i>		<i>4 982</i>	<i>-8 592</i>	<i>3 747</i>
<i>за рахунок зростання (зменшення) фінансових витрат</i>		<i>-6 274</i>	<i>58 614</i>	<i>-87 651</i>
<i>за рахунок зростання (зменшення) втрат від участі в капіталі</i>		<i>814 789</i>	<i>-303 039</i>	<i>-511 750</i>
<i>за рахунок зростання (зменшення) інших витрат</i>		<i>-1 662</i>	<i>3 220</i>	<i>-2 542</i>
<i>за рахунок зростання (зменшення) витрат з податку на прибуток</i>		<i>31 952</i>	<i>44 244</i>	<i>45 913</i>

*Джерело: розраховано автором за фінансовою звітністю ПрАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця»*

З табл.2.5 бачимо, що зростання прибутку від операційної діяльності в 2021 відбулось переважно за рахунок зростання чистого доходу на 783 785 тис.грн. Зростання прибутку від операційної діяльності в 2022 відбулось переважно за рахунок зростання чистого доходу на 850422 тис.грн. Зростання прибутку від операційної діяльності в 2023 відбулось переважно за рахунок зростання чистого доходу на 1 722 015 тис.грн. Зниження чистого прибутку в 2021 році відбулось переважно по причині зменшення доходів від участі в капіталі на 105 013 тис.грн, зростання втрат від участі в капіталі на 814 789 тис.грн., зростання витрат з податку на прибуток на 31952 тис.грн. Зростання чистого прибутку в 2022 році відбулось переважно завдяки зростанню доходів від участі в капіталі на 17632 тис.грн., зменшення втрат від участі в капіталі на 303039 тис.грн. Зростання чистого прибутку в 2023 році відбулось переважно завдяки зменшенню фінансових витрат на 87 651 тис.грн. зменшенню втрат від участі в капіталі на 511 750 тис.грн. та зменшенню інших витрат на 2 542 тис.грн.

Отже, фінансові результати ПАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця» відображають стійке зростання чистого доходу від реалізації продукції протягом

аналізованого періоду. Чистий дохід зрос до 6 969 207 тис. грн у 2023 році з вихідного рівня у 3 612 985 тис. грн у 2020 році. Цей ріст відображається у великій частці у сукупних доходах компанії, які зросли з 95,18% до 98,22% від 2020 до 2023 року. Проте, також відзначається зростання адміністративних витрат, що може свідчити про потребу в управлінських оптимізаціях. Адміністративні витрати збільшилися до 928 822 тис. грн у 2023 році з вихідного рівня у 301 070 тис. грн у 2020 році. Зростання витрат на збут досягло 1 712 885 тис. грн у 2023 році порівняно з 743 921 тис. грн у 2020 році, що також вимагатиме уваги до стратегії маркетингу та збутових каналів. Зростання фінансового результату від операційної діяльності в основному пов'язане з розвитком основної діяльності компанії та збільшенням обсягів продажу. Прибуток від операційної діяльності зріс до 1 743 554 тис. грн у 2023 році з вихідного рівня у 1 078 712 тис. грн у 2020 році.

### **2.3. Оцінка рентабельності ПАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця» та факторів, які її визначають**

Динаміку показників рентабельності ПрАТ «Фармацевтична фірма Дарниця» в 2020-2023 роках наведено в табл.2.6.

Таблиця 2.6 – Динаміка показників рентабельності ПрАТ «Фармацевтична фірма Дарниця» в 2020-2023 роках, %

Показники	2020	2021	2022	2023	Відхилення 2021/2020	Відхилення 2022/2021	Відхилення 2023/2022
1	2	3	4	5	6	7	8
Рентабельність власного капіталу (ROE), %	37,62	0,38	19,87	34,19	-37,24	19,49	14,32
Рентабельність активів (ROA), %	21,01	0,22	11,16	22,00	-20,79	10,95	10,84
Рентабельність продаж, %	22,56	0,23	11,06	18,92	-22,33	10,83	7,85

Продовження табл.2.6

1	2	3	4	5	6	7	8
Операційна рентабельність, %	89,85	72,54	63,32	57,07	-17,31	-9,22	-6,25
Коефіцієнт ЕВІТ, %	29,86	27,34	26,92	25,02	-2,52	-0,42	-1,90
Коефіцієнт ЕЕВІТДА, %	26,76	4,41	15,41	22,85	-22,35	11,00	7,44

*Джерело: розраховано автором за фінансовою звітністю ПрАТ «Фармацевтична фірма Дарниця»*

Рентабельність власного капіталу за 4 роки знизилась з 37,02% до 34,49%. Рентабельність активів за 4 роки зростає з 21,01% до 22% завдяки збільшенню чистого прибутку та підвищенню ефективності управління активами. Рентабельність продаж знизилась з 22,56% до 18,92% через зростання витрат на 1 реалізованої продукції. Операційна рентабельність знизилась з 89,85% до 57,07%. Коефіцієнт ЕВІТ зменшився з 29,86% до 25,02%. Коефіцієнт ЕЕВІТДА знизився з 26,76% до 22,85%. Отже, хоча в 2020-2023 роках компанія має високий рівень показників рентабельності, але спостерігається динаміка до їх зниження, у тому числі через негативний вплив зовнішніх факторів (війна в країні, зростання темпу інфляції, курсів іноземних валют, зниження купівельної спроможності населення тощо).

Для проведення факторного аналізу рентабельності продаж використаємо наступну формулу:

$$R_{пр} = ЧП/Д * 100\% = (Дс. - Вс)/Д * 100\% \quad (2.1)$$

де ЧП – чистий прибуток ,

Д – дохід від реалізованої продукції,

Дс – сукупні доходи,

Вс – витрати сукупні.

В табл.2.7 наведемо результати факторного аналізу рентабельності продаж ПрАТ «Фармацевтична фірма Дарниця» в 2020-2023 роках.

Таблиця 2.7 – Динаміка результатів факторного аналізу рентабельності продаж ПрАТ «Фармацевтична фірма Дарниця» в 2020-2023 роках

Роки	Обсяг доходу від реалізованої продукції, тис. грн.	Обсяг сукупного доходу компанії	Обсяг сукупних витрат компанії, у тому числі податок на прибуток	Рентабельність продаж	Зміна показника рентабельності під впливом факторів
2020	3 612 985	3 795 757	2 980 763	22,56	
	4 396 770	3 795 757	2 980 763	18,54	-4,02
	4 396 770	4 472 146	2 980 763	33,92	15,38
2021	4 396 770	4 472 146	4 462 043	0,23	-33,69
	5 247 192	4 472 146	4 462 043	0,19	-0,04
	5 247 192	5 518 085	4 462 043	20,13	19,93
2022	5 247 192	5 518 085	4 937 524	11,06	-9,06
	6 969 207	5 518 085	4 937 524	8,33	-2,73
	6 969 207	7 095 271	4 937 524	30,96	22,63
2023	6 969 207	7 095 271	5 776 771	18,92	-12,04
Загальне відхилення					-3,64

*Джерело: розраховано автором за фінансовою звітністю ПрАТ «Фармацевтична фірма Дарниця»*

З табл.2.7 видно, що збільшення обсягів доходу від реалізованої продукції за інших незмінних показниках у 2021 році призвело до зменшення рентабельності на 1,02%. Зростання загального доходу привело у 2021 році до збільшення показника рентабельності продаж на 15,38%. Збільшення сукупних витрат спричинило зниження рентабельності у 2021 році на 33,69%.

У 2022 році збільшення обсягів доходу від реалізованої продукції при сталих показниках призвело до зменшення рентабельності на 0,04%. Зростання загального доходу також призвело до збільшення показника рентабельності продаж у 2021 році на 19,93%. Збільшення сукупних витрат привело до зниження рентабельності на 9,06% у 2022 році.

У 2023 році збільшення обсягів доходу від реалізованої продукції за сталих показниках призвело до зменшення рентабельності на 2,73%. Зростання загального доходу також призвело до збільшення показника рентабельності продаж на 22,63%.

Збільшення сукупних витрат спричинило зниження рентабельності на 12,04% у 2023 році.

Загальний вплив цих факторів привів до зниження рентабельності продаж протягом 4 років на 3,64%.

За результатами аналізу можна зробити висновок, що рентабельність компанії залежить як від загального доходу, так і від загальних витрат, оскільки ці два фактори впливають на формування чистого прибутку.

Проведемо факторний аналіз рентабельності активів:

$$ROA = \text{ЧП} * 100\% / \text{Асер.} = (\text{Дс} - \text{Вс}) * 100\% / \text{Асер.} \quad (2.2)$$

де Асер. – середньорічна сума активів.

Динаміка результатів факторного аналізу рентабельності активів ПрАТ «Фармацевтична фірма Дарниця» в 2020-2023 роках наведена в табл.2.7.

Таблиця 2.7 – Динаміка результатів факторного аналізу рентабельності активів ПрАТ «Фармацевтична фірма Дарниця» в 2020-2023 роках

Роки	Середньорічна сума активів, тис. грн.	Обсяг сукупного доходу, тис.грн.	Обсяг сукупних витрат компанії, у тому числі податок на прибуток, тис.грн.	Рентабельність активів	Зміна показника рентабельності під впливом факторів
2020	3 879 011	3 795 757	2 980 763	21,01	
	4 648 441	3 795 757	2 980 763	17,53	-3,48
	4 648 441	4 472 146	2 980 763	32,08	14,55
2021	4 648 441	4 472 146	3 647 254	17,75	-14,34
	5 201 050	4 472 146	3 647 254	15,86	-1,89
	5 201 050	5 518 085	3 647 254	35,97	20,11
2022	5 201 050	5 518 085	4 425 774	21,00	-14,97
	5 993 399	5 518 085	4 425 774	18,23	-2,78
	5 993 399	7 095 271	4 425 774	44,54	26,32
2023	5 993 399	7 095 271	5 776 771	22,00	-22,54
Загальне відхилення					0,99

Джерело: розраховано автором за фінансовою звітністю ПрАТ «Фармацевтична фірма Дарниця»

З табл. 2.7 випливає, що збільшення середньорічної суми активів у 2021 році призвело до зниження рентабельності на 3,48%, а зростання обсягу сукупного доходу у той же період призвело до збільшення рентабельності на 14,55%. Зростання сукупних витрат у 2021 році призвело до зниження показника рентабельності на 14,34%.

У 2022 році збільшення середньорічної суми активів призвело до зниження рентабельності на 1,89%, а зростання обсягу сукупного доходу у цей період призвело до збільшення рентабельності на 20,11%. Зростання сукупних витрат у 2022 році призвело до зниження показника рентабельності на 14,97%.

Збільшення середньорічної суми активів у 2023 році призвело до зниження рентабельності на 2,78%, а зростання обсягу сукупного доходу у цей період призвело до збільшення рентабельності на 26,35%. Зростання сукупних витрат у 2023 році призвело до зниження показника рентабельності на 22,54%.

Загальний вплив цих факторів привів до збільшення рентабельності активів протягом 4 років на 0,99%.

Проведемо факторний аналіз рентабельності власного капіталу:

$$R_{пр} = ЧП/ВК * 100\% = (Дс. - Вс)/ВК * 100\% \quad (2.3)$$

де ВК – власний капітал.

Динаміка результатів факторного аналізу рентабельності власного капіталу ПрАТ «Фармацевтична фірма Дарниця» в 2020-2023 роках наведена в табл.2.8.

З таблиці 2.8 можна зробити висновок, що збільшення вартості власного капіталу у 2021 році призвело до зниження рентабельності на 6,63%, а зростання обсягу сукупного доходу в той же період призвело до збільшення рентабельності на 25,72%. Зростання сукупних витрат у 2021 році призвело до зниження показника рентабельності на 25,35%.

У 2022 році збільшення середньорічної суми вартості власного капіталу призвело до зниження рентабельності на 3,14%, а зростання обсягу сукупного доходу у цей період призвело до збільшення рентабельності на 35,8%. Зростання

сукупних витрат у 2022 році призвело до зниження показника рентабельності на 26,65%.

Таблиця 2.8 – Динаміка результатів факторного аналізу рентабельності власного капіталу ПрАТ «Фармацевтична фірма Дарниця» в 2020-2023 роках

Роки	Середньорічна вартість власного капіталу, тис. грн.	Обсяг сукупного доходу компанії	Обсяг сукупних витрат компанії, у тому числі податок на прибуток	Рентабельність продаж	Зміна показника рентабельності під впливом факторів
2020	2 166 223	3 795 757	2 980 763	37,62	
	2 629 515	3 795 757	2 980 763	30,99	-6,63
	2 629 515	4 472 146	2 980 763	56,72	25,72
2021	2 629 515	4 472 146	3 647 254	31,37	-25,35
	2 921 775	4 472 146	3 647 254	28,23	-3,14
	2 921 775	5 518 085	3 647 254	64,03	35,80
2022	2 921 775	5 518 085	4 425 774	37,39	-26,65
	3 855 990	5 518 085	4 425 774	28,33	-9,06
	3 855 990	7 095 271	4 425 774	69,23	40,90
2023	3 855 990	7 095 271	5 776 771	34,19	-35,04
Загальне відхилення					-3,43

*Джерело: розраховано автором за фінансовою звітністю ПрАТ «Фармацевтична фірма Дарниця»*

Збільшення середньорічної суми вартості власного капіталу у 2023 році призвело до зниження рентабельності на 9,06%, а зростання обсягу сукупного доходу у цей період призвело до збільшення рентабельності на 40,9%. Зростання сукупних витрат у 2023 році призвело до зниження показника рентабельності на 35,04%.

Загальний вплив цих факторів привів до збільшення рентабельності вартості власного капіталу протягом 4 років на 3,43%

Отже, за 4 роки майже всі показники рентабельності (окрім рентабельності активів) знизились, однак, ПрАТ «Фармацевтична фірма Дарниця» має високий рівень показників рентабельності в 2020-2023 роках. Факторний аналіз рентабельності показав, що основними причинами зниження рентабельності

підприємства стало зростання собівартості продукції та адміністративних витрат.

В 2020-2023 роках показники рентабельності ПАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця» переважно погіршились. Рентабельність власного капіталу знизилась на 3,13%, з 37,62% у 2020 році до 34,49% у 2023 році. Рентабельність активів зросла на 0,99%, з 21,01% у 2020 році до 22,00% у 2023 році. Рентабельність продаж впала на 3,64%, або з 22,56% до 18,92%. Ці зміни в рентабельності можуть бути пояснені зростанням сукупних витрат, особливо адміністративних та собівартості продукції, а також економічними факторами, такими як війна в країні та зростання інфляції, які також впливають на фінансові показники компанії. Також зазначимо, що не зважаючи на зниження, показники рентабельності підприємства досить високі.

### РОЗДІЛ 3

## НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПРАТ «ФАРМАЦЕВТИЧНА ФІРМА «ДАРНИЦЯ»

### 3.1. Підвищення рентабельності за рахунок збільшення доходів ПрАТ «Фармацевтична фірма Дарниця»

Основними способами підвищення рентабельності для підприємства є збільшення доходів або зниження витрат. Збільшення доходів може бути досягнуте шляхом розширення ринку збуту, введенням нових продуктів, покращенням якості обслуговування клієнтів, активними маркетинговими кампаніями, поліпшенням якості продукції, її позиціонуванням як преміум та впровадженням додаткових послуг. Зниження витрат включає оптимізацію виробничих процесів через автоматизацію, вдосконалення логістики, зниження витрат на матеріали, зменшення накладних витрат, оптимізацію управлінських витрат та використання енергоефективних технологій. Також важливими є покращення фінансового управління, інвестиції у дослідження та інновації, підвищення кваліфікації персоналу, а також співпраця з іншими компаніями та участь у бізнес-альянсах.

Напрямом збільшення доходів підприємства можуть бути збільшення обсягів продажу продукції або підвищення цін на продукцію.

Для визначення можливості підвищення цін на продукцію проаналізуємо ситуацію на ринку та вплив зовнішніх факторів на ціноутворенню компанії.

Динаміку виробництва основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів в Україні в 2019-2023 роках наведемо на рис.3.1. З рис. 3.1 видно, що до 2022 року обсяги виробництва основних фармацевтичних продуктів на національному ринку зменшилися на 20% за п'ять років через значний спад ринку у 2022 році.

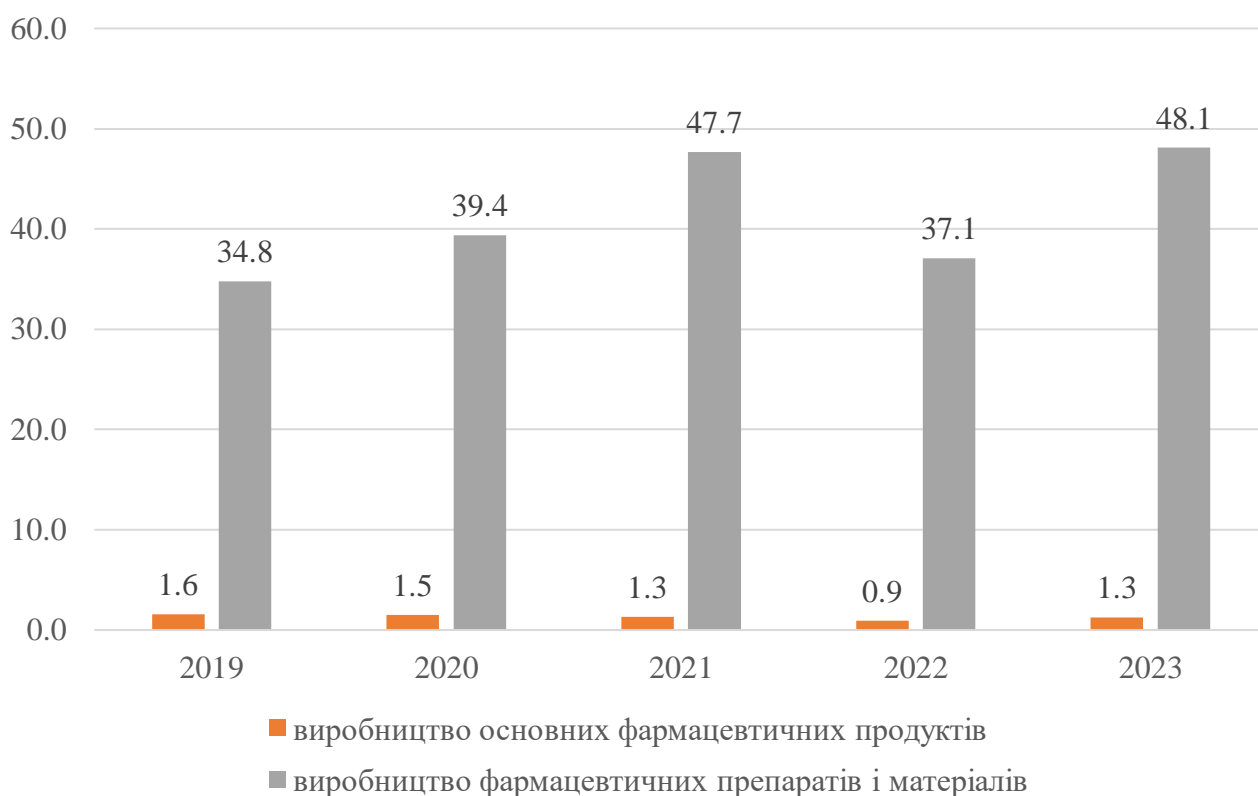


Рисунок 3.1 – Динаміку виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів в Україні в 2019-2023 роках, млрд.грн.

*Джерело: [1;3;36]*

Ракетні обстріли в другій половині 2022 року спричинили проблеми з електропостачанням, що призвело до зниження обсягів виробництва на всіх підприємствах фармацевтичної галузі. Водночас, обсяги виробництва фармацевтичних препаратів зросли на 38,3%. Зменшення обсягів виробництва основних фармацевтичних продуктів призвело до дефіциту деяких препаратів в аптеках України у 2022 році, але в 2023 році ситуація із забезпеченням аптечних закладів покращилася.

Купівельна спроможність населення впливає на вибір ліків (якщо існують більш дешеві аналоги), а також на рівень вимог, які населення висуває до фармацевтичної продукції. Проаналізуємо середню заробітну плату населення України у 2019-2023 роках (рис.3.2).



Рисунок 3.2 – Динаміка середнього рівня заробітної плати в Україні в 2019-2023 рр., грн.

*Джерело: [30]*

Як видно з рис. 3.2, у 2021 році рівень середньої заробітної плати суттєво зріс, але в 2022 році зменшився. Причинами цього стали зниження доходності вітчизняних підприємств через війну, а частина підприємств взагалі припинила діяльність. Тому в 2022 році зріс попит на більш доступні (дешеві) фармацевтичні препарати. У 2023 році заробітна плата зросла до рівня 2021 року, проте її фактична вартість знизилася через інфляцію.

Отже, через насиченість ринку та зниження рівня доходів населення підвищення цін на продукцію підприємства може призвести до падіння продаж та зниження доходів компанії.

Другий напрямок збільшення доходів компанії це збільшення обсягів продаж. Для збільшення обсягів продаж проаналізуємо можливість розширення товарного асортименту ПрАТ «Фармацевтична фірма Дарниця».

Розглянемо структуру продуктового портфелю ПрАТ «Фармацевтична фірма Дарниця» в 2023 році за категоріями продукції на рис.3.3.

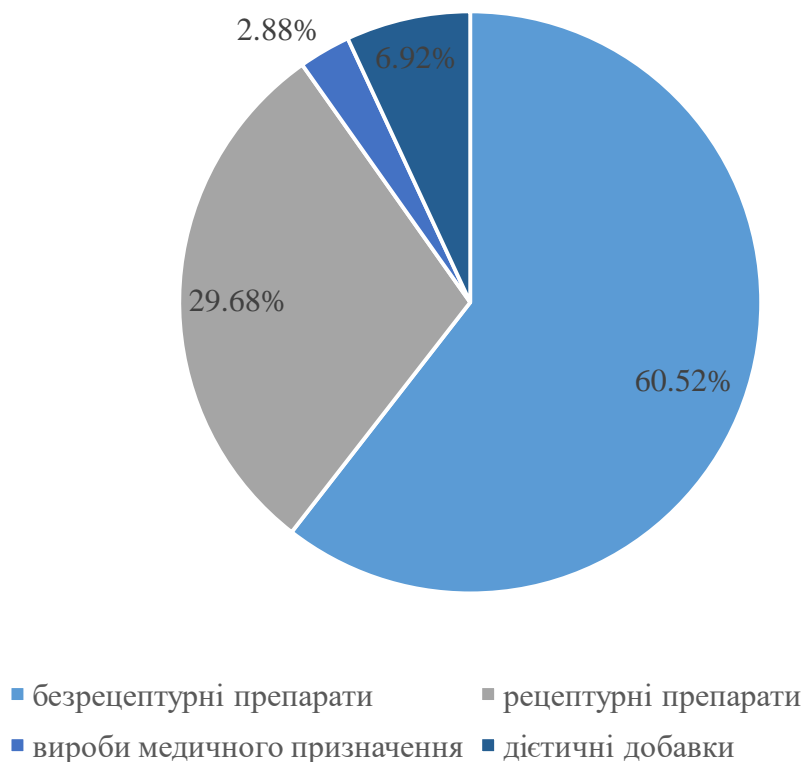


Рисунок 3.3 – Структура продуктового портфелю ПрАТ «Фармацевтична фірма Дарниця» в 2023 році, %

*Джерело: розраховано автором за фінансовою звітністю ПрАТ «Фармацевтична фірма Дарниця»*

З рисунка 3.3 видно, що більша частина продукції компанії належить до категорії безрецептурних препаратів – 60,52%, частка рецептурних препаратів становить 29,68%, частка дієтичних добавок – 6,92%, а найменшу частку складають вироби медичного призначення – 2,88%. Основна частина продукції ПрАТ «Фармацевтична фірма Дарниця» постачається оптовим дистриб'юторам як в Україні, так і на експортні ринки, решта продукції відвантажується напряму в аптеки, госпіталі та інші заклади МОЗ на території України

Розглянемо продуктивний портфель ПрАТ «Фармацевтична фірма Дарниця» на рис.3.4.



Рисунок 3.4 – Основні товарні групи продуктового портфелю ПрАТ «Фармацевтична фірма Дарниця»

*Джерело: складено за даними ПрАТ «Фармацевтична фірма Дарниця»*

Отже, асортимент продукції ПрАТ «Фармацевтична фірма Дарниця» можна умовно поділити на ампули, мазі, таблетки, інфузії та антибіотики.

Проведемо АВС-аналіз товарного асортименту ПрАТ «Фармацевтична фірма Дарниця» в 2021-2023 роках (табл.3.1).

Як бачимо, найбільші доходи компанія отримує від продажу твердих лікарських форм – 41,25%, розчини для ін'єкцій в ампулах – 23,84%, крапель – 13,57%, які потрапили до групи А, частка м'яких лікарських форм (мазі, креми, гелі, шампуні, розчини для зовнішнього застосування) – 9,85% - потрапили в категорію В, частка стерильних порошоків для приготування розчинів для ін'єкцій – 7,98%, інфузійні розчини зайняли частку 3,51%, тобто вони потрапили в категорію С.

Таблиця 3.1 – ABC-аналіз товарного асортименту ПрАТ «Фармацевтична фірма Дарниця»

№	Продукція	Чистий прибуток, тис.грн.	Частка	Акум. частка	Категорія
1	тверді лікарські форми (таблеток, таблеток, вкритих оболонкою, капсул)	2 874 798	41,25%	41,25%	А
2	розчини для ін'єкцій в ампулах	1 661 459	23,84%	65,09%	А
3	краплі (стерильних і нестерильних)	945 721	13,57%	78,66%	А
4	м'які лікарські форми (мазі, креми, гелі, шампуні, розчини для зовнішнього застосування)	686 467	9,85%	88,51%	В
5	стерильні порошки для приготування розчинів для ін'єкцій	556 143	7,98%	96,49%	С
6	інфузійні розчини	244 619	3,51%	100,00%	С
	Всього	6 969 207	100,00%		

*Джерело: розраховано за даними ПрАТ «Фармацевтична фірма Дарниця»*

Найменше доходів компанія отримує від продажу інфузійних розчинів – 3,51%.

На основі проведеного аналізу можна зробити висновок, що компанії ПрАТ «Фармацевтична фірма Дарниця» варто розширювати асортимент продукції в групах товарів, які потрапили до категорії А (тверді лікарські форми, розчини для ін'єкцій в ампулах, краплі). В структурі твердих лікарських форм 6,5% припадає на антибіотики.

Однак, враховуючи, що компанія має не лише комерційні, а й соціальні цілі, окрім інших видів лікарських засобів, дослідження в напрямку розробки антибіотиків є важливими (хоча і виробництва цих фармацевтичних препаратів має найвищу собівартість).

Проведемо XYZ-аналіз товарного асортименту ПрАТ «Фармацевтична фірма Дарниця» в 2021-2023 роках (табл.3.2). Як видно з табл.3.2, майже всі категорії продукції відносяться до категорії Х, що означає стабільний попит. Інфузії ж потрапили до категорії Y, тобто їхній попит може коливатися, тому доцільно вжити заходів для його стабілізації.

Таблиця 3.2 – XYZ-аналіз товарного асортименту ПрАТ «Фармацевтична фірма Дарниця»

Категорія товарів	обсяги продаж за місяць, тис.грн.						коэф. змін	Категорія
	січень	лютий	березень	квітень	травень	червень		
тверді лікарські форми (таблеток, таблеток, вкритих оболонкою, капсул)	239 566	244 358	285 899	271 604	251 689	266 172	11%	X
розчини для ін'єкцій в ампулах	138 455	135 686	158 752	152 244	139 756	150 721	9%	X
краплі (стерильних і нестерильних)	78 810	89 844	79 693	76 425	92 539	78 030	-1%	X
м'які лікарські форми (мазі, креми, гелі, шампуні, розчини для зовнішнього застосування)	57 206	54 574	57 846	55 475	56 211	66 638	16%	Y
стерильні порошки для приготування розчинів для ін'єкцій	46 345	47 272	38 763	4 201	3 865	48 292	4%	X
інфузійні розчини	20 385	19 447	20 613	19 768	20 031	21 457	5%	X

*Джерело: розраховано за даними ПрАТ «Фармацевтична фірма Дарниця»*

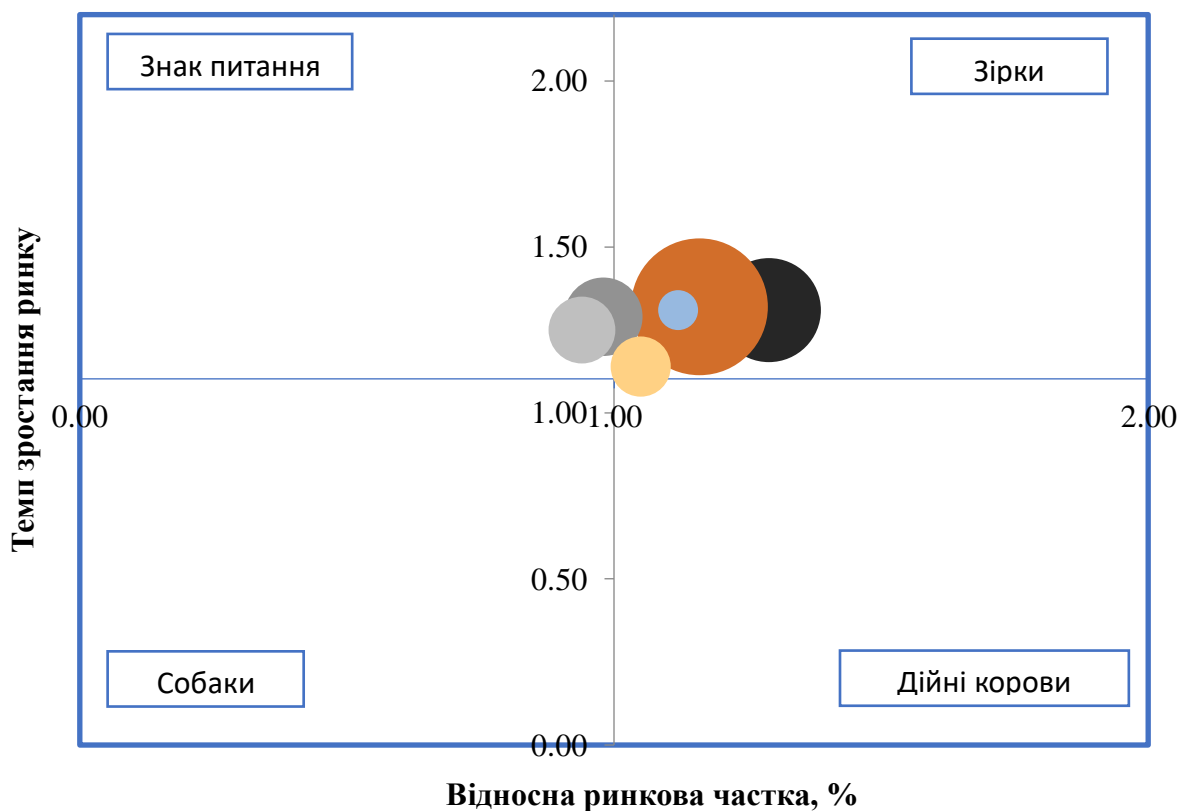
Побудуємо матрицю БКГ для ПрАТ «Фармацевтична фірма Дарниця» (табл.3.3).

Таблиця 3.3 – Вихідні дані для матриці БКГ ПрАТ «Фармацевтична фірма Дарниця»

Категорія товарів	Питома вага, %	Відносна частка ринку	Темпи росту ринку
тверді лікарські форми (таблеток, таблеток, вкритих оболонкою, капсул)	41,25%	1,27	1,32
розчини для ін'єкцій в ампулах	23,84%	1,05	1,27
краплі (стерильних і нестерильних)	13,57%	0,98	1,29
м'які лікарські форми (мазі, креми, гелі, шампуні, розчини для зовнішнього застосування)	9,85%	0,94	1,25
стерильні порошки для приготування розчинів для ін'єкцій	7,98%	1,05	1,14
інфузійні розчини	3,51%	1,12	1,31

*Джерело: розраховано за даними ПрАТ «Фармацевтична фірма Дарниця»*

Побудуємо матрицю БКГ для ПрАТ «Фармацевтична фірма Дарниця» (рис.3.5).



- розчини для ін'єкцій в ампулах
- тверді лікарські форми (таблеток, таблеток, вкритих оболонкою, капсул)
- краплі (стерильних і нестерильних)
- м'які лікарські форми (мазі, креми, гелі, шампуні, розчини для зовнішнього застосування)
- стерильні порошки для приготування розчинів для ін'єкцій
- інфузійні розчини

Рисунок 3.5 – Матриця БКГ ПрАТ «Фармацевтична фірма Дарниця»

*Джерело: складено за даними ПрАТ «Фармацевтична фірма Дарниця»*

З рис.3.5 видно, що до сегменту «знак питання» потрапили краплі, м'які лікарські засоби, тож доцільно посилювати просування даних груп продукції. До сегменту «зірок» потрапили краплі, стерильні порошки для приготування розчинів для ін'єкцій, розчини для ін'єкцій в ампулах, розчини для ін'єкцій в ампулах тому доцільно розширювати товарну лінійку даних видів продукції. Отже, пропонуємо в 2024 році збільшити асортимент продукції категорії «розчини для ін'єкцій в ампулах» (найбільшим попитом користуються знеболювальні засоби в ампулах).

За рахунок збільшення видів продукції, яка випускається в ампулах (знеболювальних препаратів, які особливо актуальні в період війни) заплануємо збільшити обсяг продаж. Пропонуємо ввести 20 нових препаратів, що складе  $20/215=0,1$  від діючого асортименту ампульної продукції. Зростання доходів складе:

$$1661459 * 0,05 = 166\ 146 \text{ тис.грн.}$$

Витрати на розробку 1 виду ампульної продукції складають приблизно 0,08% від його продажної вартості в перший рік продаж. Витрати на розробку складуть:

$$166\ 146 * 0,08\% = 133 \text{ тис.грн.}$$

Також пропонуємо ввести 2 нових види антибіотика, що складе  $2/28=0,07$ . Зростання доходів складе:

$$503\ 877 * 0,07 = 35\ 271 \text{ тис.грн.}$$

Витрати на розробку 1 виду антибіотика складають приблизно 1,5% від його продажної вартості в перший рік продаж. Витрати на розробку антибіотиків складуть:

$$35\ 271 * 1,5\% = 529 \text{ тис.грн.}$$

Визначимо темп росту обсягів продаж в наступному році:

$$(166146 + 35271) / 6\ 969\ 207 * 100\% = 2,89\%$$

Зростання собівартості виробництва продукції складе збільшення змінних витрат (90,6%) на таку частку, на яку зросте обсяг продаж:

$$2\ 230\ 865 * 90,6\% * 2,89\% = 58\ 432 \text{ тис.грн.}$$

Інші операційні витрати зростуть на витрати, які необхідно на розробку нових препаратів.

Складемо прогноз фінансових результатів після збільшення доходів шляхом введення нових видів продукції.

Отже, за рахунок збільшення чистих доходів на 2,89% планується отримати зростання чистого прибутку на 281 412 тис.грн., що складає 21,32% темпу зростання чистого прибутку.

Таблиця 3.4 – Прогноз фінансових результатів ПрАТ «Фармацевтична фірма Дарниця» після збільшення доходів, тис.грн.

Показники	2023	2024	Відхилення, тис.грн.	Відхилення, %
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	6 969 207	7 170 624	201 417	2,89%
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2 230 865	2 289 297	58 432	2,62%
Валовий: прибуток	4 738 342	4 881 327	142 985	3,02%
Інші операційні доходи	60 426	60 426	0	0,00%
Адміністративні витрати	928 822	928 822	0	0,00%
Витрати на збут	1 712 885	1 712 885	0	0,00%
Інші операційні витрати	413 507	414 169	662	0,16%
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	1 743 554	1 885 877	142 323	8,16%
Інші фінансові доходи	60 867	60 867	0	0,00%
Інші доходи	4 771	4 771	0	0,00%
Фінансові витрати	732	732	0	0,00%
Інші витрати	1 592 379	1 950 783	358 404	22,51%
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	1 592 379	1 950 783	358 404	22,51%
Витрати (дохід) з податку на прибуток	273 879	351 141	77 262	28,21%
Чистий фінансовий результат: прибуток	1 318 500	1 599 642	281 142	21,32%

*Джерело: розраховано за даними ПрАТ «Фармацевтична фірма Дарниця»*

Складемо прогноз показників рентабельності ПрАТ «Фармацевтична фірма Дарниця» після збільшення доходів (рис.3.5).

Таблиця 3.5 – Прогноз показників рентабельності ПрАТ «Фармацевтична фірма Дарниця» після збільшення доходів, %

Показники	2023	2024	Відхилення
Рентабельність власного капіталу (ROE), %	34,19	31,38	-2,82
Рентабельність продукції %	59,10	62,14	3,03
Рентабельність активів (ROA), %	22,00	23,93	1,94
Рентабельність продаж, %	18,92	19,84	0,92
Операційна рентабельність, %	57,07	61,71	4,64
ЕВІТ, %	25,02	26,30	1,28
ЕЕВІТДА, %	22,85	24,19	1,34

*Джерело: розраховано за даними ПрАТ «Фармацевтична фірма Дарниця»*

Рентабельність власного капіталу знизиться з 34,19% до 31,38% оскільки збільшиться сума нерозподіленого прибутку. Рентабельність продукції збільшиться на 3,03% та складе 62,14% Рентабельність активів зросте знизиться на 1,94% та складе 23,93% Рентабельність продаж зросте на 0,92%. Операційна рентабельність зросте на 4,64%. Коефіцієнт ЕВІТ зросте на 1,28%. Коефіцієнт ЕЕВІТДА зросте на 1,34%. Отже, більшість показників рентабельності зросте.

Отже, пропонуємо ПрАТ «Фармацевтична фірма Дарниця» провести заходи з підвищення рентабельності через збільшення обсягів продажів. Шляхом введення нових видів продукції, зокрема препаратів у формі ампул та антибіотиків, компанія планує зростання доходів на 3,22%. Очікується, що ця стратегія призведе до збільшення чистого прибутку на 9,26% за рік. Варто звернути увагу на те, що розробка нових препаратів потребуватиме певних витрат на дослідження та виробництво. Однак, ці витрати можуть бути ефективною інвестицією в майбутнє, забезпечуючи стійкий ріст компанії та підвищення її конкурентоспроможності на ринку фармацевтичних продуктів

### **3.2. Пропозиції, спрямовані на підвищення рентабельності за рахунок оптимізації витрат ПрАТ «Фармацевтична фірма Дарниця»**

Розглянемо напрямки оптимізації витрат ПрАТ «Фармацевтична фірма Дарниця» реалізація яких сприятиме підвищенню рентабельності підприємства:

1. Автоматизація виробництва.
2. Оптимізація ланцюга поставок.
3. Зниження витрат на сировину.
4. Підвищення продуктивності праці.
5. Зниження постійних витрат шляхом введення більш жорсткої системи бюджетування.

6. Погашення довгострокового кредиту, що дозволить зменшити виплату відсотків за кредит (фінансових витрат).

Пропонуємо впровадити вдосконалену програму ошадливого виробництва Lean OPEX-2025 на нашому підприємстві. У рамках цієї програми визначені пріоритетні завдання, які включають: зниження собівартості продукції, покращення якості процесів, розвиток персоналу та їх залучення до постійного вдосконалення, а також підвищення рівня операційної зрілості виробництва.

Програма Lean OPEX-2025 передбачає систематичний підхід до оптимізації всіх аспектів виробничого процесу, використання передових методик та інструментів Lean для максимізації ефективності та мінімізації втрат. Ми також зосередимося на посиленні культури безперервного вдосконалення серед співробітників, стимулюючи їх до участі в ініціативах з покращення та інновацій. Це допоможе забезпечити довгострокову конкурентоспроможність і стійке зростання нашого підприємства.

Бенчмаркінг запровадження Lean OPEX-2025 у компанії конкурента ПрАТ «Фармак» показала такі результати:

- зростання показників загальної ефективності обладнання на виробничих ділянках на 10%-16%;
- скорочення часу переналагодження обладнання на 8%-33%;
- реалізація проектів з автоматизації робіт, спрямованих на оптимізацію чисельності персоналу та підвищення продуктивності праці, дозволила вивільнити 853 години виробничого часу на рік.

Lean – це інноваційний підхід до менеджменту та управління якістю, що забезпечує довготривалу конкурентоспроможність без значних капіталовкладень. Ошадливе виробництво – це система організації та управління розробкою продукції, виробничими процесами, а також взаємодією з постачальниками та споживачами. Вона дозволяє виробляти продукцію точно відповідно до запитів споживачів, з мінімальними втратами порівняно з масовим виробництвом великими партіями. Такий підхід сприяє підвищенню ефективності, зниженню

витрат і покращенню якості продукції, що в кінцевому результаті забезпечує стійке зростання та успіх компанії на ринку.

Цілями запровадження програми ощадного виробництва на ПрАТ «Фармацевтична фірма Дарниця» є (рис.3.6).



Рисунок 3.6 – Цілі запровадження програми ощадного виробництва на ПрАТ «Фармацевтична фірма Дарниця»

*Джерело: розроблено автором*

Lean Expert Program – це тримісячна програма розвитку, спрямована на управлінський персонал, з акцентом на розвиток компетенцій Lean з точки зору стратегії, а не лише інструментів. Програма включає п'ять навчальних модулів, кожен з яких містить наступні елементи:

1. Одноденні тренінги, під час яких теоретичний матеріал відпрацьовується на кейсах і симуляціях.
2. Домашні завдання для практичного застосування вивчених інструментів ощадливого виробництва на своїх підприємствах.
3. Обговорення матеріалів модуля в закритій групі курсу.

4. Консультаційну підтримку від тренерів курсу протягом усього модуля і зворотний зв'язок щодо реалізованих практичних завдань.

Після завершення навчання учасники складають екзаменаційне тестування та захищають свої проекти. Модульна система програми побудована таким чином, що кожен модуль надає повне розуміння окремого інструменту, а всі разом вони демонструють взаємозв'язок і інтеграцію всіх інструментів Lean.

Вартість програми становить 50 тис.грн. за одного учасника, планується задіяти весь управлінський персонал, чисельність якого складає 145 осіб.

Вартість запровадження Lean OPEX-2025 складе:

$$50 * 145 = 7250 \text{ тис.грн.}$$

Очікуваний ефект – скорочення витрат (адміністративних та інших операційних) на 10%., скорочення витрат на оплату праці за рахунок зростання продуктивності праці на 8%. Складемо Прогноз фінансових результатів ПрАТ «Фармацевтична фірма Дарниця» після зниження витрат в табл.3.6.

Таблиця 3.6 – Прогноз фінансових результатів ПрАТ «Фармацевтична фірма Дарниця» після зниження витрат, тис.грн.

Показники	2023	2024	Відхилення, тис.грн.	Відхилення, %
1	2	3	4	5
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	6 969 207	6 969 207	0	0,00
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2 230 865	2 167 842	-63 023	-2,83
Валовий: прибуток	4 738 342	4 801 365	63 023	1,33
Інші операційні доходи	60 426	60 426	0	0,00
Адміністративні витрати	928 822	835 940	-92 882	-10,00
Витрати на збут	1 712 885	1 712 885	0	0,00
Інші операційні витрати	413 507	372 156	-41 351	-10,00
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	1 743 554	1 940 810	197 256	11,31
Інші фінансові доходи	60 867	60 867	0	0,00
Інші доходи	4 771	4 771	0	0,00
Фінансові витрати	216 081	216 081	0	0,00
Інші витрати	732	732	0	0,00

Продовження табл.3.6

1	2	3	4	5
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	1 592 379	1 789 635	197 256	12,39
Витрати (дохід) з податку на прибуток	273 879	322 134	48 255	17,62
Чистий фінансовий результат: прибуток	1 318 500	1 467 501	149 001	11,30

Джерело: розраховано за даними ПрАТ «Фармацевтична фірма Дарниця»

Отже, завдяки зниженню витрат через запровадження програми ощадливого виробництва Lean OPEX-2025 планується збільшити чистий прибуток на 149001 тис.грн. (11,3%).

Прогноз показників рентабельності ПрАТ «Фармацевтична фірма Дарниця» після збільшення доходів наведено в табл.3.7.

Таблиця 3.7 – Прогноз показників рентабельності ПрАТ «Фармацевтична фірма Дарниця» після зниження витрат, %

Показники	2023	2024	Відхилення
Рентабельність власного капіталу (ROE), %	34,19	27,97	-6,22
Рентабельність продукції %	59,10	67,69	8,59
Рентабельність активів (ROA), %	22,00	24,16	2,16
Рентабельність продаж, %	18,92	21,06	2,14
Операційна рентабельність, %	57,07	66,44	9,38
ЕВІТ, %	25,02	26,52	1,51
ЕЕВІТДА, %	22,85	24,42	1,57

Джерело: розраховано за даними ПрАТ «Фармацевтична фірма Дарниця»

Рентабельність власного капіталу знизиться з 34,19% до 27,97% оскільки збільшиться сума нерозподіленого прибутку. Рентабельність продукції збільшиться на 8,59% та складе 67,69% Рентабельність активів зросте на 2,16% та складе 24,16%: Рентабельність продаж зросте на 2,14%. Операційна рентабельність зросте на 9,38%. Коефіцієнт ЕВІТ зросте на 1,51%. Коефіцієнт ЕЕВІТДА зросте на 1,57%. Отже, більшість показників рентабельності зросте.

Отже, пропозиції, спрямовані на підвищення рентабельності за рахунок оптимізації витрат у ПрАТ «Фармацевтична фірма Дарниця», включають в себе запровадження програми ощадливого виробництва Lean OPEX-2025 та навчання персоналу за допомогою Lean Expert Program. Очікується, що ці заходи призведуть до значного зниження витрат на адміністративні операції та інші операційні витрати, а також до збільшення продуктивності праці. У результаті очікується підвищення чистого прибутку на 11,3% та покращення ключових показників рентабельності, включаючи рентабельність продукції, операційну рентабельність та коефіцієнти ЕВІТ та ЕВІТДА. Такий успіх свідчатиме про важливість стратегічного планування та використання інноваційних методик управління для досягнення фінансової стійкості та конкурентоспроможності компанії.

## ВИСНОВКИ

Для досягнення мети кваліфікаційної бакалаврської роботи було досліджено поняття та види рентабельності підприємства; розглянуто методичні підходи до оцінки рентабельності підприємства; проведено фінансово-економічний аналіз діяльності підприємства; здійснено аналіз формування фінансових результатів підприємства; проведено оцінку рентабельності підприємства та факторів, які її визначають; обґрунтовано напрямки підвищення рентабельності за рахунок збільшення доходів підприємства; розроблено пропозиції, спрямовані на підвищення рентабельності за рахунок оптимізації витрат підприємства, що дозволило сформулювати такі висновки та пропозиції:

1. Рентабельність відноситься до концепції, що відображає економічну ефективність виробництва, при якій підприємство, завдяки грошовому доходу від продажу своєї продукції (товарів, робіт, послуг), повністю компенсує витрати на виробництво і отримує прибуток як основне джерело для подальшого розвитку. Рентабельність підприємства є вирішальним фактором в оцінці його фінансової стійкості та ефективності. Вона відображає здатність компанії генерувати прибуток від своєї діяльності відносно витрат. Основне поняття рентабельності полягає у вимірюванні ефективності використання ресурсів компанією для досягнення фінансових цілей. Важливо розрізняти різні види рентабельності, такі як валова, операційна та чиста рентабельність, оскільки кожен з них відображає різні аспекти фінансової діяльності підприємства. Валова рентабельність фокусується на виручці від продажу товарів після врахування собівартості їх виробництва. Операційна рентабельність враховує всі операційні витрати компанії, що дозволяє оцінити ефективність виробництва. Чиста рентабельність відображає прибуток після врахування усіх витрат, включаючи податки та інші витрати. Розуміння цих різниць допомагає керівництву зробити обґрунтовані рішення щодо управління фінансами та стратегії розвитку. Врахування різних видів рентабельності дозволяє компанії отримати повну картину її фінансового стану та визначити шляхи для покращення

її результатів. У цілому, рентабельність є ключовим показником фінансової продуктивності та ділового успіху підприємства.

2. Оцінка рентабельності підприємства вимагає використання різних методичних підходів для отримання об'єктивних результатів. Оцінка рентабельності підприємства вимагає застосування різних методичних підходів для отримання об'єктивних результатів. Один із таких підходів - аналіз внутрішніх фінансових звітів, що дозволяє детально розглянути прибутковість за різними аспектами діяльності компанії. Другий підхід - порівняльний аналіз з конкурентами, де рентабельність компанії порівнюється з аналогічними показниками у схожих галузях. Важливим є також врахування економічного контексту та ринкових умов, оскільки вони можуть впливати на результати оцінки. Залучення експертів із фінансового аналізу допомагає виокремити ключові фактори, що впливають на рентабельність. Правильно підібраний методичний підхід сприяє розумінню факторів, що впливають на рентабельність, та виробленню ефективних стратегій для підвищення її рівня.

3. ПАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця» – це українська фармацевтична компанія. Проведений фінансово-економічний аналіз діяльності ПАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця» показав, що в 2021-2022 роках знижувалась ліквідність балансу, в 2020-2021 роках підприємство має високий рівень ліквідності та тенденції до зниження ліквідності. За 4 роки обсяг власних оборотних коштів виріс на 66,39%. В 2020-2023 роках має збалансовану структуру капіталу та є платоспроможним, оскільки має можливість погашати свою довгострокову заборгованість. Однак, спостерігається негативна динаміка показників платоспроможності. В 2020-2023 роках покращився рівень ділової активності ПАТ «Фармацевтична фірма Дарниця».

4. Фінансові результати ПАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця» відображають стійке зростання чистого доходу від реалізації продукції протягом аналізованого періоду. Чистий дохід зрос до 6 969 207 тис. грн у 2023 році з вихідного рівня у 3 612 985 тис. грн у 2020 році. Цей ріст відображається у великій частці у сукупних доходах компанії, які зросли з 95,18% до 98,22% від 2020 до 2023

року. Проте, також відзначається зростання адміністративних витрат, що може свідчити про потребу в управлінських оптимізаціях. Адміністративні витрати збільшилися до 928 822 тис. грн у 2023 році з вихідного рівня у 301 070 тис. грн у 2020 році. Зростання витрат на збут досягло 1 712 885 тис. грн у 2023 році порівняно з 743 921 тис. грн у 2020 році, що також вимагатиме уваги до стратегії маркетингу та збутових каналів. Зростання фінансового результату від операційної діяльності в основному пов'язане з розвитком основної діяльності компанії та збільшенням обсягів продажу. Прибуток від операційної діяльності зріс до 1 743 554 тис. грн у 2023 році з вихідного рівня у 1 078 712 тис. грн у 2020 році.

5. В 2020-2023 роках показники рентабельності ПАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця» переважно погіршились. Рентабельність власного капіталу знизилась на 3,13%, з 37,62% у 2020 році до 34,49% у 2023 році. Рентабельність активів зросла на 0,99%, з 21,01% у 2020 році до 22,00% у 2023 році. Рентабельність продаж впала на 3,64%, або з 22,56% до 18,92%. Ці зміни в рентабельності можуть бути пояснені зростанням сукупних витрат, особливо адміністративних та собівартості продукції, а також економічними факторами, такими як війна в країні та зростання інфляції, які також впливають на фінансові показники компанії. Також зазначимо, що не зважаючи на зниження, показники рентабельності підприємства досить високі.

6. Запропоновано ПрАТ «Фармацевтична фірма Дарниця» провести заходи з підвищення рентабельності через збільшення обсягів продажів. Шляхом введення нових видів продукції, зокрема препаратів у формі ампул та антибіотиків, компанія планує зростання доходів на 2,89%. Очікується, що ця стратегія призведе до збільшення чистого прибутку на 21,32% за рік. Варто звернути увагу на те, що розробка нових препаратів потребуватиме певних витрат на дослідження та виробництво. Однак, ці витрати можуть бути ефективною інвестицією в майбутнє, забезпечуючи стійкий ріст компанії та підвищення її конкурентоспроможності на ринку фармацевтичних продуктів.

7. Пропозиції, спрямовані на підвищення рентабельності за рахунок оптимізації витрат у ПрАТ «Фармацевтична фірма Дарниця», включають в себе запровадження програми ощадливого виробництва Lean OPEX-2025 та навчання

персоналу за допомогою Lean Expert Program. З використанням методу бенчмаркінгу з'ясовано, що впровадження програми Lean Expert Program у ПАТ Фармак засвідчило отримання позитивного ефекту. На підставі цього очікується, що у ПрАТ «Фармацевтична фірма Дарниця» ці заходи заходи призведуть до значного зниження витрат на адміністративні операції та інші операційні витрати, а також до збільшення продуктивності праці. У результаті очікується підвищення чистого прибутку на 11,3% та покращення ключових показників рентабельності, включаючи рентабельність продукції, операційну рентабельність та коефіцієнти ЕВІТ та ЕВІТДА. Такий успіх свідчатиме про важливість стратегічного планування та використання інноваційних методик управління для досягнення фінансової стійкості та конкурентоспроможності компанії.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аналіз фармацевтичного ринку в Україні. 2023 рік. URL: <https://proconsulting.ua/ua/issledovanie-rynka/analiz-farmaceuticheskogo-rynka-v-ukraine-2023-god> (дата звернення: 04.05.2024).
2. Базилінська О. Я., Панченко О. І. Управління рентабельністю підприємств в умовах нестационарної економіки. *Бізнес Інформ*. 2020. №3. С. 360–365.
3. Бриф-аналіз фармринку: підсумки травня 2023 р. <https://www.apteka.ua/article/668982> (дата звернення: 30.04.2024).
4. Вовк О. М., Ковальчук А. М., Комісаренко Я. І., Джулай А. В. Прибуток та рентабельність як детермінанти розвитку підприємства. *Modern Economics*. 2020. № 21(2020). С. 37-44.
5. Гаватюк Л. С., Пілат А. К. Удосконалення системи управління рентабельністю як умова ефективного функціонування підприємств. *Економічні науки. Вісник Хмельницького національного університету* 2020, № 2. С.47-50.
6. Гайбура Ю. А. Методичні підходи щодо оцінки і прогнозування прибутковості підприємства. *Подільський вісник: сільське господарство, техніка, економіка*. 2023. № 1 (38). С. 118-124.
7. Гринчук Ю. С., Шемігон О. І., Терещенко О. А. Управління прибутковістю підприємства: теоретико-прикладні аспекти. *Ефективна економіка*. 2021. № 9. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9300> (дата звернення: 21.02.2024).
8. Данкевич А.Є., Міліневська В.Д. Фактори та резерви підвищення рівня рентабельності на підприємстві. *International Scientific Journal "Internauka"*. 2020. № 18. URL: <http://eztuir.ztu.edu.ua/123456789/8103> (дата звернення: 01.02.2024)
9. Дем'яненко Т.І. Управління прибутком і рентабельністю промислових підприємств та напрями його вдосконалення. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2020. № 41. С. 19-25.

10. Добровольська О.В., Дуброва Н.П. Показники ЕВІТ та ЕВІТДА в аналізі фінансової звітності: методичний підхід. *Інфраструктура ринку*. 2021. № 52. С. 157-161.

11. Добровольська О.В., Рондова М.А. Прогнозування банкрутства як методу оцінки фінансового стану підприємства. *Агросвіт*. 2021. № 20. С. 40–45.

12. Забедюк М.С. Проблеми забезпечення та шляхи підвищення рентабельності підприємства в сучасних умовах. *Економічний форум*. 2021. № 1(3). № 59-64.

13. Івахненко С. В. Підходи до дослідження рентабельності підприємств в умовах воєнної економіки. *Наукові записки НаУКМА. Економічні науки*. 2022. № 1. С. 48-53.

14. Кисіль Я., Кисіль М., Тітенко З. Рентабельність як основний показник ефективності управління активами підприємства. *Молодий вчений*. 2023. № 9 (121). С. 18-21.

15. Кобилецький В. Р., Рентабельність. Сутність та показники. *Онлайн-журнал «Financial Analysis online»*. URL: <https://analizua.com/metodyka-rozrakhunku-2/229-rentabelnist> (дата звернення: 20.05.2024).

16. Корольова А. В. Обґрунтування вибору шляхів підвищення рентабельності підприємства. *Молодіжний економічний вісник ХНЕУ ім. С. Кузнеця*. 2022. № 1. С. 49-53.

17. Кошельок Г.В., Міндова О.І., Чернишова Л.В. Факторний аналіз рентабельності виробництва торговельних підприємств. *Економіка та суспільство*. 2023. №47. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/2124> (дата звернення: 01.02.2024)

18. Кривда О. В., Мошкун Г. І. Вплив зовнішніх та внутрішніх чинників на зростання рентабельності підприємства. *Бізнес, інновації, менеджмент: проблеми та перспективи* Матеріали III міжнародної науково-практичної конференції від 08 грудня 2022 р. С. 189-190.

19. Круглова О., Козуб В., Козуб С., Наумова Т., Акімова Н., Твердохліб К. Уплив економічних та неекономічних чинників на рентабельність підприємства.

*Financial and credit activity: problems of theory and practice*. 2023. №1 (48).С. 193-205.

20. Курочкіна О. Рентабельність підприємства як основний показник ефективності його діяльності. *ЛОГОС. ОНЛАЙН*. 2020. URL: <https://ojs.ukrlogos.in.ua/index.php/2663-4139/article/view/6877> (дата звернення: 01.02.2024).

21. Кушнір О.К., Мазур Н.А. Аналіз беззбитковості підприємницької діяльності в умовах змін. *Інфраструктура ринку*. 2022. № 67. С. 120-125.

22. Лесюк А. С. Оцінка фінансових результатів діяльності підприємств в Україні. *Агросвіт*. 2020. № 15. С. 67–73

23. Лищенко М. О. Аналітичний інструментарій визначення основних показників рентабельності. *Економічна аналітика: сучасні тенденції та прогностичні можливості*. 2019. С. 181-183.

24. Макаренко П.М., Миколенко І.Г., Гужва Н.В. Прогнозування прибутку підприємства з використанням MS Excel. *Економіка та управління підприємствами*. 2022. № 68. С. 118-123.

25. Мартиненко В.П., Григоренко О.В. Система управління прибутком промислових підприємств в сучасних умовах розвитку економіки. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2023. № 2 (261). С. 57–62.

26. Мартиненко В.П., Кушик І.Л. Оцінка управління процесом формування прибутковості суб'єкта господарювання. *Інфраструктура ринку*. 2018. № 17. С. 163–168.

27. Непочатенко О. О. Фінанси підприємств.. Київ : Центр учбової літератури, 2019. С. 504 с.

28. Новіченко Л. С. Аналіз показників рентабельності підприємства: теоретичні та прикладні аспекти. *Економічні науки*. 2021. №5.С 254-259.

29. Сторінка Міністерства фінансів України. Індекс інфляції в Україні. URL: <https://index.minfin.com.ua/economy/index/inflation/> (Дата звернення: 05.09.2023).

30. Сторінка Міністерства фінансів України. Середні заробітна плата. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/labour/salary/average/> (Дата звернення: 01.05.2024).

31. Сторінка Мінфін. Курс Євро. URL: <https://index.minfin.com.ua/exchange/archive/nbu/curr/2015-12-31/> (дата звернення: 01.05.2024).

32. Сторінка Мінфін. Чисельність населення. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/reference/people/2022/> (дата звернення: 01.05.2024).

33. Пандас А.В., Федерка Т.М. Особливості визначення рентабельності будівельних підприємств. *Економіка і суспільство*. 2020. № 22. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/129/124> (дата звернення: 01.02.2024)

34. Поліщук С., Буркало Т. Оцінка управління процесом формування прибутковості продукції. *Економіка та суспільство*. 2021. № (34). URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1013/9714> (дата звернення: 01.02.2024).

35. Рудика В.І., Мамедов І.М. Характеристика рентабельності як показника ефективної діяльності підприємства. *Інфраструктура ринку*. 2019. № 32. URL: <http://socrates.vsau.org/repository/getfile.php/20955.pdf> (дата звернення: 01.02.2024)

36. Світовий О. Деякі аспекти функціонування фармацевтичного ринку України. *Економіка та суспільство*. 2023. № (47). URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/2178/2104> (дата звернення: 05.05.2024).

37. Святенко С. В., Богдан М. О. Управління фінансовими результатами малих підприємств. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2019. № 6 (23). С. 385–392.

38. Семенова К.Д. Аналіз фінансового стану підприємств України та тенденцій розвитку. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету*. 2021. № № 5–6. С. 77–82.

39. Сисоєнко І.А., Карлюка Д.О. Прогнозування прибутку та рентабельності підприємства у забезпеченні фінансової безпеки підприємства. *Причорноморські економічні студії*. 2020. № 50-2. С. 143-147.

40. Сьомкіна Т. В., Гужавіна І.В., Згурська О.М. Методологічні засади управління прибутком торговельного підприємства. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2020. № 1 (31). С. 107 – 113.

41. Старко І.Є., Канцір І.А., Шевчук М.П. Сучасна парадигма управління прибутковістю. *Підприємництво та інновації*. 2019. Випуск 10. С. 82-86.

42. Стащук О.В., Шептицька Л.Р., Крижанівський С.О. Особливості формування прибутку на підприємстві. *Інфраструктура ринку*. 2020. № 49. С. 291-296.

43. Стащук О., Жихар Н. Формування та використання прибутку суб'єктів господарювання в умовах воєнного стану. *Економічний часопис Волинського національного університету імені Лесі Українки*. №3 (31), 2022. С. 12–17.

44. Степаненко О.І., Павловська Х.Ю. Аналіз рентабельності підприємства та шляхи її підвищення в умовах економічної нестабільності. *Бухгалтерський облік, аналіз та аудит*. 2022. №7. С.93-101.

45. Татарин Н., Беднарський Л. Аналіз рентабельності комунальних підприємств на прикладі львівського комунального підприємства транспортна фірма «Львівспецкомунтранс». *Молодий вчений*. 2023. № 11 (123).С. 150-154.

46. Томчук О.Ф., Левчук М.С. Критерії оцінювання і прогнозування фінансового стану та результатів діяльності підприємства. *Молодий вчений*. 2019. № 9 (73). С. 480–486.

47. Фінансова звітність ПАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця» за 2020-2023 роки. URL: [https://clarity-project.info/edr/00481212/finances?current\\_year=2023](https://clarity-project.info/edr/00481212/finances?current_year=2023) (дата звернення: 01.05.2024).

48. Фірман Н. Я., Вашків О. П. Економічна сутність фінансового результату підприємства. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2019. № 5. С. 162–168.

49. Шацька З.Я., Сілівончик О.Б. Проблеми формування прибутку smart-підприємств в умовах пандемії COVID-19. *Причорноморські економічні студії*. 2022. № 73. С. 39-43.

50. Bos J.W.B., Koetter M. Handling losses in translog profit models. *Applied Economics*. 2019. № 41. P. 1466–1483.

51. Сторожук Я.О., Романишин В.О. Використання матриці суттєвості для підвищення рентабельності діяльності підприємства. XXII International scientific and practical conference «Modern Scientific Research: Theoretical and Practical Aspects» (May 8-10, 2024) Oslo, Norway. International Scientific Unity, 2024. 258 p. С.57-60

# ДОДАТКИ

## Додаток А

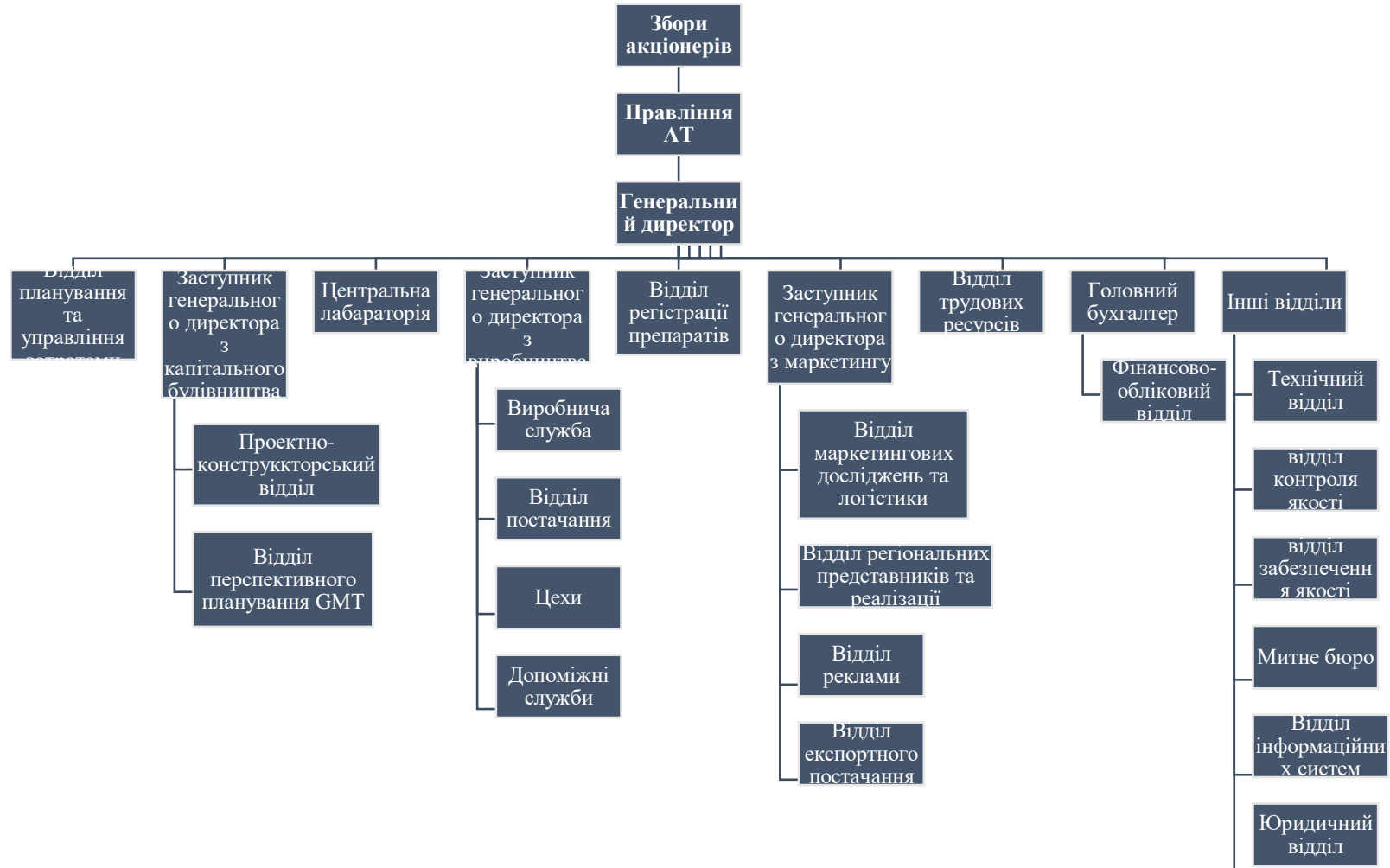


Рисунок А.1 - Організаційна структура ПАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця»

Джерело: складено автором за даними ПАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця»

Фінансова звітність ПАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця» за 2020-2023  
роки

Звіт про фінансові результати

<b>I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ</b>	<b>Код рядка</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	3 612 985	4 396 770	5 247 192	6 969 207
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	1 375 286	1 561 248	1 660 009	2 230 865
Валовий: прибуток	2090	<b>2 237 699</b>	<b>2 835 522</b>	<b>3 587 183</b>	<b>4 738 342</b>
Інші операційні доходи	2120	41 612	23 674	56 058	60 426
Адміністративні витрати	2130	301 070	434 038	810 154	928 822
Витрати на збут	2150	743 921	1 019 860	1 091 513	1 712 885
Інші операційні витрати	2180	155 608	203 214	329 126	413 507
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	<b>1 078 712</b>	<b>1 202 084</b>	<b>1 412 448</b>	<b>1 743 554</b>
Інші фінансові доходи	2220	31 513	42 086	106 179	60 867
Інші доходи	2240	4 634	9 616	1 024	4 771
Фінансові витрати	2250	251 392	245 118	303 732	216 081
Інші витрати	2270	1 716	54	3 274	732
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	<b>966 764</b>	<b>193 825</b>	<b>808 527</b>	<b>1 592 379</b>
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	151 770	183 722	227 966	273 879
<b>Чистий фінансовий результат: прибуток</b>	<b>2350</b>	<b>814 994</b>	<b>10 103</b>	<b>580 561</b>	<b>1 318 500</b>
<b>III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ</b>					
Матеріальні затрати	2500	1 209 644	1 502 193	1 700 242	2 021 813
Витрати на оплату праці	2505	458 695	553 545	674 593	787 789
Відрахування на соціальні заходи	2510	80 571	102 110	132 556	146 217
Амортизація	2515	122 674	139 388	199 010	354 035
Інші операційні витрати	2520	705 648	1 057 311	1 424 670	1 965 814
Разом	2550	<b>2 577 232</b>	<b>3 354 547</b>	<b>4 131 071</b>	<b>5 275 668</b>

## Баланс

Актив	Код рядка	2 019	2 020	2 021	2 022	2 023
1	2					
<b>I, Необоротні активи</b>						
Нематеріальні активи:	1000	74 493	151 763	185 693	459 400	264 675
первісна вартість	1001	151 078	250 622	308 696	649 281	649 004
накопичена амортизація	1002	76 585	98 859	123 003	189 881	384 329
Незавершені капітальні інвестиції	1005	0	0			
Основні засоби:	1010	630 408	688 320	848 287	934 268	948 328
первісна вартість	1011	1 468 262	1 620 599	1 870 404	2 062 535	2 195 982
знос	1012	837 854	932 279		1 128 267	1 247 654
Інвестиційна нерухомість:	1015					
первісна вартість	1016					
знос	1017					
Довгострокові біологічні активи:	1020					
первісна вартість	1021					
накопичена амортизація	1022					
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	356 733	464 395	566 702	566 702	1 248 696
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств		765	9 989			
інші фінансові інвестиції	1035	0	0	9 989	9 989	9 989
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	1 336	6 650			
Відстрочені податкові активи	1045			3 650	0	13 175
Гудвіл	1050					
Відстрочені аквізиційні витрати	1060					
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065					
Інші необоротні активи	1090	0	25 785	7 417	6 835	27 631
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1095</b>	<b>1 063 735</b>	<b>1 346 902</b>	<b>1 621 738</b>	<b>1 977 194</b>	<b>2 512 494</b>
<b>II, Оборотні активи</b>						
Запаси	1100	581 168	575 593	676 194	1 036 078	974 022
Виробничі запаси	1101	320 149	353 150	396 467	641 405	
Незавершене виробництво	1102	19 224	24 464	28 415	10 846	
Готова продукція	1103	239 786	191 819	231 221	353 972	
Товари	1104	2 009	6 160	20 091	29 855	
Поточні біологічні активи	1110	0	0			
Депозити перестраховання	1115	0	0			

Векселі одержані	1120	0	0			
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	1 368 503	1 312 871	1 740 797	1 739 012	2 492 779
Дебіторська заборгованість за розрахунками:						
за виданими авансами	1130	63 864	329 887	111 021	126 638	170 301
з бюджетом	1135	9 363	31 968	46 201	11 241	21 210
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	0			
з нарахованих доходів	1140	819	899	22 998	113 661	26 775
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0			
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	104 946	137 393	548 908	290 588	174 395
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	2 992			
Гроші та їх еквіваленти	1165	257 797	565 434	217 271	110 700	192 840
Готівка	1166	3	1	1	1	1
Рахунки в банках	1167	257 794	565 433	217 270	110 699	192 839
Витрати майбутніх періодів	1170					
Частка перестраховика у страхових резервах	1180					
у тому числі в:						
резервах довгострокових зобов'язань	1181					
резервах збитків або резервах належних виплат	1182					
резервах незароблених премій	1183					
інших страхових резервах	1184					
Інші оборотні активи	1190	971	2 916	4 898	6 961	9 909
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1195</b>	<b>2 387 431</b>	<b>2 959 953</b>	<b>3 368 288</b>	<b>3 434 879</b>	<b>4 062 231</b>
<b>III, Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>	<b>1200</b>					
<b>Баланс</b>	<b>1300</b>	<b>3 451 166</b>	<b>4 306 855</b>	<b>4 990 026</b>	<b>5 412 073</b>	<b>6 574 725</b>
<b>Пасив</b>	<b>Код рядка</b>					
<b>I, Власний капітал</b>						
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	179 528	179 528	179 528	179 528	179 528
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401					
Капітал у дооцінках	1405					
Додатковий капітал	1410	1 012 216	58 216	58 216	58 216	58 216
Емісійний дохід	1411					
Накопичені курсові різниці	1412					
Резервний капітал	1415	84 883	84 883	84 883	84 883	84 883
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	2 187 963	2 251 093	2 362 683	2 835 612	4 231 114

Неоплачений капітал	1425					
Вилучений капітал	1430	1 705 864				
Інші резерви	1435					
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1495</b>	<b>1 758 726</b>	<b>2 573 720</b>	<b>2 685 310</b>	<b>3 158 239</b>	<b>4 553 741</b>
Відстрочені податкові зобов'язання	1500				2 887	
Пенсійні зобов'язання	1505					
Довгострокові кредити банків	1510					
Інші довгострокові зобов'язання	1515	1 404 489	1 374 133	1 723 386	1 455 979	1 190 078
Резерв на виплату джек-поту	1545					
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1595</b>	<b>1 404 489</b>	<b>1 374 133</b>	<b>1 723 386</b>	<b>1 458 866</b>	<b>1 190 078</b>
<b>III, Поточні зобов'язання і забезпечення</b>						
Короткострокові кредити банків	1600					
Векселі видані	1605					
Поточна кредиторська заборгованість:						
за довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	14 152	7 358	4 899	11 484
за товари, роботи, послуги	1615	81 678	94 527	260 380	185 599	358 429
за розрахунками з бюджетом	1620	61 729	89 792	86 173	90 208	136 835
за у тому числі з податку на прибуток	1621	42 826	80 527	78 529	83 823	135 011
за розрахунками зі страхування	1625	1 737	1 004	2 510	3 093	
за розрахунками з оплати праці	1630	10 524	10 546	14 277	15 369	
за одержаними авансами	1635	339	1 312	3 468	1 214	1 509
за розрахунками з учасниками	1640					
із внутрішніх розрахунків	1645					
за страховою діяльністю	1650					
Поточні забезпечення	1660	62 055	79 540	81 449	148 897	226 480
Доходи майбутніх періодів	1665					
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670					
Інші поточні зобов'язання	1690	69 889	68 129	125 715	345 689	96 169
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>	<b>287 951</b>	<b>359 002</b>	<b>581 330</b>	<b>794 968</b>	<b>830 906</b>
<b>IV, Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>	<b>1700</b>					
<b>V, Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду</b>	<b>1800</b>					
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>3 451 166</b>	<b>4 306 855</b>	<b>4 990 026</b>	<b>5 412 073</b>	<b>6 574 725</b>