

**МІНІСТЕРСТВО ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ ФАРМАЦЕВТИЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

**фармацевтичний факультет
кафедра організації та економіки фармації**

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

**на тему: «УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА
ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ГАЛУЗІ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ ТА
ДЕСТРУКТИВНИХ ПРОЦЕСІВ В ЕКОНОМІЦІ»**

Виконав: здобувач вищої освіти

групи Фм19(4,10)-07

спеціальності 226 Фармація, промислова фармація
освітньої програми Фармація

Галина ЛЯШЕНКО

Керівник: доцент закладу вищої освіти

кафедри організації та економіки фармації,

к.е.н., доцент Наталія ДЕМЧЕНКО

Рецензент: професор закладу вищої освіти,

зав.каф. фармацевтичної технології, стандартизації та
сертифікації ліків ІПКСФ, д.фарм.н.,

проф. Ріта САГАЙДАК-НІКІТЮК

Харків - 2024 рік

АНОТАЦІЯ

У роботі представлені результати досліджень економічної сутності та функцій прибутку, особливості його формування на фармацевтичному підприємстві. Проведено аналіз ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства АТ «Київський вітамінний завод» за 2021-2023 рр. та оцінено вплив факторів ризику в умовах деструктивних процесів в економіці, розроблено рекомендації щодо підвищення прибутковості підприємства.

Робота представлена на 56 сторінках та складається із 3-х розділів, загальних висновків, 32 джерела літератури. Результати досліджень проілюстровані 12 рисунками та 21 таблицею.

Ключові слова: прибуток, рентабельність, фармацевтичне підприємство, бізнес-середовище, невизначеність, військовий стан.

ANNOTATION

The study presents the results of research on the economic essence and functions of profit, the peculiarities of its formation at a pharmaceutical enterprise. An analysis of the efficiency of the financial and economic activities of the enterprise JSC «Kyiv Vitamin Plant» for 2021-2023 was carried out, the impact of risk factors in the context of destructive processes in the economy was assessed, and recommendations for increasing the profitability of the enterprise were developed.

The manuscript is presented on 56 pages and consists of 3 chapters, general conclusions, references – 32 sources of literature. The research results are illustrated with 12 figures and 21 tables.

Keywords: profit, profitability, pharmaceutical company, business environment, uncertainty, martial law.

ЗМІСТ

ВСТУП	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА.....	6
1.1. Сутність поняття «прибуток» підприємства, його види та функції ...	6
1.2. Зміст та основні завдання управління прибутком підприємства.....	10
Висновки до розділу 1.....	15
РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА СТАНУ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ АТ «КИЇВСЬКИЙ ВІТАМІННИЙ ЗАВОД» В УМОВАХ ДЕСТРУКТИВНИХ ПРОЦЕСІВ В ЕКОНОМІЦІ.....	16
2.1. Характеристика господарської діяльності АТ «Київський вітамінний завод».....	16
2.2. Фінансово-економічний аналіз результатів діяльності підприємства...	19
2.3. Оцінка ризиків в управлінні прибутком підприємства в умовах деструктивних процесів в економіці.....	27
Висновки до розділу 2.....	37
РОЗДІЛ 3. РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ДЕСТРУКТИВНИХ ПРОЦЕСІВ В ЕКОНОМІЦІ.....	38
3.1. Аналіз впливу факторів зовнішнього середовища на прибуток підприємства.....	38
3.2. Рекомендації щодо підвищення ефективності управління прибутком на основі впровадження.....	43 48
Висновки до розділу 3.....	52
ВИСНОВКИ	53
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	55
ДОДАТКИ.....	59

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Формування і розподіл прибутку на підприємстві є складним процесом, який залежить від того, наскільки ефективним є використання трудових, матеріальних, грошових, енергетичних та інших ресурсів, а також від дії зовнішніх факторів (податкової систем, механізму ціноутворення, поведінки споживачів і конкурентів тощо). Ефективне управління прибутком є важливим завданням, яке вирішує кожне підприємство. В умовах загострення кризових явищ у суспільстві, дестабілізації економіки та військової агресії проти України, підвищується ризикованість економічної діяльності фармацевтичного підприємства та отримання прибутку, адже непередбачуваність впливу сукупності зовнішніх факторів в складних умовах ведення бізнесу часто призводить до кризових явищ і втрати джерел отримання прибутку та непередбачуваних витрат у діяльності підприємства. Це потребує пошуку ефективних та нових інструментів, які сприятимуть підвищенню прибутковості підприємств.

Метою роботи є дослідження теоретичних і наукових підходів щодо сутності прибутку як економічної категорії та обґрунтування практичних рекомендацій щодо управління прибутком фармацевтичного підприємства в умовах військового стану та кризових явищ в економіці.

Об'єкт дослідження – є фінансові результати та система управління прибутком АТ «Київський вітамінний завод».

Предмет дослідження – теоретичні та практичні проблеми формування і функціонування фінансових результатів підприємства та система управління його прибутком.

Відповідно до визначеної мети в роботі поставлені наступні завдання:

- розглянути теоретичні засади та сутність прибутку та його значення в забезпеченні діяльності підприємства;
- провести аналіз ефективності господарської діяльності

підприємства АТ «Київський вітамінний завод»;

- оцінити вплив факторів ризику економічної діяльності АТ «Київський вітамінний завод»;

- охарактеризувати показники ефективності управління прибутком фармацевтичного підприємства в умовах дестабілізаційних факторів бізнес-середовища та військового стану в Україні;

- визначити основні напрями підвищення прибутку підприємства АТ «Київський вітамінний завод»;

- оцінити економічну ефективність запропонованих заходів щодо управління прибутком АТ «Київський вітамінний завод».

Методи дослідження. У кваліфікаційній роботі було використано такі загальнонаукові методи: абстрактнологічний метод – при з’ясуванні економічної природи прибутку, його теоретичної сутності та особливостей формування і використання; методи порівняльних характеристик, аналізу і синтезу - для визначення стратегічних факторів формування прибутку підприємства, статистичного й фінансового аналізу – для дослідження фінансових результатів господарської діяльності підприємства, метод експертних оцінок – для макроекономічних ризиків, які впливають на результати діяльності підприємства; методи математичного моделювання і прогнозування, регресійний факторний аналіз – для визначення факторів впливу на формування прибутку, графічний – для наочного відображення результатів дослідження; методи узагальнення – для формулювання висновків за результатами досліджень.

Наукова новизна полягає в обґрунтування теоретико-методологічних засад управління прибутком фармацевтичного підприємства в умовах деструктивних процесів в економіці та підвищеної ризикованості господарської діяльності підприємства в умовах військового стану.

Практичне значення дослідження у галузі фармацевтичної технології представлені на науково-практичних конференціях (м. Харків, 24 листопада 2023 р.).

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сутність поняття «прибуток» підприємства, його види та функції

Прибуток є головним фінансовим індикатором оцінки виробничо-господарської та фінансової діяльності будь-якого господарюючого суб'єкта, має важливе значення у системі вартісних індикаторів управління економічними процесами на макро та мікро рівнях. Сьогодні, економічна категорія «прибуток підприємства» незважаючи на простий зміст є однією із найскладніших, адже досліджувалася протягом тривалого періоду історичного розвитку продуктивних сил і набувала певних рис та визначень. Вченими пропонувались різні поняття та теоретичні підходи до розрахунку та джерел формування прибутку, змістового наповнення, факторів, які впливають на формування і розподіл прибутку [1,2].

Прибуток як економічна категорія є наслідком розвитку економічної системи у взаємозв'язку із наявністю товарно-грошових відносин, появою та розвитком інститутів власності (приватної, державної, колективної). Також прибуток не варто досліджувати лише як стимулюючий фактор для організації діяльності, а необхідно вивчати як перехідну чи об'єднуючу складову між категоріями: «інтерес», «потреба» та «діяльність». Саме наявність економічного інтересу та потреби є стимулом та рушійною силою до ведення господарської діяльності. Прибуток як фінансовий результат в ході організації діяльності є безпосереднім джерелом забезпечення інтересів окремих суб'єктів господарювання в умовах адаптивного ринкового середовища.

Розвиток економічної науки розширює аналіз природи прибутку, поглиблюючи розуміння його суті. Процес пізнання категорії “прибуток” не

завершено, пошуки нових прийомів, методів його розуміння й способів розрахунків тривають.

Проблеми формування, ефективного використання та управління прибутком відображені в численній кількості робіт зарубіжних та вітчизняних вчених-економістів. Зазначеній проблематиці присвятили свої роботи: І. Балабанов, С. Белінська, І. Бланк, М. Білик, Є. Брігхем, Дж. Ван Хорн, Дж. Джуран, С. Дорогунцов, П. Друкер, П. Єгоров, І. Кац, А. Ковальова, Г. Крамаренко, М. Коробова, Ю. Лисенко, Є. Мордань, Л. Підкропивний, І. Павлюк та ін. Проте деякі аспекти потребують теоретичного обґрунтування та спеціальних наукових досліджень.

Наукові погляди на сутність категорії «прибуток» трансформуються в залежності від певних обставин глобального середовища, умов господарювання в країні, форс-мажорних обставин тощо. Для повного розуміння сутності даного поняття необхідно звернути увагу на різні підходи вчених і дослідників, зокрема українських до визначення сутності прибутку (Додаток А),

Узагальнюючи наведені визначення, можна визначити прибуток як частину доходів, яка залишається на підприємстві після відшкодування усіх передбачених та передбачених витрат на комерційно-виробничу діяльність підприємства.

Прибуток, як економічна категорія відображає остаточну грошову оцінку виробничої та фінансової діяльності і є найважливішим показником фінансових результатів підприємств, їх фінансового стану [11]. У загальному вигляді прибуток є різницею між доходами від певної діяльності й витратами на її здійснення. Розмір прибутку свідчить про необхідність заходів, спрямованих на зниження собівартості продукції, нарощення обсягів виробництва і реалізації, розширення асортименту виготовлених товарів, змін у ціновій політиці. Прибуток є визначальним критерієм ефективності господарювання і основним джерелом фінансових ресурсів підприємства.

Прибуток, як найважливіша категорія ринкових відносин, виконує певні функції [1]: відбиває загальну ефективність діяльності підприємства, стимулює керівництво до подальшої роботи, адже від розміру прибутку залежить зацікавленість підприємця продовжувати свій бізнес у цій галузі, та соціальну – є джерелом заробітної плати, надбавок для працівників.

В умовах ринкової економіки значення прибутку величезне. Прагнення до отримання прибутку орієнтує товаровиробників на збільшення обсягів виробництва продукції, потрібної споживачеві, зниження витрат на виробництві. Різні за класифікаційними ознаками види прибутку підприємства (рис.1.1), дають змогу проаналізувати його фінансові результати та визначити економічну ефективність діяльності, позитивні або негативні, а також виявити слабкі місця управління ресурсами, спрямувати дії на максимізацію прибутку.

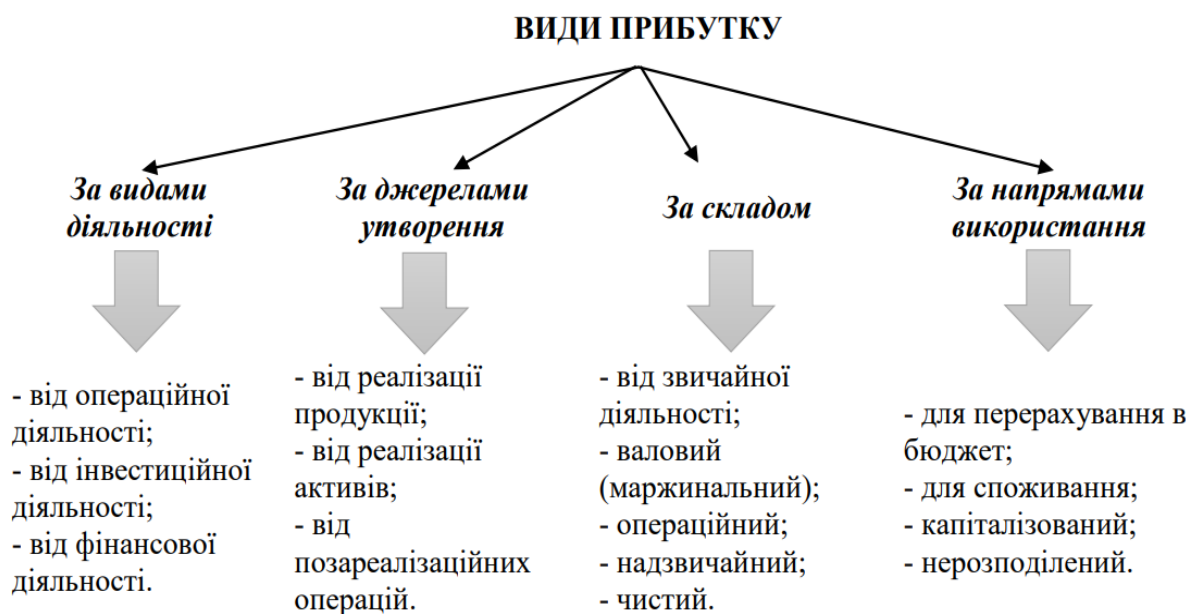


Рис. 1.1. Класифікація видів прибутку підприємства [4, 21]

Класифікацію видів прибутку використовують більшою мірою для аналізу його кількісної оцінки в бухгалтерському та податковому обліках. Це є спрощеною класифікацією, оскільки прибуток систематизовано за двома головними ознаками: джерелами формування та складом елементів.

1. Чистий прибуток – частина прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства після сплати всіх податків, зборів та відрахувань.

2. Валовий прибуток – загальна сума прибутку отримана підприємством від підприємницької діяльності. Обчислюємо цього як різницю між чистим доходом та виробничою собівартістю реалізованої продукції.

3. Операційний прибуток – аналітичний показник який дорівнює різниці між валовим прибутком та постійними витратами підприємства, пов'язаними з операційною діяльністю.

Особливе значення має рівень динаміки та коливання платоспроможного попиту, на який впливає платоспроможність населення та добробут споживачів продукції.

Джерелами формування валового прибутку фармацевтичного підприємства є [9]:

1. Прибуток від продажу фармацевтичної продукції (основна складова валового доходу та чистого прибутку).

2. Прибуток від продажу матеріальних активів або лізингу активів, які підприємство не використовує.

3. Прибуток від фінансових операцій та інвестиційної діяльності.

Саме процес виробничо-господарської діяльності є основною для отримання прибутку та головною метою будь-якого підприємства. Тому головними завданнями забезпечення прибутковості є низка заходів, спрямованих на всі види активностей підприємства – операційна, фінансова, маркетингово-збутова, інноваційно-інвестиційна тощо, а розробка дієвих механізмів в умовах економічної дестабілізації – стає актуальним важливим завданням.

1.2. Зміст та основні завдання управління прибутком підприємства

Управління прибутком у вузькому розумінні полягає: у збільшенні доходів підприємства; зменшенні витрат; формуванні та реалізації ефективної податкової політики; оптимальному розподілі прибутку [17]. Управління прибутком від основної діяльності (вагомої складової операційної) є найважливішим напрямом фінансового менеджменту [13].

Система управління прибутком підприємства є сукупністю конкретних методик, технологій, способів та прийомів обґрунтування управлінських фінансових рішень стосовно формування затрат та доходів підприємства, а також форм їх виконання з метою забезпечення прийняттого рівня рентабельності фінансово-господарської діяльності конкретного підприємства [16].



Рис. 1.2. Управління прибутком підприємства

Доцільність використання в таких умовах тих чи інших методів управління визначається специфікою фінансово-господарської діяльності підприємства, його корпоративною та фінансовою стратегіями. Відповідно, форми реалізації стратегії управління прибутком на різних підприємствах мають певні особливості та відмінності, які пояснюються необхідністю врахування поряд з об'єктивними факторами сукупності суб'єктивних чинників фінансово-господарської діяльності конкретного підприємства.

Беручи до уваги особливості формування прибутку підприємства, можна визначити основні дискретні варіанти (концепції) обґрунтування стратегії управління ним:

- агресивна (наступальна) стратегія - забезпечення збільшення абсолютної величини прибутку підприємства шляхом максимізації рівня доходів підприємства в результаті збільшення виручки від реалізації товарів, робіт і послуг (наприклад, стимулюванням збуту, підвищенням ціни тощо) -забезпечення зростання доходів підприємства за порівняно стабільного рівня витрат;

- захисна стратегія - забезпечення контролю витрат з метою збільшення прибутку підприємства як різниці між абсолютною величиною доходів і витрат (слід зазначити, що така стратегія є ефективною в довгостроковій перспективі, оскільки в короткостроковому періоді підприємство, як правило, не може суттєво зменшити рівень витрат).

Водночас, практична організація моделі управління прибутком підприємства виключно на основі застосування принципів однієї з вищенаведених концепцій є проблематичною, а таке управління не матиме значного позитивного ефекту ні в короткостроковому, ні в довгостроковому періодах. Тому, з метою уникнення недоліків кожної з концепцій та реалізації їхніх переваг, підприємству доцільно розробляти власний ("проміжний") варіант стратегії управління прибутком як зважений компроміс між агресивною та захисною стратегіями - диверсифіковану стратегію.

Основні завдання ефективного управління прибутком можуть бути реалізовані при формуванні та його розподілі. Науковці виокремлюють наступні завдання управління формуванням прибутку: збільшення розміру отриманого валового прибутку та за певними видами діяльності; зниження втрат прибутку в процесі його формування; збільшення розмірів прибутку, отримання якого пов'язане з основною діяльністю; стабільне отримання прибутку; прискорення отримання прибутку в часі [3 ,5, 14].

Основні функції управління прибутком фармацевтичного підприємства наведено на рис. 1.6.

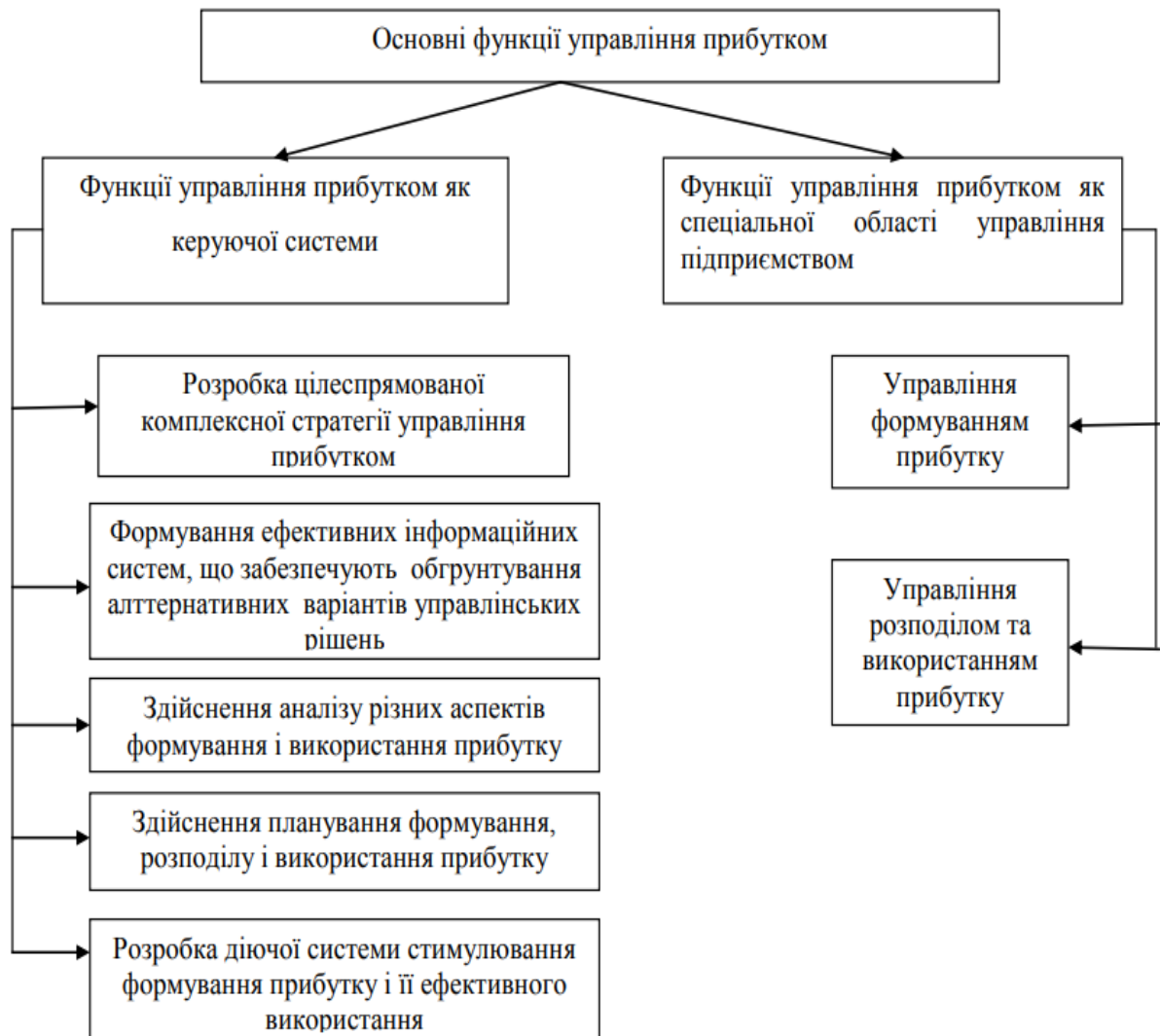


Рис.1.6. Функції управління прибутком [10]

Виходячи з головної мети, система управління прибутком дає змогу вирішувати такі завдання: забезпечення максимізації розміру прибутку, що формується відповідно до ресурсного потенціалу підприємства; забезпечення оптимальної пропорційності між рівнем прибутку і допустимим рівнем ризику; забезпечення високої якості прибутку; забезпечення виплат необхідного рівня доходу на інвестований капітал власникам підприємства; забезпечення формування відповідного обсягу фінансових ресурсів за рахунок прибутку відповідно до завдань розвитку підприємства на майбутній період; забезпечення постійного зростання ринкової вартості підприємства.

Управління прибутком підприємства має базуватися на певному механізмі який є складовою частиною системи управління (рис. 1.7).



Рис. 1.7. Механізм управління прибутком фармацевтичного підприємства [10]

Процес керування прибутком підприємства базується на визначеному механізмі. Механізм керування прибутком являє собою систему основних елементів, що регулюють процес розробки і реалізації управлінських рішень в області його формування, розподілу і використання. Механізм керування прибутком включає наступні елементи.

При здійсненні такої конкретизації на кожному підприємстві може бути побудована багаторівнева функціональна система керування прибутком (рис. 1.8).

Управління прибутком є складовою управління капіталом, а відтак, являє собою систему принципів, методів розробки і реалізації прийняття управлінських рішень щодо оптимального формування прибутку, забезпечення ефективного його використання для досягнення стратегічних пріоритетних цілей в перспективі [3].

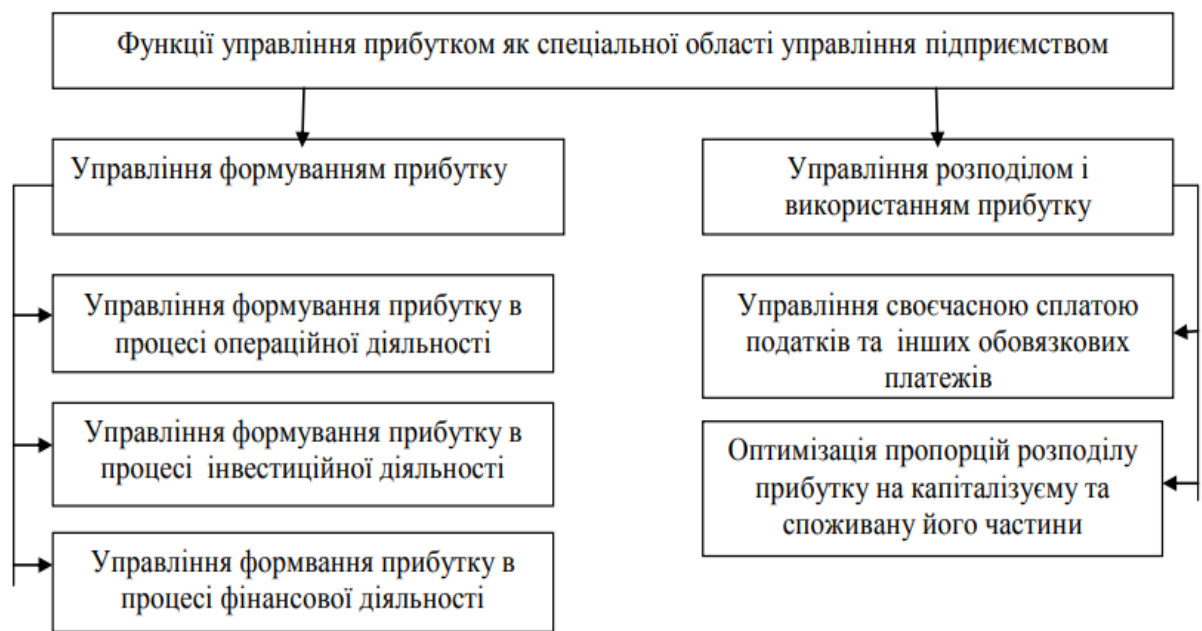


Рис. 1.8. Багаторівнева система управління прибутком підприємства [12]

Мета управління прибутком фармацевтичного підприємства полягає не тільки в економічному змісті та максимізації виручки а й у її обґрунтованому

розводілі та розвитку підприємства, що виконує певні соціально-значущі завдання – забезпечення населення якісними ліками за доступними цінами.

Управління прибутком є складовою управління капіталом, а значить, являє собою систему принципів, методів розробки і реалізації прийняття управлінських рішень щодо оптимального формування прибутку, забезпечення ефективного його використання в процесі здійснення фінансово-господарської діяльності підприємства (Додаток Б).

Висновки до розділу 1

В ході дослідження теоретичних засад формування прибутку підприємства доведено, що прибуток є важливим показником ефективності роботи підприємства, що відображає його фінансовий результат. Прибуток є головним джерелом забезпечення стабільного розвитку підприємства та його стійкості і можливості протистояти викликам зовнішнього середовища.

Встановлено, що це процес управління прибутком базується на певному механізмі.

Проаналізовано основні складові управління прибутковістю фармацевтичного підприємства, узагальнено основні завдання управління прибутком, розглянуто основні функції управління прибутковістю, охарактеризовано основні складові елементи механізму управління прибутком на підприємстві.

РОЗДІЛ 2

ОЦІНКА СТАНУ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ АТ «КИЇВСЬКИЙ ВІТАМІННИЙ ЗАВОД» В УМОВАХ ДЕСТРУКТИВНИХ ПРОЦЕСІВ В ЕКОНОМІЦІ

2.1 Характеристика господарської діяльності АТ «Київський вітамінний завод»

Приватне акціонерне товариство «Київський вітамінний завод» - стабільна, перспективна та прогресивна українська фармацевтична компанія, що вирізняється високопрофесійною командою працівників, широким асортиментом та доступними цінами на ринку. Підприємство є однією з вітчизняних фармацевтичних компаній, які вирішили йти шляхом постійного вдосконалення якості продукції та ефективної маркетингової стратегії. За всі роки існування на ринку України фірма перетворилася у сучасну компанію, яка є трендсетером фармацевтичної галузі України [8].

У попередні роки та зараз підприємство входить у топ-20 фармацевтичних компаній, що працюють на території України. Переможець багатьох бізнес-номінацій та фіналіст конкурсів, зокрема міжнародного диплому «Срібний дельфін» у номінації «Підприємство XXI століття» (Брюссель, 2000), «Знаку благодійства» за якість і технічні досягнення (міжнародна виставка «Харчування та життя XXI сторіччя»). Препарат «Корвалмент» отримав перемогу у своїй категорії на конкурсі професіоналів фармацевтичної галузі України «Панацея-2010».

АТ «Київський вітамінний завод» має широку лінійку фармацевтичних засобів, більш ніж 100 лікарських препаратів та 20 дієтичних добавок, серед яких противірусні препарати, ЛЗ для гастроентерології, кардіології, неврології, педіатрії, ревматології психіатрії, гінекології, урології, офтальмології, ангіологічних захворювань. Продукція виробляється у формі

таблеток, у тому числі покритих оболонкою, твердих та м'яких желатинових капсул, драже, розчинів.

Основними стратегічними завданнями підприємства є: збільшення асортименту продукції завдяки постійному вивченню нових тенденцій ринку та потреб споживачів і забезпечення доступності ліків. Діяльність та виробництво АТ «Київський вітамінний завод» повністю задовольняє вимоги, які висувуються до сучасного фармацевтичного підприємства, і спрямована на створення доступних та максимально якісних ліків, які будуть ефективними для профілактики та лікування широкого спектру захворювань і патологічних станів у споживачів.

Сучасна система забезпечення якості АТ «Київський вітамінний завод» відповідає вимогам ДСТУ ISO 9001:2009 та міжнародного стандарту ISO 9001:2008 та спрямована на постійний моніторинг ефективності заходів, та інтеграцію у відповідності до вимог стандартів належної виробничої (GMP) і дистриб'юторської (GDP) практики [8]. Підприємство використовує у виробничому процесі високоякісну сировину, що імпортується з країн ЄС та їх філій, Південно-Східної Азії. Політика компанії спрямована на втілення в корпоративної місії «Якість без компромісів!», яке є головним пріоритетом підприємства щодо виробництва ЛЗ та основою найвищих стандартів з якості, стандартизації та безпеки.

АТ «Київський вітамінний завод» у складних умовах бізнес-середовища внаслідок військового стану намагається вдосконалювати технічний рівень виробництва на основі пошуку новітніх технологій, цифровізації. В умовах військової агресії проти України АТ «Київський вітамінний завод» залучається благодійної та волонтерської діяльності, надає гуманітарну допомогу соціально незабезпеченим прошаркам населення (люди похилого віку, діти із селищ України), пологовим будинкам, професійним лікарським асоціаціям. Така громадянська позиція сприяє не тільки розвитку підприємства, а й визнанню з боку споживачів та стейкхолдерів, у тому числі іноземних партнерів.

На сьогодні люди з різних країн довіряють АТ «Київський вітамінний завод» має 24 регіональних представництв в Україні, 7 представництв у країнах близького і далекого зарубіжжя [8]

Організаційна структура підприємства включає такі відділи: виробничий, технічний та збутовий, фінансовий та бухгалтерію, управління персоналом, розвитку підприємства, управління якістю, транспортного забезпечення та логістики, реєстрації, юридичного та зовнішньоекономічного супроводу, матеріально-технічного забезпечення, дослідний центр, економічної безпеки.

Середньооблікова чисельність штатних працівників облікового складу (осіб): 846, середня чисельність позаштатних працівників: 3, середня чисельність працівників, що працюють за цивільно-правовими договорами (осіб): 79. Всього чисельність працівників (осіб): 860. [19-22]

АТ «Київський вітамінний завод» є дійсним членом "Об'єднання організацій роботодавців медичної та мікробіологічної промисловості України". Основною ціллю роботи ООРММПУ є представництво та захист законних інтересів роботодавців - членів Організації у економічній, соціально-трудовій та інших сферах, у тому числі в їх відносинах з іншими сторонами соціального партнерства відповідного рівня, сприяння інтеграції та взаєморозумінню роботодавців фармацевтичної та мікробіологічної галузі промисловості в Україні [8].

Основним завданням розвитку підприємства є впровадження інноваційних безпечних лікарських засобів, модернізація виробничих потужностей, зростання обсягів реалізації. АТ «Київський вітамінний завод» зараз активно працює над пошуком та впровадженням у промислове виробництво нових фармацевтичних препаратів, інвестуючи кошти у придбання лабораторного та виробничого обладнання, підбір висококваліфікованих кадрів, наукові розробки та технології [8].

2.2. Фінансово-економічний аналіз результатів діяльності підприємства

Джерелами фінансування економічної діяльності підприємства є власні ресурси та залучені довгострокові та середньострокові кредити банків [9].

Основні економічні показники АТ «Київський вітамінний завод» та їх динаміка за 2021 - 2023 рр. наведені у табл. 2.1. [19-22]

Таблиця 2.1

Економічні показники діяльності АТ «Київський вітамінний завод» за 2021 - 2023 рр.

Показники	Роки			Відхилення			
	2021	2022	2023	2021 від 2022		2022 від 2023	
				Абс	відн %	Абс	відн %
1. Чистий дохід (виручка) від реалізації, тис. грн.	3086842	3037919	2903400	-48923	-1,585	-183442	-5,943
2. Повна собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	1632581	1647270	1624308	14689	0,900	-8273	-0,507
3. Прибуток (збиток) від реалізації продукції, тис. грн.	1454261	1390649	1286452	-63612	-4,374	-167809	-11,539
4. Фінансовий результат від операційної діяльності, тис. грн.	301389	206418	198254	-94971	-31,511	-103135	-34,220
5. Фінансовий результат від звичайної діяльн. до оподаткування, тис. грн.	275489	206929	187327	-68560	-24,887	-88162	-32,002
6. Чистий прибуток (збиток), тис. грн.	219571	168266	152837	-51305	-23,366	-66734	-30,393
7. Валюта балансу, тис. грн.(середня)	1962234	2299951	2245020	337717	17,211	282786	14,411
8. Необоротні активи, тис.грн.	515165	468763	479436	-46402	-9,007	-35729	-6,935
9. Оборотні активи, тис.грн.	1447069	1831188	169240	384119	26,545	-1E+06	-88,305
10. Власний капітал, тис.грн.	1280353	1505683	1487420	225330	17,599	207067	16,173
11.Залучений капітал, тис.грн.	1646918	1867525	1734770	220607	13,395	87852	5,334
12. Чисельність персоналу, осіб	922	877	786	-45	-4,881	-136	-14,751
13. Продуктивність праці, тис. грн /особу	238,1	191,8	194,45	-46,281	-19,434	-43,697	-18,349

Реалізація продукції є прибутковою. В 2023 р. прибуток АТ «Київський вітамінний завод» склав 2903400 тис. грн., але є порівняно меншим ніж у попередніх періодах: чистий прибуток зменшився на 68560 тис. грн. або 24,8 %. Вартість оборотних активів збільшилась на 384119 тис. грн. або 26,5%.

Середньорічна чисельність персоналу порівняно з 2021 р. зменшилася на 36 осіб, що пов'язано із військовим станом в країні та міграцією населення у більш безпечні регіони та країни світу.

Аналіз показників ефективності використання ресурсів підприємства показує, що за 2021-2023 рр. на АТ «Київський вітамінний завод» спостерігається зниження продуктивності праці - в 2022 р. порівняно з 2021 р. знизилась на 46281 тис. грн., у 2023 порівняно з 2022 р. знизилась на збільшується на 18349 тис. грн.

Аналіз динаміки та структури доходів наведено в табл. 2.2. та на рис. 2.1. на основі даних [19-22].

Таблиця 2.2

Аналіз динаміки та структури доходів АТ «Київський вітамінний завод» за 2021 - 2023 рр., тис. грн.

Показники	Роки			Відхилення		Питома вага (%) у підсумку за за рік		
	2021	2022	2023	Абс., грн.	Відн, %	2021	2022	2023
1. Чистий дохід від реалізації	3086842	3037919	2903400	-183442	-0,059	99,63	98,43	98,35
2. Інші операційні доходи	8528	40395	42680	34152	4,005	0,28	1,31	1,45
3. Інші фінансові доходи	1741	5843	4370	2629	1,510	0,06	0,19	0,15
4. Інші доходи	1180	2117	1680	500	0,424	0,04	0,07	0,06
Всього доходів	3098291	3086274	2952130			100	100	100

Чистий дохід від реалізації за 2021-2023 рр. має негативну тенденцію та зменшився на 183442 тис. грн., що складає 0,05 %, операційні доходи збільшились і становили 42680 тис. грн., що становить 1,45% загальних доходів підприємства. Інші фінансові доходи на АТ «Київський вітамінний завод» складають незначну частку – 0,15 % (4370 тис. грн.).

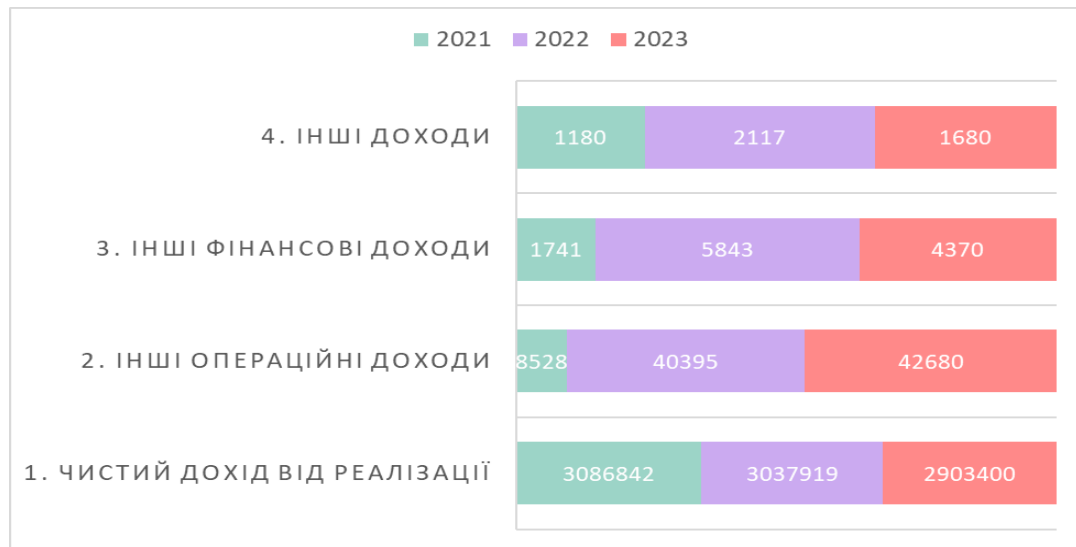


Рис. 2.1. Зміни у структурі доходів АТ «Київський вітамінний завод» за 2021- 2023 рр., тис. грн.

На основі даних фінансової звітності проведемо аналіз витрат підприємства за цей період на основі даних [19-22] (табл 2.3).

Таблиця 2.3

Структура витрат АТ «Київський вітамінний завод» та їх динаміка за 2021 - 2023 рр., тис. грн.

Показники	Роки			Відхилення		Питома вага (%) у підсумку за за рік		
	2021	2022	2023	2021	2022	2023	2021	2022
1. Собівартість реалізованої прод.	1647270	1632581	1624308	-22962	-1,394	38,55	38,10	38,28
2. Матеріальні витрати	1586315	1684683	1597820	11505	0,725	37,12	39,31	37,66
3. Витрати на оплату праці	373713	394499	328600	-45113	-12,072	8,74	9,21	7,74
4. Інші операційні витрати	663765	539470	667350	3585	0,540	15,53	12,59	15,73
5. Фінансові витрати	1389	3726	6328	4939	355,580	0,033	0,087	0,149
6. Інші витрати	1021	30134	18630	17609	1724,682	0,024	0,703	0,439
Всього витрати	4273473	4285093	4243036			100,00	100,00	100,00

Собівартість реалізованої продукції становить в 2023 р. 1624308 тис. грн., що становить 38,2% загальних витрат підприємства, т також значна частка припадає на матеріальні витрати та інші операційні витрати відповідно - 37,6% та 15,6 %.

Динаміка структури витрат (рис. 2.2) вказує, що на собівартість, матеріальні витрати та інші операційні витрати припадає більша частка загальних витрат підприємства, відповідно 38 %, 37 % та 15 %.

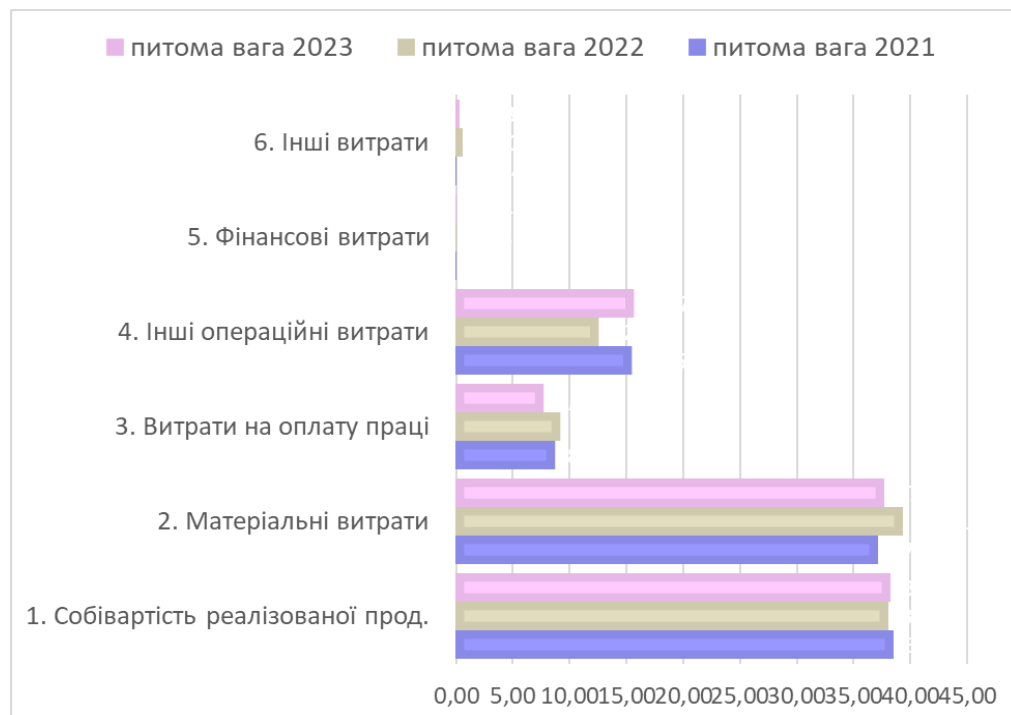


Рис.2.2. Зміни у структурі витрат АТ «Київський вітамінний завод» за 2021 - 2023 рр.

Отримання прибутку є метою господарської діяльності будь-якого підприємства. Прибуток - це абсолютна величина, яка вимірюється в грошових одиницях, тому для визначення ефективності діяльності підприємства використовується відносний показник – рентабельність, яка відбиває, наскільки ефективно підприємство використовує матеріальні, трудові, грошові та інші ресурси.

Для аналізу рентабельності в роботі використано наступні показники:

- коефіцієнт рентабельності власного капіталу;

- рентабельність активів;
- рентабельність продажу;
- рентабельність чистих та оборотних активів.

Розрахунок показників рентабельності підприємства за 2019-2023 рр. (табл. 2.4), їх динаміка наведена на основі даних [19-22] на рис. 2.3.

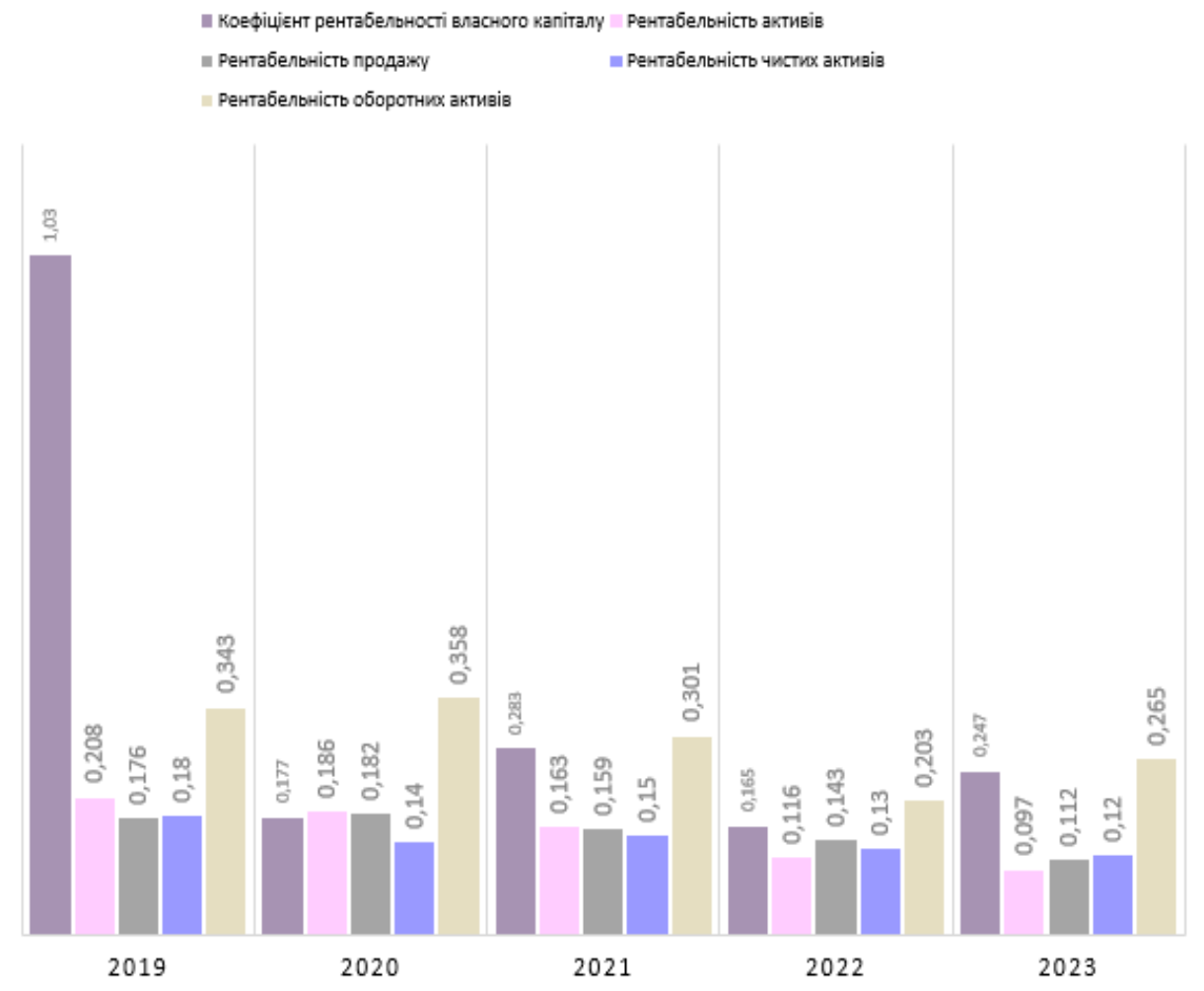


Рис. 2.3. Динаміка показників рентабельності АТ «Київський вітамінний завод» за 2019-2023 рр.

Проаналізуємо динаміку основних показників ділової активності досліджуваного підприємства за 2019-2023 рр., вихідні дані наведено у табл.2.5 , наочно динаміка показана на рис. 2.4.

Таблиця 2.4

Показники рентабельності АТ «Київський вітамінний завод» за 2019-2023 рр., динаміка

Показник	2019	2020	2021	2022	2023	Абс., грн.	Відн, %
Рентабельність власного капіталу (ROE)	1,03	0,177	0,283	0,165	0,247	-0,783	-76,019
Рентабельність активів (ROA)	0,208	0,186	0,163	0,116	0,097	-0,111	-53,365
Рентабельність продажу	0,176	0,182	0,159	0,143	0,112	-0,064	-36,364
Рентабельність чистих активів	0,18	0,14	0,15	0,13	0,12	-0,06	-33,333
Рентабельність оборотних активів	0,343	0,358	0,301	0,203	0,265	-0,078	-22,741

Таблиця 2.5

Аналіз піказнів , що характеризують ділову активність АТ
«Київський вітамінний завод» за 2019-2023 рр.

Показник	2019	2020	2021	2022	2023	Абс	Відн, %
Оборотність дебіторської заборгованості	4,78	5,16	5,23	6,23	7,47	2,69	56,276
Оборотність кредиторської заборгованості	1,08	1,56	1,86	1,07	0,097	-0,983	-91,019
Період погашення дебіторської заборгованості	76,41	70,78	77,52	78,38	0,112	-76,298	-99,853
Період погашення кредиторської заборгованості, дн.	240	234	195,8	60	0,12	-239,88	-99,950
Оборотність ТМЗ	1,39	1,53	1,74	3,08	4,65	3,26	234,532
Оборотність активів	2,25	2,038	2,575	2,184	2,252	0,002	0,089
Період обороту товарно-матеріальних запасів, днів	263,41	238,5	210,6	175,7	138,3	-125,11	-47,496
Тривалість операційного циклу, днів	339,82	309,3	287,6	254,1	201,8	-138,02	-40,616
Тривалість фінансового циклу, днів	107,02	75,36	191,79	245,2	168,1	61,08	57,073
Фондовіддача	2,28	2,75	3,68	3,49	3,12	0,84	36,842

Позитивні динаміку мають показники оборотності дебіторської заборгованості та оборотності ТМЗ, відповідно у 2023 р. збільшилися на 2,69 та 3,26 дн. Негативну динаміку має показники фондівдачі та оборотності кредиторської заборгованості, відповідно 0,84 та -0,98, відносно стабільна динаміка у показника оборотності активів, дщо у сучасних умовах господарювання є результатом ефективного управління та фінансового оперативного планування.

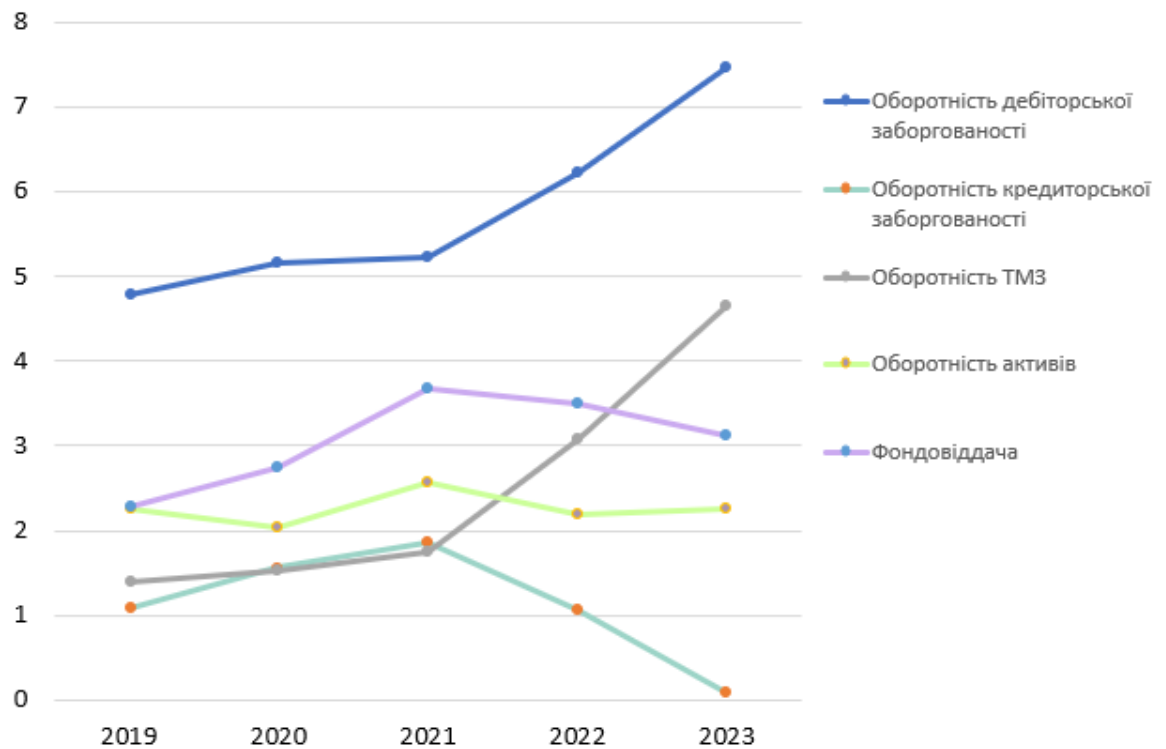


Рис. 2.4. Динаміка основних показників ділової активності підприємства АТ «Київський вітамінний завод» за 2019-2023 рр.

Тип фінансової стійкості, який визначають в економічному аналізі для підприємства залежить від «ефективного управління фінансовими ресурсами і визначається оптимальною структурою активів, оптимальним співвідношенням власних і позикових коштів, оптимальним співвідношенням активів та джерел їх фінансування» [5]. Як правило, необхідність визначення типу та показників фінансової стійкості має суттєве значення для акціонерних товариств, (а велика частина фармацевтичних підприємств є саме підприємства такої форми) що звуться перед акціонерами, а також у разі

стратегічних цілей залучення інвестицій та співпраці з іноземними партнерами, отриманні позикових коштів чи пільгової кредитної лінії в банку. Ці результати також важливі для внутрішнього користування - власників підприємства, керівництва, оскільки дозволяють визначити фінансові можливості підприємства в майбутньому та сформулювати напрямки економічної діяльності тому дуже важливо визначати, які саме фактори на неї впливають (Додаток В).

Аналіз основних показників фінансової стійкості розрахований на основі даних [19-22] за 4 роки наведено в табл. 2.6.

Таблиця 2.6

Показники фінансової стійкості АТ «Київський вітамінний завод» та їх динаміка за 2020-2023 рр.

Назва показника	Теоретично достатнє значення	Роки				Відхилення +,-	
		2020	2021	2022	2023	Абс. 2020-2023	Відн. 2020-2023
1. Коефіцієнт співвідношення позичених і власних засобів	< 1	1,24	1,208	0,932	0,30	-0,94	90,97
2. Коефіцієнт автономії	> 0,5	0,662	0,653	0,718	0,867	0,205	-13,3
3. Коефіцієнт маневреності власних коштів	>0,5	0,45	0,489	0,238	0,517	0,067	48,3
4. Коефіцієнт концентрації залученого капіталу	< 0,5	0,43	0,547	0,482	0,12	-0,35	-8,1
5. Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів	Зменшення коефіцієнта	0,137	0,04	0,098	0,123	-0,014	87,7
6. Коефіцієнт фінансового лівереджу	< 0,5	0,17	0,26	0,68	0,58	0,41	42,0
7. Показник заборгованості по кредитах	Менший	0,424	0,429	0,21	0,02	0,041	98

За даними табл. 2.6 коефіцієнт співвідношення запозичених і власних ресурсів (відношення суми зобов'язань по залученим і позиченим коштам до суми власних коштів) у 2023 р. зменшився на 0,94. Коефіцієнт автономії, який показує відношення суми власних коштів до підсумку по балансу збільшився на 0,205, коефіцієнт маневреності власних коштів (відношення суми власних оборотних коштів до суми власних коштів) збільшився на 0,067.

Коефіцієнт концентрації залученого капіталу також має тенденцію до зменшення (0,35), це пов'язано з тим, що підприємство не залучає після 2022 р. кредитні ресурси та повністю розраховалося з попередніми середньостроковими зобов'язаннями. Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів також зменшився на 0,014. Коефіцієнт фінансового лівереджу розраховується як відношення суми довгострокових зобов'язань до суми власного капіталу у 2023 р. збільшився на 0,4.

Таким чином, результати фінансово-економічного свідчать про позитивну динаміку у платоспроможності підприємства навіть в дестабілізуючих умовах господарювання. За 2021-2023 рр. підприємство АТ «Київський вітамінний завод» має стійкий фінансовий стан та коефіцієнти ділової активності.

2.3. Оцінка ризиків в управлінні прибутком підприємства в умовах деструктивних процесів в економіці

Оцінка ступеню ризикованості сучасного макросередовища характеризується великим набором факторів, дію яких дуже важко спрогнозувати навіть на короткострокову перспективу, ускладнюється для підприємств такий встан тим, що майже кожний фактор чинить вплив на розмір отриманого прибутку/збитку. Тому постає необхідність аналізу

сукупності факторів зовнішнього середовища у загальному розумінні їхній розподіл наведено у Додатку Г [28].

При цьому при виробленні стратегічних управлінських рішень керуються правилом «якщо фактор негативний, то необхідно приймати управлінське рішення, яке направлене на його усунення, а у разі, коли фактор позитивний, то управлінське рішення пов'язане з реінвестуванням, інвестиційними вкладеннями» [16].

Внутрішні фактори - це ті чинники, вплив яких на різні види діяльності та кінцеві результати підприємство може контролювати та спрогнозувати за допомогою певних методів, інструментів управління, коефіцієнтного аналізу різних параметрів його діяльності (виробничі та позавиробничі чинники [15]: виробничі потужності та ефективність їх використання, доступ до інновацій, інвестиційних ресурсів, компетентність керівництва, нефективність менеджменту персоналу, підбір кадрів та мотивація праці, рівень організації виробництва, наявність системи фінансового контролінгу та стратегічного планування, рівень оперативного планування та вирішення поточних виробничих завдань.

До зовнішніх факторів впливу на прибуток підприємства відносять, на які підприємство не може впливати, а лише за наявності певних інструментів лише мінімізувати їх дію та кінцеві результати [5]: характер, інфраструктура ринку, ступінь фрагментарності, конкуренти, держава та нормативно-правова база, рівень розвинутості країни та економіки, добробут населення, природні умови, транспорт та логістика, доступність кредитних ресурсів, інфляцію та інші макроекономічні показники.

Деструктивність в процесах соціально-економічного розвитку нашої країни характеризує сучасні умови функціонування фармацевтичного ринку в Україні які непередбачувані та вельми ризиковані. Такі тенденції вимагають від АТ «Київський вітамінний завод» застосування методів моніторингу, своєчасного реагування на будь-які негативні зміни. Вся сукупність факторів (соціально-економічні, політичні, природні, та інші фактори) впливають на

господарську діяльність АТ «Київський вітамінний завод» та її прибутковість. Наслідками такого впливу є невизначеність, зростання рівня ризикового фону і непрогнозованість стану підприємства в майбутньому.

«Воєнні дії на території України продовжують впливати на розвиток економіки країни та фармацевтичного ринку, як її пріоритетної галузі. Суб'єкти господарської діяльності вимушені здійснювати свою виробничо-господарську діяльність в умовах високої невизначеності бізнес-середовища, що ускладнює процеси прийняття управлінських рішень та отримання прибутку» [8]. Таким чином висувається на передній план проблема прогнозування впливу факторів системи та зовнішнього середовища з урахуванням їх впливу на діяльність підприємства. Ускладнюється це завдання для аналітиків, економістів, керівників підприємства та фахівців з прогнозування саме тим, що тривалість достовірності кожного з прогнозів на якому повинно бути засноване управлінське рішення має швидко «застарілість», швидко втрачає свою актуальність та потребує постійного моніторингу ситуації та контролю відхилень зміни факторів, що розглядаються як небезпечні. Ці завдання в теорії прогнозування та планування допомагає вирішувати метод «імітаційне моделювання», яке надає можливість спрогнозувати розвиток ситуації за різними типами сценаріїв. [17].

В ході повномасштабного вторгнення та агресії РФ східні та південні території відчули жахіття окупації, обстрілів, ракетних атак та руйнувань, деякі території були й досі лишаються окупованими. Керівники фармацевтичних підприємств зазначають, що «підприємства в різних регіонах зазнали значних втрат через руйнування та пошкодження потужностей або ж просто зіткнулися з перебоями в роботі та складнощами зі збутом продукції» [16]. Порушення в роботі транспортних та логістичних компаній та підвищення ризикованості процесів організації транспортних потоків в/з України стали суттєвою перешкодою нормальній роботі багатьох підприємств фармацевтичної галузі. «Експортери втратили частину виручки

через обмеження роботи морських портів Чорного моря та небезпеки морських шляхів, а також припинення всіх видів авіап перевезень через України» [5]. Багато підприємств різних галузей економіки, які переважно орієнтовані внутрішній ринок, відчули зниження виручки та відповідно прибутку внаслідок зменшення продажів та на товари та послуги продукцію, внаслідок вимушеної міграції десятків тисяч українців у сусідні країни. «Попри масштабні руйнування український бізнес та українці продемонстрували вражаючу здатність адаптуватися до складних умов» [5]. Більшість підприємств і далі працює під час широкомасштабної війни. «Виробники фармацевтичної продукції відновили свою роботу і безперебійно працюють, забезпечуючи населення та військових ліками» [5].

АТ «Київський вітамінний завод» оцінює політичну та економічну ситуацію в Україні як неприйнятну [8]. Ймовірність, продовження військових конфліктів, можливого припинення транспортного сполучення, складної ситуації в енергетиці, уповільненні темпів економічного зростання у світі, високої загальносвітової інфляції, враховуючи низьку платоспроможність населення та інших регіональних факторів найближчим часом більш ніж вірогідна. При цьому проблематичним є вирішення питань із документацією з міжнародними партнерами, виготовленням ліків і доставкою препаратів в Україну.

Для фармацевтичного ринку України у короткостроковому періоді будуть притаманні такі зовнішні та внутрішні ризики [8]:

1. Утримання базових макроекономічних показників на рівні попереднього року. Прогнозоване зростання ВВП у 2023 році на рівні 0,3% у зв'язку з військовими діями на території України;
2. Тривалість військових дій на території України;
3. Відновлення енергетичної системи України та безперебійне забезпечення енергоносіями;
4. Надання міжнародної медичної гуманітарної допомоги;

5. Високий рівень інфляції. Загальний рівень інфляції за 2022 р. склав 26,6%, в 2023 році прогнозується сповільнення темпів інфляції; 6. Ризики подальшої девальвації національної валюти;

7. Зниження доходів населення та міграція великої кількості населення за кордон;

8. Ризик використання кредитних ресурсів на пільгових умовах (вони зараз є дієвими за державною програмою розвитку, але невідомо наскільки ця програма буде тривалою та які підприємства можуть нею користуватися);

9. Нестабільність нормативно-правової бази, корупція, відсутність прозорості з боку державних посадовців, що погіршує можливості довгострокового планування діяльності підприємства та роботу фармацевтичної галузі;

10. Запровадження процесу реалізації реформ у сфері охорони здоров'я та імплементація фармацевтичної галузі до європейських стандартів;

11. Ризикованість та непрогнозованість соціально-економічного та політичного становища держави, внаслідок воєнного стану та дії агресора (ракетні атаки, руйнування інфраструктури України);

12. Підвищення присутності ЛЗ іноземних фармацевтичних виробників на українському ринку (у т.ч. Індія, країни Європи);

13. Відчутна залежність багатьох фармацевтичних виробників від імпортової сировини для виготовлення лікарських сполук.

14. Ризики погіршення фінансово-платіжної дисципліни основних контрагентів, що може призвести до дефіциту обігових коштів та збільшення тривалості операційного циклу.

Прогноз прибутку АТ «Київський вітамінний завод» на 2024-2025 рр. наведено у табл. 2.7. та рис. 2.5.

Таблиця 2.7.

Вихідні дані для розрахунку прогнозних значень прибутку

Роки	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024*	2025*
Прибуток	175109	169498	117559	208534	219571	168266	259837	262320	264247

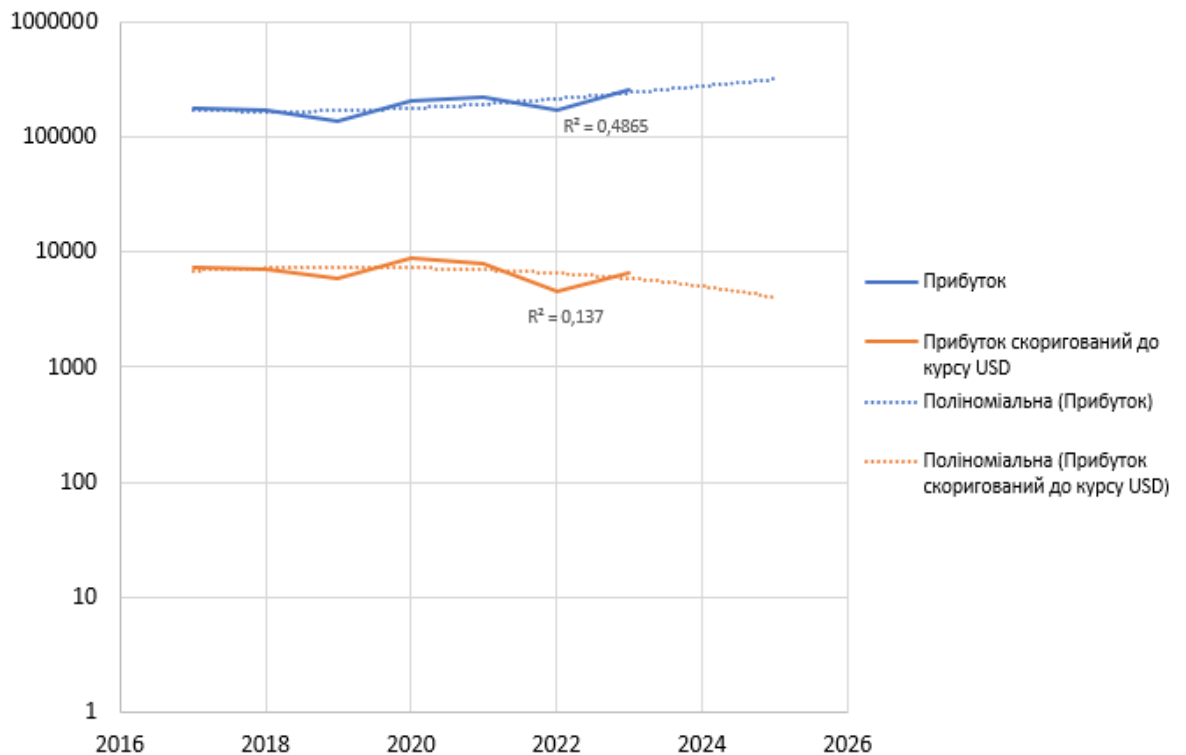


Рис. 2.5. Прогноз динаміки прибутку АТ «Київський вітамінний завод» на 2024-2025 рр.

На основі огляду зазначених обставин, можна стверджувати, що макроекономічне середовище в Україні є несприятливим та небезпечним, що негативно відбивається на результатах фінансово-економічної діяльності АТ «Київський вітамінний завод». У середньостроковій перспективі аналітики не виключають подальші деструктивні процеси в соціально-економічному та політичному середовищі нашої країни, розвиток та накопичення кризових явищ у зв'язку з військовими діями на валютному та фінансовому ринках, інноваціо-інвестиційній сфері, ринку праці тощо. На абсолютну більшість вказаних ризиків соціально-економічного, політичного і правового характеру підприємство не може вплинути, лише намагатися мінімізувати їх негативні наслідки.

Аналіз динаміки фінансової стабільності АТ «Київський вітамінний завод» дозволяє зробити висновок, що підприємство не зважаючи на важкі умови ведення господарської діяльності має достатній запас фінансової міцності, щоб триматися на своїх позиціях та долати негативні явища в

економіці. Але певна низка фінансових ризиків, пов'язаний із коливаннями валютних курсів, фінансових втрат від порушення строків та умов поставок сировини для виробничого процесу або готової продукції за контрактами (у тому числі на експорт), порушення термінів виконання договорних зобов'язань та затримки виробничого процесу через терміни постачання імпортової сировини залишаються актуальними. За аналітичними прогнозними оцінками ВВП в Україні може впасти на 15,3%, інфляція прискориться до 12,5% - 22,7% у річному вимірі [15], до кінця 2024 року курс долара коливатиметься в межах 39,9 – 42,02 грн. за прогнозами аналітиків [15]. Падіння курсу національної валюти по відношенню до долара та євро призведе до збільшення собіварості товарних найменувань та їх подорожчання. Стабілізацію рівня споживання можна врегулювати або меншою рентабельністю за збереження кількості наявних споживачів або збереженням запланованого рівня рентабельності за можливим скороченням потенційних споживачів.

Для оцінки макроекономічних ризиків, які впливають на результати діяльності АТ «Київський вітамінний завод» проведемо аналіз на основі методу експертної оцінки, де у якості експертів оберемо фахівців 10 відділів (управління персоналом, фінансово-економічний, плановий, маркетинговий та збутовий, відділ питань розвитку, виробництва, матеріально-технічного постачання, відділ якості, служба економічної безпеки та інноваційний відділ підприємства).

Основними макроекономічними ризиками для фармацевтичного підприємства в умовах дії військового стану в Україні є наступні:

1. Ускладнений доступ до пільгових кредитних ресурсів, необхідних для прискорення розробки необхідних препаратів та для значного розширення існуючого виробництва (*P1*).

2. Нестабільне нормативно-правове поле, у тому числі в галузі оподаткування, кредитування та митного регулювання діяльності суб'єктів господарювання (*P2*).

3. Зниження добробуту та рівня життя населення внаслідок зменшення купівельної спроможності внаслідок деструктивних економічних факторів ($P3$).

4. Військова агресія РФ ($P4$).

5. Нестабільний валютний ринок України, девальвація національної валюти ($P5$).

6. Ускладнення кон'юнктури міжнародних та локальних фармацевтичних ринків та активізація «сильних гравців-конкурентів» ($P6$).

7. Імпортозалежність фармацевтичного виробництва та пов'язані з ними ризики порушення фінансово-платіжної дисципліни ($P7$).

Вагомість i -го критерію pi відображає його значимість для проведення оцінки відповідного ризику АТ «Київський вітамінний завод». В середньому $pi = 1$, для критеріїв, які помірно важливі, не дуже суттєві для оцінки $pi < 1$, та відповідно для найбільш вагомих факторів $pi > 1$. Результати експертної оцінки зазначених видів ризиків та їх графічне відображення для АТ «Київський вітамінний завод» наведені у таблиці 2.8.

За допомогою оцінки ймовірностей настання кожного виду макроекономічного ризику та можливих фінансово-економічних негативних наслідків побудуємо бульбашкову діаграму (рис. 2.6), яка дає наочне уявлення щодо небезпеки впливів тих чи інших ризиків.

Результати експертної оцінки ризиків свідчать, що мінімальними у порівнянні з сукупністю аналізованих ризиків є наступні: кредитний (0,46), кон'юнктурний (0,65), законодавчі та податкові (0,62).

Максимальними за впливом та ймовірністю є наступні ризики: геополітичні - 0,81 (у том числі військова агресія проти України), логістичні та ризики недотримання фінансової дисципліни - 0,84, споживацький ризик та падіння попиту - 0,69.

Результати розрахунків показують, що підприємство має задовільний рівень та тип фінансової стійкості, особливо це слід відмітити з урахуванням дії несприятливих факторів та воєнного стану в країні, але для покращення і стабілізації результатів фінансово-господарської діяльності, показників

прибутковості оборотних засобів та власного капіталу, дебіторської та кредиторської заборгованості невідомими стають розробка і впровадження заходів, що сприятимуть підвищенню обсягів прибутку в майбутньому.

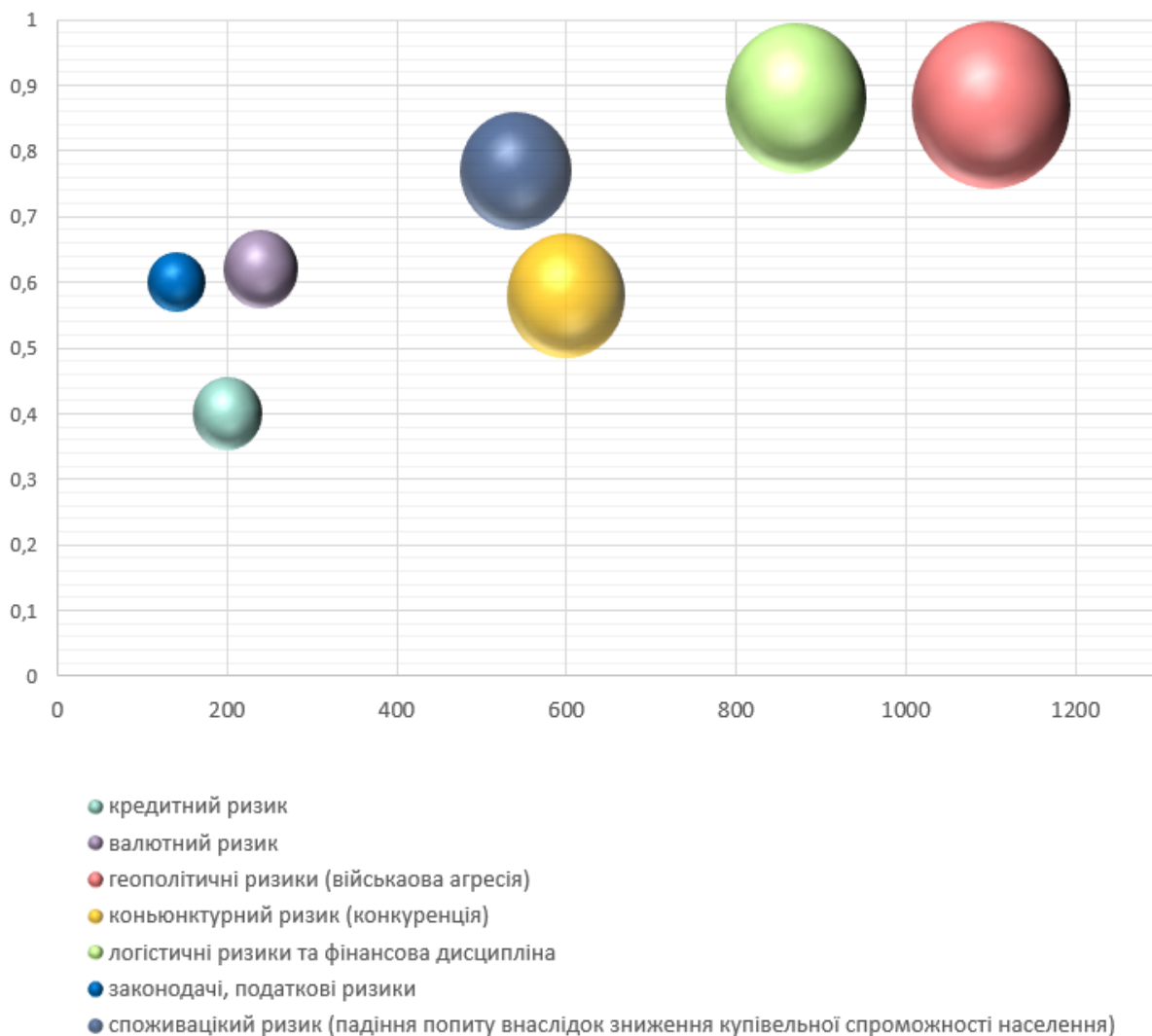


Рис. 2.6. - Карта ризиків для АТ «Київський вітамінний завод»

Таблиця 2.8

Експертна оцінка ризиків нестабільного економічного бізнес-середовища АТ «Київський вітамінний завод»

Критерій ризику	Оцінки експертів										Сумарна оцінка	Середнє значення	Вагомість критерію P_i	Сумарна оцінка з врахуванням вагомості
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10				
$(P1)$	0,66	0,72	0,67	0,81	0,75	0,75	0,92	0,63	0,94	0,66	7,51	0,751	0,9	6,759
$(P2)$	0,56	0,47	0,64	0,62	0,32	0,7	0,6	0,74	0,4	0,7	5,75	0,575	0,7	4,025
$(P3)$	0,9	0,95	0,8	1	0,98	1	0,87	0,92	1	1	9,42	0,942	1,4	13,188
$(P4)$	1	1	0,89	0,97	0,92	1	0,8	0,93	1	1	9,51	0,951	1,3	12,363
$(P5)$	0,88	0,9	0,78	0,9	1	0,79	0,88	0,98	1	1	9,11	0,911	1,25	11,3875
$(P6)$	0,86	0,56	0,6	0,8	0,78	1	0,6	0,88	0,56	0,5	7,14	0,714	0,96	6,8544
$(P7)$	0,9	1	1	0,89	1	0,89	0,79	0,8	1	0,79	9,06	0,906	0,87	7,8822
Разом	6,76	5,6	5,38	5,99	5,75	6,13	5,46	5,88	5,9	5,65	57,5	5,75	7,38	62,4591
Сумарний ризик												0,82	1,053	0,86

Висновки до розділу 2

У цьому розділі розглянуто особливості фінансово-господарської діяльності АТ «Київський вітамінний завод» в сучасних умовах ведення бізнесу, динаміку та структуру доходів і витрат за період 2021-2023 рр., показників рентабельності, ділової активності та фінансової стійкості. Аналіз та оцінка фінансового стану проводилася за допомогою наступних показників: чистий прибуток, чистий дохід від реалізації продукції, власний капітал, оборотність активів.

В умовах тривалої військової агресії проти України погіршуються умови соціально-економічного розвитку країни, а непередбачуваність загроз зовнішнього середовища ускладнює управління результатами роботи та прибутком підприємства. В умовах непередбачуваного загрозливого зовнішнього середовища ускладнюється управління прибутком підприємства. Окрім, серед ключових факторів впливу на фінансово-економічну діяльність фармацевтичних підприємств за результатами експертної оцінки методу визначено та оцінено макроекономічні ризики, які впливають на результати діяльності АТ «Київський вітамінний завод» в умовах військового стану та деструктивних процесів, що відбуваються в економіці України та відбиваються на умовах веденні фармацевтичного бізнесу. Серед них кредитні та законодавчі ризики, зниження економіки та доходів населення, коливання валютного курсу та зниження вартості національної грошової одиниці, найбільшими з впливом та ймовірністю є ризики логістики та виконання контрактів із стейкхолдерами, та геополітичні ризики.

РОЗДІЛ 3

РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ДЕСТРУКТИВНИХ ПРОЦЕСІВ В ЕКОНОМІЦІ

3.1. Аналіз впливу факторів зовнішнього середовища на прибуток підприємства

Для деталізації впливу факторів зовнішнього середовища на діяльність компанії АТ «Київський вітамінний завод» доцільним є факторний кореляційно-регресійний аналіз, який дозволяє визначити залежність та розрахувати вплив зазначених факторів на результативну величину - чистий дохід підприємства [12]. Розділимо чинники на такі групи (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Економічний вимір впливу факторів зовнішнього середовища на
діяльність АТ «Київський вітамінний завод» у 2017-2023 рр.

Назва фактору	Показник	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Чистий дохід від реалізації продукції	Результативний фактор	100643	123079	147664	206466	251967	336933	337443
Виробничі x_1	Обсяги реалізованої продукції	18556,3	21673,8	26432,4	28764,3	33367,2	35883,2	27245,7
Технічно-технологічні (інноваційно-інвестиційна діяльність) x_2	Витрати на інноваційну діяльність, автоматизацію бізнес-процесів	3387,4	3564,5	4053,3	3934,3	3853,5	2870,1	2390,7
	Капітальні витрати на лабораторне та допоміжне обладнання	57620	120 268	64 844	71 209	119 564	128 736	146820

Продовження таблиці 3.1

Економічні x3, x4	Втрати вартості від коливань валютних курсів	1012,4	1446,3	13774,9	22958,2	24166,6	19938,6	18990,9
	Зменшення продажів внаслідок падіння купівельної спроможності населення	321,6	236,8	215,7	657,8	985,4	657,8	578,3
Економіко-політичні x5, x6	Співпраця із іноземними стейкхолдерами, партнерство, експорт продукції (загальна вартість укладених договорів)	53166,4	60416,4	75520,6	83911,6	98719,6	128088	53027,7
	Додаткові логістичні витрати від порушення термінів та строків доставки (готова продукція, сировина)	113,6	214,6	316,7	218,5	416,7	6217,5	426,7

Кореляційно-регресійний аналіз – це «аналіз та побудова економіко-математичної моделі у вигляді рівняння регресії (рівняння кореляційного зв'язку), що виражає залежність результативної ознаки від однієї або кількох ознак-факторів і дає оцінку міри щільності зв'язку» [19].

Зробимо припущення, що зв'язок між результативною і факторними ознаками описується лінійним рівнянням регресії:

$$y = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + a_3x_3 + a_4x_4 + a_5x_5 + a_6x_6$$

де y – чистий дохід від реалізації продукції (тис. грн.);

x_1 – обсяг реалізованої продукції (тис. грн.);

x_2 - загальна сума витрат на інноваційно-інвестиційну діяльність, у тому числі придбання лабораторного та іншого обладнання (тис. грн.);

x_3 – втрати вартості від коливань валютних курсів (тис. грн.);

x_4 – зменшення продажів внаслідок падіння купівельної спроможності населення (тис. грн.);

x_5 – загальна вартість укладених договорів на закупівлю з іноземними партнерами (тис. грн.);

x_6 - втрати від порушення термінів та умов поставок, логістики.

a_0 – вільний член рівняння регресії,

a_i – a_i – коефіцієнти рівняння регресії за кожною факторною ознакою (кількість факторних ознак $i = 6$).

Встановимо перелік факторних ознак та їх вплив на чистий дохід за період 2017-2023 рр. економічної діяльності досліджуваного підприємства на основі даних табл. 3.1. Результати у вигляді матриці парних коефіцієнтів кореляції наведено у таблиці 3.23.

Таблиця 3.2

Результати кореляційно-регресійного аналізу впливу факторів на чистий прибуток підприємства АТ «Київський вітамінний завод»

	y	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6
y	1						
x_1	0,8934	1					
x_2	0,6524	-0,1066	1				
x_3	0,4458	0,8352	0,3130	1			
x_4	-0,7518	0,8728	-0,0278	0,7790	1		
x_5	0,5209	0,8825	0,0673	0,6620	0,6093	1	
x_6	0,6153	0,7965	0,3587	0,4657	0,6689	0,3652	1

	тісний зв'язок
	помітний зв'язок

Наведені результати дозволяють визначити ступінь залежності величини чистого прибутку підприємства від кожного з шести факторів. Так, доведено, що чистий дохід від реалізації продукції має прямопропорційну

залежність до обсягів реалізованої продукції, який характеризується ступенем оцінки 0,89. Також факторними ознаками із суттєвим ступенем впливу є загальна сума інноваційно-інвестиційних витрат на лабораторне та інше обладнання та ефективність логістичної діяльності та дотримання умов постачання за контрактами. Помітним зв'язком характеризується залежність між чистим доходом та економічною групою факторів (коливання валютного курсу та падіння купівельної спроможності населення) .

Сукупність досліджуваних факторів впливають один на одний, тому слід визначити характер їх залежності між собою, тобто перевірити мультиколінеарність. Такий етап дослідження необхідний для виключення деяких «зайвих» факторів з отриманої економіко-математичної моделі. Очевидно, що для більш точних результатів оцінки факторні величини x_3 , x_4 , x_5 можуть бути вилучені з моделі, адже значення коефіцієнтів кореляції за шкалою Чеддока мають помірні та слабкі зв'язки один до одного. Таким чином, із сукупності досліджуваних факторних величин для подальшого аналізу будемо використовувати три: x_1 (обсяг реалізованої продукції), x_2 (капітальні витрати на придбання лабораторного та іншого обладнання, та x_6 (управління логістикою та термінами поставки продукції за контрактами).

Проведемо кореляційний аналіз між результативним показником та кожним із обраних факторів за допомогою побудови економічних моделей парної регресії, які наведено на рис. 3.1.

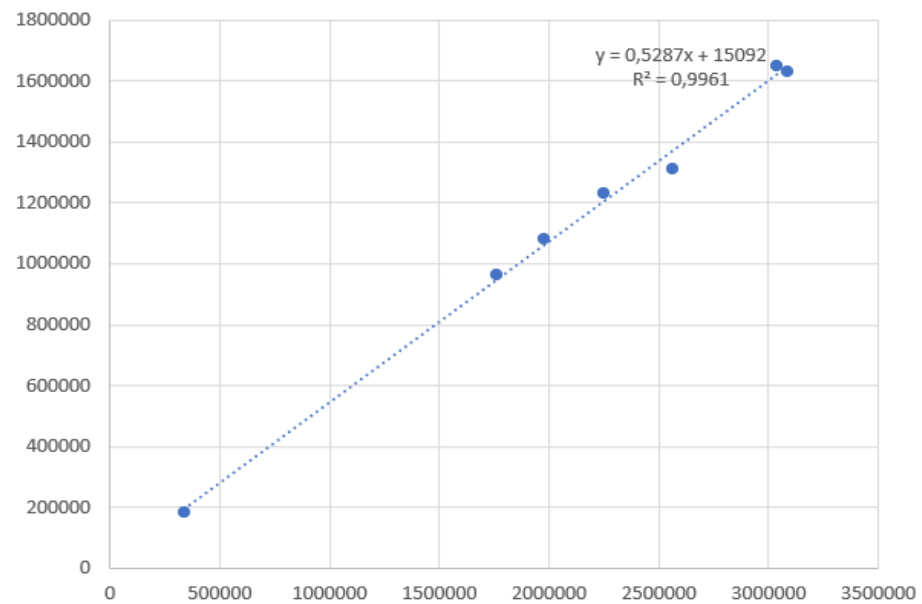


Рис. 3.1. Графік лінійної регресії за параметрами регресії $y(x1)$

Між обсягом продажів та величиною чистого доходу підприємства існує дуже сильний лінійний зв'язок, який характеризується значенням коефіцієнта кореляції $R^2 = 0,996$.

Між витратами на іноваційно-інвестиційну діяльність та величиною чистого доходу підприємства існує суттєвий зв'язок, що відповідає поліноміальній функціональній залежності з коефіцієнтом $R^2 = 0,61$ (рис. 3.2).

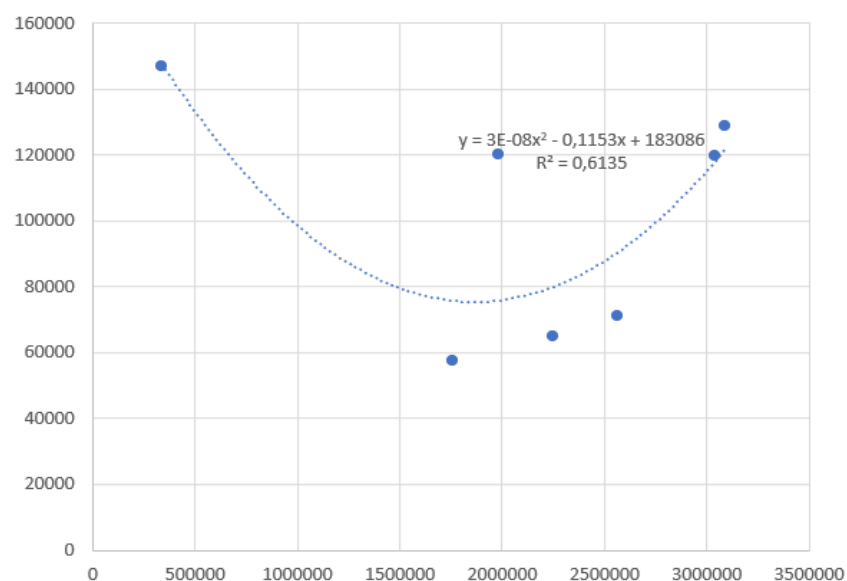


Рис. 3.2. Графік поліноміальної залежності за параметрами регресії $y(x2)$

Між логістичним и витратами та додатковими витратами від порушення термінів та умов поставок і величиною чистого доходу підприємства існує суттєвий зв'язок, що відповідає поліноміальній функціональній залежності з коефіцієнтом $R^2 = 0,737$ (рис. 3.3).

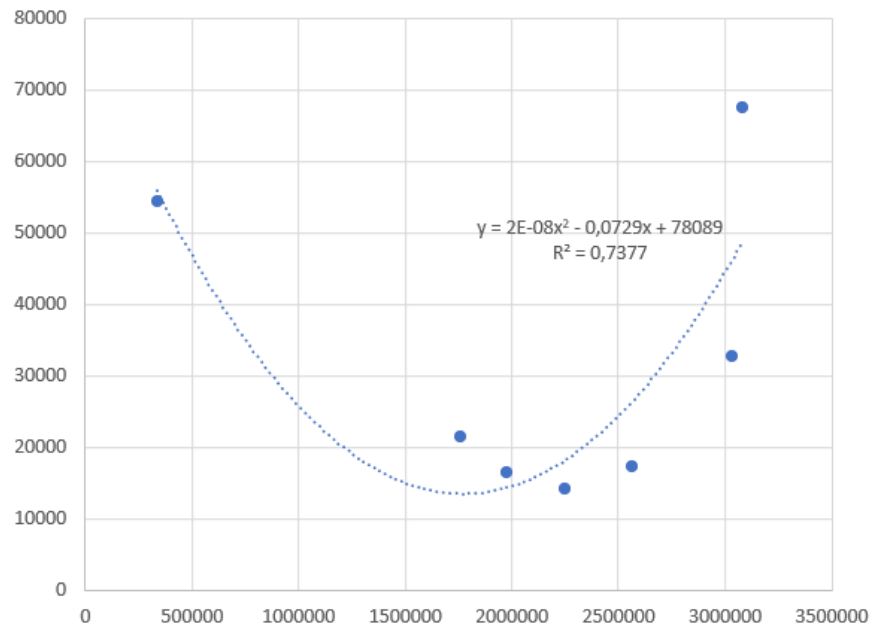


Рис.3.3. Графік поліноміальної регресії за параметрами регресії $y(x)$

3.2. Рекомендації щодо підвищення ефективності управління прибутком на основі впровадження

Система управління прибутком підприємства – це сукупність відокремлених, але взаємопов'язаних між собою елементів, спільна дія яких спрямована на максимізацію прибутку, зростання рентабельності фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання, забезпечення стабільності його функціонування з урахуванням зміни внутрішнього та зовнішнього середовища. В загальному вигляді ефективну схему управління прибутком підприємства в умовах деструктивних процесів в економіці країни можна представити у вигляді (рис.3.4.)

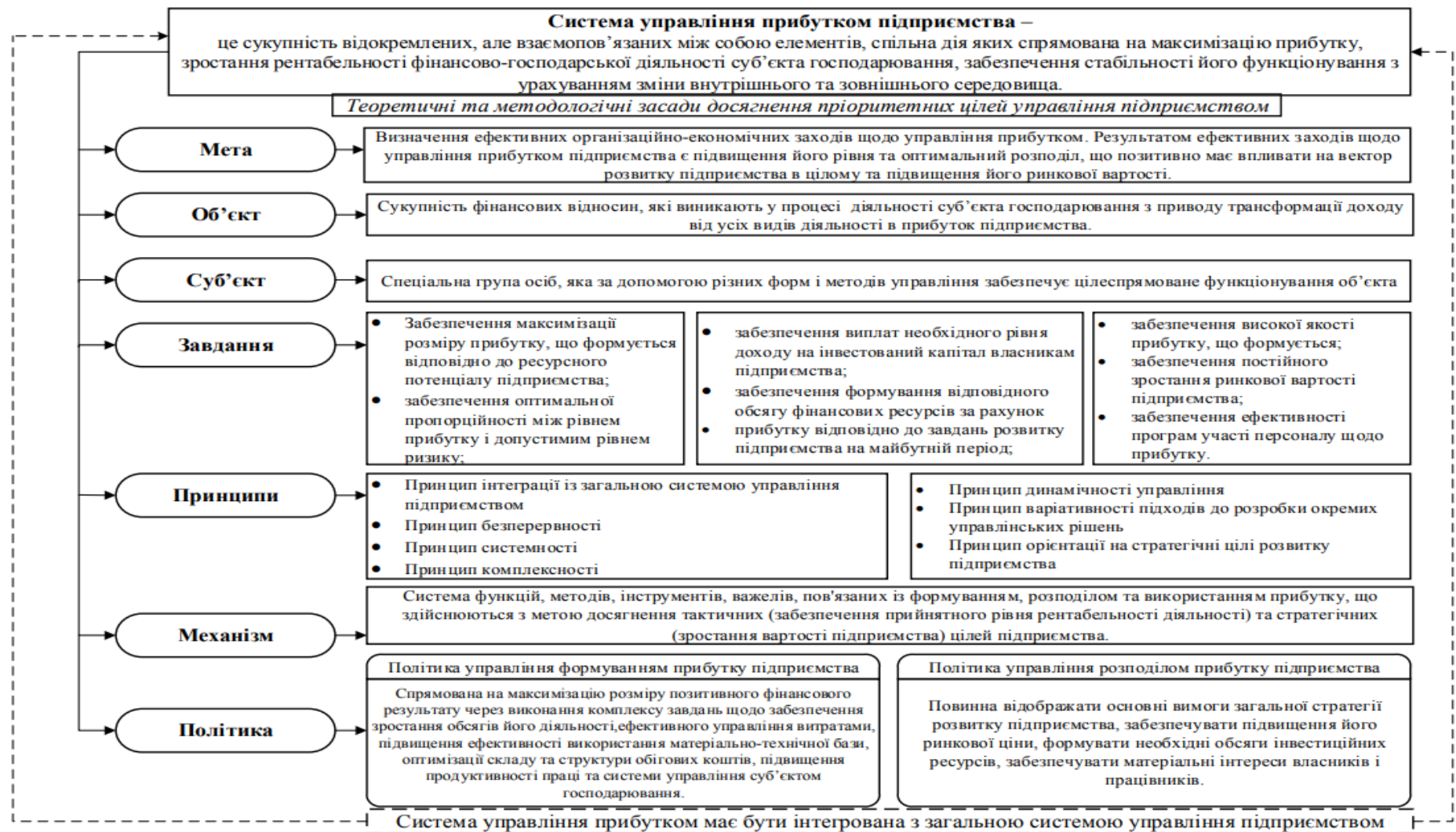


Рис. 3.4. Система управління прибутком фармацевтичного підприємства в умовах дестабілізаційних процесів в економіці

Мультиколінаерний зв'язок між факторами обсягу продажів продукції та логістикою підприємства дозволяє об'єктивно визначити напрями заходів щодо ефективного управління логістичною діяльністю з метою максимізації отримання прибутку в сучасних складних умовах господарювання та з урахуванням нових сучасних трендів цифровізації бізнес-процесів та розвитку ІТ-технологій в економіці (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

Стратегічні рішення щодо управління логістичною сферою підприємства з урахуванням сучасних умов бізнес-середовища

Застосування цифрових платформ в управлінні логістичними процесами	Застосування технології «Інтернету речей»
Створення комплексного інтегрованого середовища на основі автоматизації управління логістичними ланцюгами, підвищення результативності логістичної діяльності	Підвищення ефективності відбуваються завдяки об'єднанню в єдиний цілісний комплекс – середовищу матеріальних потоків підприємства на принципах прозорості, постійного «ріал-тайм» моніторингу, що дозволяє передбачати зміни у ланцюгах постачання та своєчасно управляти ними.
Застосування пронозної аналітики бізнес-процесів в процесах постачання підприємства	Впровадження нових техніко-технологічних можливостей забезпечення логістичних процесів на кожному кроці
Використання штучного інтелекту та Big Data для стратегічного аналізу та прогнозування для своєчасного реагування на несприятливі фактори зовнішнього середовища	Використання дронів та роботів дозволяє вирішити проблему нестачі трудових ресурсів в довгостроковій перспективі.
Впровадження нових форм партнерства в логістичних процесах	Логістика «зворотних потоків» та формування ланцюгів «замкнутого циклу»
Технології цифровізації та інформатизації, нове програмне забезпечення відкриває можливості на кластеризації сформувати прозоре та ефективне поле організаційної взаємодії учасників в логістичних процесах підприємства	Можливості застосування сучасних технічних та програмних розробок підвищують якість фінансового моніторингу при мінімальних витратах часу та грошових ресурсів.

Сучасні дослідники наголошують, що у сучасних складних економічних та геополітичних умовах ведення бізнесу конкуренція виходить за межі конкретних підприємств та фокус зсувається на ефективність побудови ланцюги постачання.

Співпраця компаній у сфері ефективної організації ланцюгів постачання допомагає підвищити ефективність економічної діяльності компанії та забезпечує швидке реагування на мінливе ринкове середовище та потреби стейкхолдерів. Інструментарій щодо формування стійких міжорганізаційних зв'язків та інтеграція інформації спрощують умови прийняття рішень, зменшують вплив факторів ризику. Такими інструментами управління для фармацевтичного підприємства є наступні (рис. 3.5)

Суб'єкти міжорганізаційних відносин	Спільне планування логістичних бізнес-процесів				
	Управління запасами	Управління постачальниками	Планування попиту	Планування асортименту продукції	Планування ресурсів
Постачальник та замовник	CRP, VMI	CRP, VMI, CMI			DCC
Замовник та кінцевий споживач	QR, ECR	ECR	QR, ECR	ECR	
Постачальник, замовник, кінцевий споживач	CPFR	CPFR	CPFR	CPFR	CSRP, EVCM
Пояснення до таблиці					
CRP (Continuous Replenishment Planning) – Безперервне поповнення запасів					
QR (Quick Response) – Система швидкого реагування					
CPFR (Collaborative Planning, Forecasting and Replenishment) – Спільне планування, прогнозування та поповнення запасів					
VMI (Vendor managed inventories) – Запаси, керовані постачальником					
DCC (Demand and Capacity Collaboration) – Взаємодія з управління попитом та потужностями					
CSRP (Customer Synchronized Resources Planning) – Планування ресурсів, синхронізоване з покупцем					
EVCM (Extended Value Chain Management) – Концепція управління збільшенням вартості в ланцюзі постачання					
ECR (Efficient Consumer Response) – Ефективна взаємодія зі споживачами					
CMI (Co-managed Inventory) – Спільно керовані запаси					

Рис. 3.5. Інструменти інтегрованого управління ланцюгами постачання на фармацевтичному підприємстві

Доцільність застосування моделі CPFR пояснюється її перевагами у порівнянні з традиційними методами управління ланцюгами постачання на АТ «Київський вітамінний завод» (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

Порівняння моделі управління CPFR та традиційними методами управління ланцюгом постачання

Традиційні методи управління ланцюгом постачання	Моделі управління CPFR
Окремі плани для постачальника, виробника та роздрібного продавця	Спільні плани, розроблені спільно для постачальника та виробника, виробника та роздрібного продавця, а також постачальника, виробника та роздрібного продавця в тристоронній реалізації
Генерація замовлень на основі історії (відвантаження, продажі на рівні DC або дані POS)	Генерація замовлень на основі прогнозу, використання даних DC/POS, планування просування та інших маркетингових заходів
Реактивна	Проактивна
Орієнтований на виконання	Орієнтований на планування
Обмежується точкою зору інвентаризації та логістики	Включає точки зору інвентаризації, логістики, продажів, маркетингу, закупівель і планування
Мета – скоротити витрати компанії	Мета - зростання доходів торгових партнерів
Пов'язані з управлінням запасами	Більш пов'язані з керуванням категоріями
Працює лише на ефективне поповнення запасів	Працює над просуванням, впровадженням продукту, рівнем запасів і поповненням аж до ефективності полиць
Кілька прогнозів для постачальника, виробника та роздрібного продавця	Єдиний спільний прогноз продажів на основі спільного процесу

Важливим завданням реалізації даної концепції в управлінні логістичною діяльністю на АТ «Київський вітамінний завод» є інтеграція та стратегічна орієнтація всіх учасників певного ланцюга постачання. Така інтеграція дозволяє підвищити показники прибутковості підприємства та стейкхолдерів.

Така співпраця може відбиватися у різних формах (обмін інформацією при плануванні запасів (CPFR) та інвентаризації, що керується постачальником (VMI), електронна співпраця за допомогою систем штучного інтелекту, сучасних інструментів електронної комерції.

ERP-система (enterprise resource planning) – це «програмне забезпечення для планування ресурсів підприємства, що допомагає контролювати внутрішні процеси та приймати важливі рішення щодо розвитку бізнесу в режимі реального часу» [27].

В загальному розумінні ERP – це «модульна комп'ютерна система, призначена для інтеграції основних функціональних сфер бізнес-процесів організації в єдину систему, кожен з модулів відповідальний за конкретну сферу бізнесу: фінанси, виробництво, кадровий облік, маркетинг та продажі, планування, закупівлі, логістика та ін.» (рис. 3.6) [27].



Рис. 3.6. Модулі ERP-системи [6]

«ERP, подібно до центральної нервової системи, збирає сигнали та інформацію з усіх ділянок організму, тобто підприємства» [6]. Дана система спрямована на заміну існуючих функціональних систем, у яких відсутні інтеграція та які працюють ізольовано.

Основні переваги, з точки зору фахівців та розробників модулів системи ERP [6, 19] які є суттєвими для фармацевтичних підприємств наведені нижче.

1.Інтеграція даних з ERP-системами, оскільки ці системи збирають і об'єднують інформацію з усіх куточків компанії в єдину базу даних, тобто всі працівники на різних організаційних рівнях: від менеджерів до працівників - можуть використовувати останні та узгоджені дані в будь-який момент. При цьому немає плутанини через старі дані чи різні версії одного й того самого файлу - усі працюють з однією і тією ж актуальною інформацією.

2.Автоматизація повсякденних операцій. Системи ERP значно спрощують виконання повсякденних завдань, таких як опрацювання замовлень, облік запасів, управління проектами та розрахунок заробітної плати. Це не тільки знижує ймовірність помилок, а й підвищує загальну продуктивність. Все робиться швидше й ефективніше, що дає змогу вашій команді зосередитися на важливіших завданнях.

3.Аналітика та звітність. ERP-системи оснащені потужними інструментами для аналізу даних, завдяки яким керівники отримують точні та своєчасні дані для прийняття обґрунтованих рішень. Керівництво легко відстежує все від ефективності продажів до фінансової звітності. Ці інструменти дають змогу не лише отримувати потрібні дані, а й глибоко аналізувати їх, щоб краще розуміти тренди та покращувати ваш бізнес.

4.Оптимізація ресурсів - дані системи допомагають в ефективному плануванні виробничих завдань, управлінні запасами та організації робочої сили.

5. Безпека даних — надають захищений простір обробки даних застрахує фінансові дані та дані працівників підприємства від небажаних загроз.

6. Оптимізація ресурсів - дані системи дозволяють ефективно ставити виробничі плани, управляти запасами та трудовими ресурсами.

7.Підтримка стратегічного планування - аналітичні можливості ERP полегшують процес оцінювання бізнес-продуктивності та розроблення довгострокових стратегій.

8. Модульна структура - ERP-системи являють собою набір модулів, кожен з яких відповідає за конкретну сферу діяльності, таку як фінанси, виробництво, CRM або HR. Компанії можуть налаштовувати ці системи під свої потреби, вибираючи відповідні модулі.

9. Масштабованість систем - розробка ERP-систем враховує необхідність їхньої адаптації до мінливих умов бізнесу різного розміру, забезпечуючи гнучкість у розширенні їхнього функціоналу відповідно до зростання і змін підприємства.

У разі позитивного ставлення до пропозиції впровадження CRM-системи на підприємстві АТ «Київський вітамінний завод» та оцінки можливих ризиків доцільно спрогнозувати, який економічний ефект матиме реалізація даного проєкту. На основі даного пункту керівник організації робить висновок щодо доцільності запуску роботи з впровадження CRM-системи на підприємстві. За методикою аналізу доцільності інвестиційних проєктів розраховуємо чистий дисконтований дохід, який показує доходи (збитки) інвестора при інвестуванні проєкту у відповідності до зміни вартості грошей у часі [37]. Щоб оцінити прибуток проєкту, необхідно насамперед провести розрахунок загального обсягу інвестицій в проєкт. Прямі витрати на проєкт складаються з витрат програмне забезпечення та витрат на персонал, представлених в таблиці. 3.4.

Обґрунтування доцільності прийняття зазначеного проєкту впровадження CRM-системи на АТ «Київський вітамінний завод» здійснюється за допомогою показників чистого дисконтованого доходу, строку окупності та індексу прибутковості (табл. 3.5).

При ставці дисконтування 20% проєкт почне приносити прибуток через 1,5 року після початку його реалізації. Індекс дохідності дорівнює 2,25, що означає, що з кожної вкладеної в цей проєкт гривні, прибуток становитиме 2,25 грн. Чистий дисконтований дохід проєкту (NPV) дорівнює 465367 грн., що означає, що проєкт приносить прибуток та прокриває всі вкладені у нього кошти.

Таблиця 3.4

Розрахунок витрат на трудові ресурси проєкту на АТ «Київський
вітамінний завод»

Назва трудового ресурсу	Тривалість роботи, год.	Вартісна ставка, грн/год.	Вартість виконання, грн
Аналітичний відділ	102	154,90	15 800
Логіст	240	86,25	20 700
Менеджер проєкту	220	145,45	32 000
Помічник менеджера	240	77,08	18 500
Програміст, спеціаліст ІТ	120	250	30 000
Фінансист	130	195,0769	25 360
Юрист	48	37,5	1800
HR-спеціаліст	48	322,9167	15 500
Консультант CPFR	130	294,6	38 300
Консультант CRM	160	275	44 000
Маркетолог	112	160	17 920
Усього	-	-	259 880

Таблиця 3.5

Показники економічної доцільності проєкту впровадження CRM-
системи на АТ «Київський вітамінний завод»

Показник	2024 (поточний)	2025 (прогноз)	2026 (прогноз)	2027 рік (прогноз)	2028 (прогноз)
Економія витрат на персонал за рахунок оптимізації бізнес-процесу «Взаємодія з клієнтом»	3 027 грн/1 контракт				
Прогнозна кількість отриманих нових контрактів, од.	160	200	160	130	80
Дохід від оптимізації, грн	129000	286000	243000	20000	152250
Інвестиції в проєкт	259880 грн				
Ставка дисконтування	20%				
Дисконтований грошовий потік, грн	56 630,4	77410,6	111 632,7	98 474,1	98 047,2
Сума потоків	750370				
Дисконтовані платежі	-130880,0	238333,3	168750,0	115740	73423
Чистий дисконтований дохід (NPV)	465367 грн				
Індекс прибутковості проєкту (PI)	2,25				
Дисконтований термін окупності (DPP)	1,5 роки				

Висновки до розділу 3

З метою аналізу впливу зовнішнього нестабільного середовища на діяльність досліджуваного підприємства запропоновано поділ факторів на групи: економічні, соціальні, політичні та технологічні з подальшою деталізацією у кожній групі.

За допомогою методів кореляційно-регресійного аналізу визначено фактори зовнішнього середовища, які впливають на величину отриманого прибутку підприємства за 2019-2023 рр. Результати показали, що тісний зв'язок між результуючим показником (прибуток підприємства) та спостерігаються у наступних факторів: обсяг продажу, витрати на інноваційно-інвестиційну діяльність, витрати логістичні та від порушення термінів та умов поставок та рекламацій.

Запропоновано загальну схему управління прибутком фармацевтичного підприємства та відповідні заходи щодо підвищення ефективності управління прибутком в умовах деструктивних процесів в економіці країни – управління ланцюгами поставок за допомогою інтегрованих інструментів та моделі ERP-системи та окремого її CRM-модуля. Обґрунтовано переваги її застосування для фармацевтичних підприємств та розраховано витрати щодо реалізації запропонованого заходу. На основі розрахунку показників доцільності інвестування в даний проект доведено його економічну доцільність прийняття за показником чистого дисконтованого доходу 465367 грн. (при нормі дисконтування 20%) та індексом доходності вище за одиницю (індекс проекту 2,25). Строк окупності складає 1,5 роки, що є додатковим аргументом на користь прийняття проекту впровадження CRM-системи на АТ «Київський вітамінний завод», адже нестабільність та мінливість зовнішнього середовища вимагає швидкого досягнення результату за вкладеними ресурсами.

ВИСНОВКИ

В ході дослідження вирішено розв'язано наступні наукові завдання.

1. Досліджено економічну сутність та функції прибутку підприємства, визначено, що прибуток незважаючи на його поширене використання в економічній сфері, є складною категорією, що не тільки відбиває сумарну кількість отриманих в результаті господарської діяльності, грошових сум, а й відображає ефективність управління всіма важливими для підприємства сферами його «інтересів». Величина прибутку є відображенням спроможності підприємства своєчасно реагувати на зміни у зовнішньому середовищі, тому прогнозування прибутку має здійснюватися за допомогою моделей адаптивного прогнозування.

2. Доведено, що в умовах мінливого зовнішнього середовища особливе значення має не лише наявність прибутку, а і його величина, яка є по суті джерелом задоволення потреб підприємства (бути фінансово-стійким, розраховуватися за зобов'язаннями, мотивувати персонал, впроваджувати нові технології, бути інвестиційно привабливим, підтримувати конкурентоспроможність тощо).

3. Зазначено, що, управління прибутком фармацевтичного підприємства повинно бути науково-обґрунтованим, враховувати специфічні галузеві особливості, а також вплив факторів зовнішнього середовища, бути оптимально спланованою з урахуванням дій ризик-факторів.

4. Проаналізовано результати господарської діяльності АТ «Київський вітамінний завод» та його фінансові показники за 2019-2023 рр., визначено показники її рентабельності, а також показники структури доходів і витрат, фінансової стійкості та ділової активності, визначено негативні тенденції у зміні даних показників, що пов'язано із впливом факторів нестабільного зовнішнього середовища та деструктивних процесів в економіці країни та політичному її середовищі.

5. За допомогою методу експертної оцінки проведено аналіз ключових факторів зовнішнього бізнес-середовища та визначено найбільші за характером та ймовірністю ризику діяльності, серед яких кон'юнктура та характер споживання на фармацевтичному ринку внаслідок падіння купівельної спроможності населення, а також ризику логістики та виконання контрактів із стейкхолдерами, та геополітичні ризику.

6. За допомогою побудови кореляційно-регресійної моделі виявлено фактори нестабільного макросередовища, які чинять найбільший вплив на величину отриманого прибутку підприємства АТ «Київський вітамінний завод» за 2019-2023 рр.: обсяги продажу, витрати на інноваційно-інвестиційну діяльність, витрати логістичні.

7. Запропоновано загальний алгоритм управління прибутком фармацевтичного підприємства. Обґрунтовано переваги та доцільність впровадження на підприємстві моделі ERP-системи та окремого її CRM-модуля.

8. На основі розрахунку показників доцільності інвестування в даний проект доведено його економічну доцільність прийняття за показником чистого дисконтованого доходу, індексу доходності та строку окупності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аранчій В. І., Томілін О. О., Дорогань-Писаренко Л. О. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. Київ : РВВ ПДАУ, 2021. 300 с.
2. Белінська С. М., Крисіна І. О. Управління прибутком підприємства. *Ефективна економіка*. 2022. № 1. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/1_2022/18.pdf (дата звернення: 16.11.23).
3. Боденчук Л., Боденчук С., Нідельчу В. Формування системи управління прибутком підприємства. *Економіка та суспільство*. 2023. № 50. DOI: 10.32782/2524-0072/2023-50-25 (дата звернення: 16.11.23).
4. Вовк О. М. Прибуток та рентабельність як детермінанти розвитку підприємства. *Modern Economics*. 2020. № 21. С. 37–44.
5. Гаватюк Л. С., Пілат А. К. Удосконалення системи управління рентабельністю як умова ефективного функціонування підприємств. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2020. № 2. С. 47–50.
6. Гайбура Ю. А. Аналітичний інструментарій управління фінансовими результатами підприємства в умовах кризи. *Ефективна економіка*. 2021. № 5. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/5_2021/105.pdf (дата звернення: 16.11.23).
7. Жук Н. Аналіз фінансового стану як домінантний індикатор фінансової безпеки підприємств. *Вісник економіки*. 2022. Вип. 4. С. 97–112. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vtneu_2022_4_9 (дата звернення: 16.11.23).
8. Капустинська К. Девальвація вдарила по ринку ліків в Україні: що змінилося (Інфографіка) <https://ukr.segodaya.ua/economics/business/devalvaciya-udarila-po-rynkulekarstv-v-ukraine-hto-izmenilos-infografika-692417.html> (дата звернення: 16.11.23).
9. Київський вітамінний завод : офіційний сайт. URL: <https://www.vitamin.com.ua/ua/> (дата звернення: 16.12.23).

10. Ковальчук Т. М., Вергун А. І. Аналіз фінансового стану підприємств за видами економічної діяльності. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки*. 2020. Вип. 38. С. 96–99.

11. Ларіонова К., Капінос Г. Механізм управління прибутком підприємства. *Modeling the development of the economic systems*. 2022. № 1. С. 120–128. DOI: 10.31891/mdes/2022-3-14 (дата звернення: 16.12.23).

12. Могилова А. Ю. Сучасний стан та перспективи дистрибуції на фармацевтичному ринку України. *Ефективна економіка*. 2021. №1 http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/1_2021/4.pdf (дата звернення: 19.10.2023).

13. Мордань Є. Ю., Малиш Д. О., Рябуха А. Ю. Теоретичні основи системи управління прибутком підприємства. *Інфраструктура ринку*. 2020. Вип. 40. С. 384–391.

14. Набатова Ю. А., Малачевська К. О. Автоматизація аналізу та прогнозування фінансових результатів підприємства. *Ефективна економіка*. 2020. № 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8405> (дата звернення: 21.12.23).

15. Нагорна І. В., Бондаренко В. О. Облік і аналіз фінансового результату в системі управління підприємством. *Ефективна економіка*. 2021. № 11. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/11_2021/105.pdf (дата звернення: 21.12.23).

16. Ногіна С. В. Шляхи вдосконалення формування і розподілу прибутку. *Економічний аналіз*. 2021. № 8. С. 283–286.

17. Огляд інфляції : офіційний сайт Міністерства Економіки України. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=ukUA&tag=OgliadInfliatsii&showArchive=true&date=01.11.2021> (дата звернення: 22.10.2022).

18. Павлюк І. О. Управління прибутком підприємства в умовах сьогодення. *Вісник Хмельницького національного університету: Економічні науки*. 2020. № 1. С. 84–88.

19. Прокопович Л., Бурлан С. Розвиток методичних підходів щодо управління фінансовими результатами підприємства. *Економіка та суспільство*. 2023. № 47. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-47-79> (дата звернення: 22.10.2022).

20. Радова А. Є. Сучасні методи мотивації персоналу організацій. *Світ педагогіки та психології*. 2021. № 2 (55). С. 50–55.

21. Річні звіти щодо діяльності АТ «Київський вітамінний завод» за 2019 р. URL: <https://vitamin.com.ua/ua/Information/report/report2019/> (дата звернення: 12.12.2023).

22. Річні звіти щодо діяльності АТ «Київський вітамінний завод» за 2020 р. URL: <https://vitamin.com.ua/ua/Information/report/report2020/> (дата звернення: 12.12.2023).

23. Річні звіти щодо діяльності АТ «Київський вітамінний завод» за 2021 р. URL: <https://vitamin.com.ua/ua/Information/report/report2021/> (дата звернення: 12.12. 2023).

24. Річні звіти щодо діяльності АТ «Київський вітамінний завод» за 2022 р. URL: <https://vitamin.com.ua/ua/Information/report/report2022/> (дата звернення: 12.12.2023).

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

26. Сметанюк О. А., Причепа І. В., Білоконь Т. М. Особливості аналізу фінансового стану підприємства в умовах обмежених обсягів інформаційного забезпечення. *Ефективна економіка*. 2022. № 9. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2022_9_22 (дата звернення: 19.10.2023).

27. Сябер Є. О. Фактори формування прибутку підприємства. *Молодий вчений*. 2018. № 6 (2). С. 431–435.

28. Томчук О. Ф., Томчук В. В. Роль звіту про фінансові результати в інформаційному забезпеченні аналізу фінансового стану підприємства. *Інфраструктура ринку*. 2018. № 17. С. 462–470.

29. Kanavos P., Vogler S., Schurer W. The Pharmaceutical Distribution Chain in the European Union: Structure and Impact on Pharmaceutical Prices. 2011. URL: <https://www.researchgate.net/publication/265988328> (Date of access: 22.10.2021).

30. Martseniuk O., Ruda O. Financial mechanism in the system of economic vectors of development of Ukraine. Economic and legal principles of economic growth in the post-crisis period : collective monograph. Pasichnyk Yu., Lyashenko V., Radchenko O., Sukach O. / ed. by Doctor of Economics Sciences, Prof. Yu. Pasichnyk . Shioda GmbH, Steyr, Austria. 2021. Section IV. P.72–96.

31. Pharma E-Commerce Market in Europe by Product and Geography - Forecast and Analysis 2021-2025. Technavio. June 2021. URL: <https://www.technavio.com/report/pharma-e-commerce-market-in-europe-industry-analysis> (Date of access: 22.10.2021).

32. The Pharmaceutical Industry in Figures. The European Federation of Pharmaceutical Industries URL: <https://efpia.eu/publications/downloads/efpia/2018-the-pharmaceutical-industry-in-figures/> (Date of access: 22.10.2021).

ДОДАТКИ



Національний фармацевтичний університет

Кафедра управління та забезпечення якості у фармації

III Науково-практична інтернет-конференція з міжнародною участю
“Актуальні проблеми якості, менеджменту і економіки
у фармації і охороні здоров'я”



СЕРТИФІКАТ УЧАСНИКА № 116

Ляшенко Г.

брав(ла) участь у роботі круглого столу “Інтеграція якості, лідерства та ефективності у менеджменті охорони здоров'я та фармації” за програмою обсягом

6 годин / 0,2 кредита ЄКТС

19 січня 2024 року, м. Харків

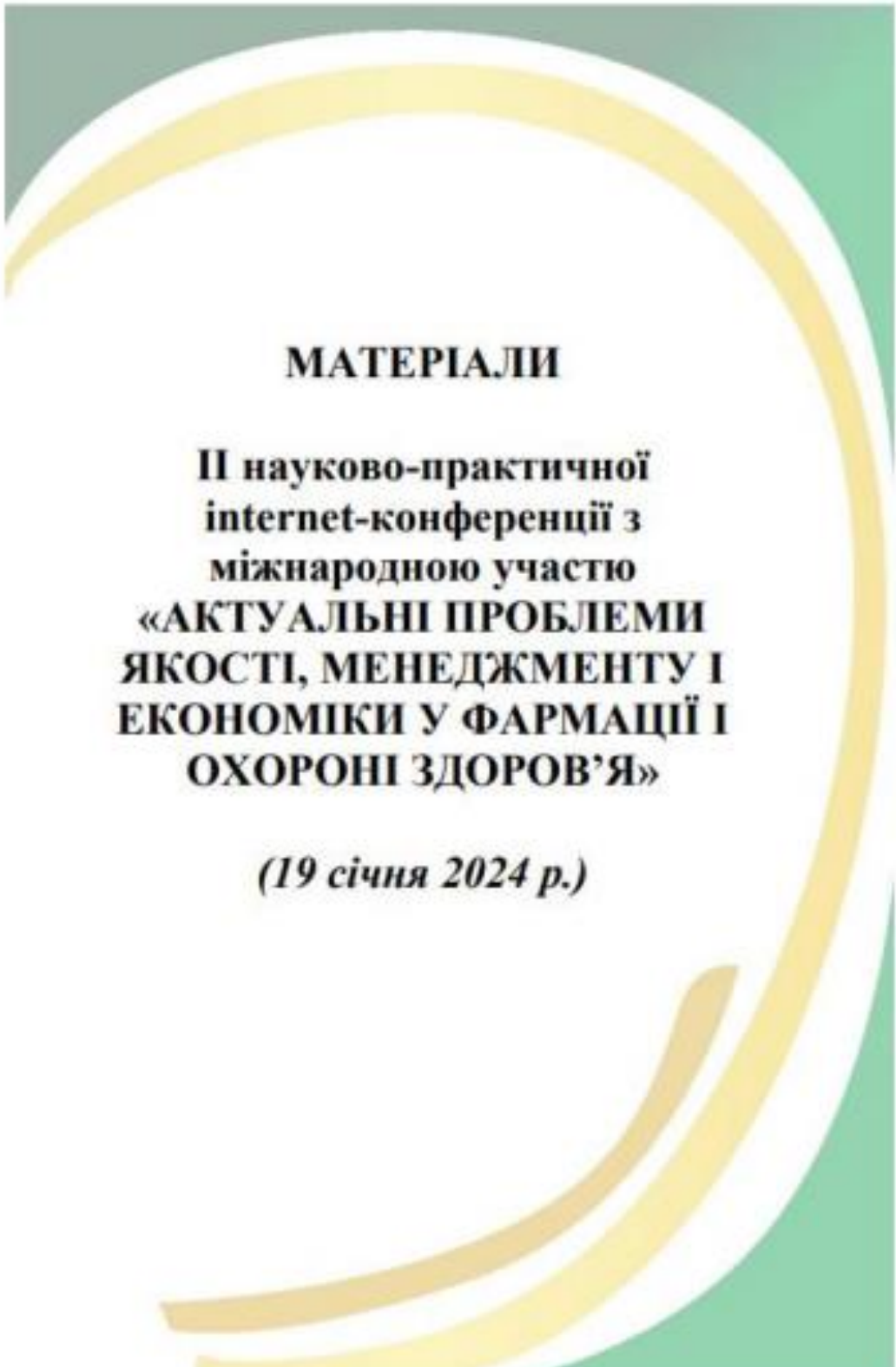
Досягнуті результати навчання:

використання у професійній діяльності знань щодо сучасних підходів менеджменту якості та управління соціально-економічними процесами в закладах охорони здоров'я та фармацевтичних організаціях, а також формування розвитку лідерських навичок у керівників

В.о. Ректора Національного
фармацевтичного університету



Алла КОТВИЩКА



МАТЕРІАЛИ

**II науково-практичної
internet-конференції з
міжнародною участю
«АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ
ЯКОСТІ, МЕНЕДЖМЕНТУ І
ЕКОНОМІКИ У ФАРМАЦІЇ І
ОХОРОНІ ЗДОРОВ'Я»**

(19 січня 2024 р.)



*Міністерство охорони здоров'я України
Міністерство освіти і науки України
Національний фармацевтичний університет
Кафедра управління та забезпечення якості у
фармації*



МАТЕРІАЛИ

**II науково-практичної internet-конференції з міжнародною участю
«АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЯКОСТІ, МЕНЕДЖМЕНТУ І
ЕКОНОМІКИ У ФАРМАЦІЇ І ОХОРОНІ ЗДОРОВ'Я»
(19 січня 2024 р.)**



MATERIALS

**of II scientific and practical internet-conference
with international participation
«ACTUAL PROBLEMS OF QUALITY, MANAGEMENT,
AND ECONOMY IN PHARMACY AND HEALTH CARE»
(19 January 2024)**

Харків

2024

УДК 330.101:615.1

Редакційна колегія:

Головний редактор:

проф. Крутських Т.В.

Члени редакційної колегії:

проф. Посилкіна О.В., проф. Літвінова О.В.

Ресстр з'їздів, конгресів, симпозіумів та науково-практичних конференцій: реєстраційне свідоцтво № 589 від 11.12.2023 р.

Актуальні проблеми якості, менеджменту і економіки у фармації і охороні здоров'я: матер. II міжнарод. наук.-практ. internet-конференції з міжнар. участю, Харків, 19 січня 2024 / ред. кол.: Т.В. Крутських, О.В. Посилкіна, О.В. Літвінова, Харків : НФаУ, 2024. – 515 с.

Actual problems of quality, management, and economy in pharmacy and health care: materials of II scientific and practical internet-conference with international participation. January 19, 2024 / ed. board. : T.V. Krutskikh, O.V. Posilkina, O.V. Litvinova, Kharkiv : NUPh, 2024. – 515 p.

Збірник містить матеріали II науково-практичної конференції, які присвячені обговоренню наукових та практичних проблем управління якістю і менеджменту в фармації і охороні здоров'я; визначенню напрямів удосконалення господарської й інноваційної діяльності підприємств (організацій, закладів) у ринковій економіці, підготовки сучасних кадрів із залученням вчених, фахівців-практиків, викладачів навчальних закладів та дослідників, докторантів, аспірантів, підприємців з України та зарубіжжя.

Матеріали подаються мовою оригіналу

За достовірність матеріалів відповідальність несуть автори

Демченко Н.В., Ляшенко Г.Р.

Національний фармацевтичний університет, м. Харків

Прибуток та його роль у забезпеченні соціально-економічного розвитку підприємства

economica@nuph.edu.ua

Вступ. Отримання прибутку та його максимізація в сучасних умовах господарювання стають можливими не тільки за рахунок збільшення обсягів виробництва та продажу, але й на основі певних соціальних факторів ініціативи, творчості і новаторства в господарській діяльності, впровадження нових підходів до організації праці та менеджменту. Саме тому важливо приділити увагу управлінню прибутком в контексті соціально-економічного розвитку підприємства та посилення його конкурентних переваг на ринку.

Мета - розгляд категорії «прибуток підприємства», а також виявлення його ролі в соціально-економічному розвитку підприємства.

Матеріали та методи: теоретичне узагальнення – для вивчення теоретичних основ економічної сутності прибутку; аналіз та синтез – для обґрунтування складу показників оцінки ефективності діяльності підприємства; системний підхід – для визначення характеру взаємозв'язків між різними критеріями оцінювання.

Результати. Вивчення сучасних наукових та методологічних підходів до визначення економічної природи та сутності прибутку, факторів, які на нього впливають та особливостей формування і розподілу дозволяє визначити особливостей прибутку в системі економічних категорій.

Прибуток вважають найважливішим критерієм ефективного функціонування будь-якого підприємства, який характеризує остаточний результат усіх видів діяльності і є формою приросту активів його власників [3]. Значення прибутку проявляється в тому, що у його величині відображаються головні аспекти діяльності господарюючого суб'єкта, що пов'язані з технологією і організацією процесу виробництва, системою управління,

специфікою діяльністю. Це, в свою чергу, має впливати на якість та обсяг виготовленого продукту, ціноутворення та рівень собівартості тощо.

Таким чином, прибуток можна вважати рушійною силою сучасного механізму ринкового господарювання та головним і важливим джерелом соціально-економічного розвитку підприємства. Посилення ролі прибутку обумовлено також особливістю системи розподілу, яка тісно пов'язана із підвищенням зацікавленості власників та робітників у збільшенні частини прибутку, яка залишається в розпорядженні підприємства й використовується як джерело фінансування розвитку, в тому числі, і соціального, а також на матеріальне заохочення працівників відповідно до якості затраченої праці.

Прибуток можна вважати базою для економічного обґрунтування доцільності прийняття управлінських рішень та одним із критеріїв раціонального вибору варіанту здійснення підприємницької діяльності, оскільки саме прибуток є інтегральним підсумком процесу виробництва, який залежить від різноманітних факторів (рівня собівартості, споживчої цінності та обсягів випуску продукції, продуктивності труда, рівня використання виробничих фондів, стану ринкової конкуренції, співвідношення пропозиції та попиту і т. ін.).

Науковцями доведено, що економічний розвиток підприємства неможливий без соціального складника. Соціальний розвиток підприємства передбачає не лише формування позитивного клімату в трудовому колективі, ефективної команди, чітких правил та норм поведінки на підприємстві, але і запровадження соціальної відповідальності підприємства. Працівники розуміють, що прибуткова діяльність підприємства є запорукою їх стабільності: вчасного отримання заробітної плати, отримання додаткових виплат (надбавок, премій тощо). Одним із важливих факторів зростання прибутку підприємства є його працівники (трудові ресурси) . Саме від них залежать обсяги випущеної продукції, її якість, сучасність та доцільність, а також обсяги реалізованої продукції. Тому прибуток є найбільш узагальнюючим показником фінансових (або навіть фінансово-економічних) результатів діяльності підприємства та

соціально-економічних. Останні складова відбивається у відносних показників ефективності застосування людської праці, експлуатації основних фондів, обігу оборотних коштів, використання капітальних вкладень, ефективності витрат матеріальних ресурсів (різні види рентабельності).

Прибуток впливає на реалізацію різних програм розвитку підприємства, завдяки прибутку підприємство має змогу розширити своє виробництво та виробничі потужності, внаслідок чого можуть значно скоротитись фінансові та часові витрати на виробничий процес та підвищиться якість продукції.

Висновки. Прибуток є важливою фінансовою категорією, що відображає ефективність господарської діяльності підприємства, характеризує обсяг і якість виробленої продукції, стан продуктивності праці тощо. Забезпечення ефективності функціонування підприємства залежить від ефективного управління його соціально-економічним розвитком, яка відкриє можливості підвищити прибуток від діяльності, покращити ділову репутацію та створити позитивний імідж, позитивний клімат у колективі та ефективну робочу команду. Лише те підприємство може зайняти високі конкурентні позиції на ринку, яке розуміє чіткий та логічний взаємозв'язок між економічним і соціальним розвитком, а також необхідність стратегічного планування.

Перелік використаних джерел:

1. 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.
2. Тульчинська С. О., Бершадська І. І., Методи управління прибутком підприємства. *Сучасні проблеми економіки і підприємництва*. 2017. № 20. С. 181–188
3. Шакун І.В. Теоретико-методологічний аналіз підходів до визначення соціально-економічного розвитку підприємства / І.В. Шакун // Сучасні інноваційно-інвестиційні механізми розвитку національної економіки: матеріали IV Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції, 26 жовтня 2017 р. – Ч. 2. – Полтава: ФОП Пусан А.Ф., 2017. – С. 161–163.



МІНІСТЕРСТВО ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ ФАРМАЦЕВТИЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
КАФЕДРА СОЦІАЛЬНОЇ ФАРМАЦІЇ



IX Міжнародна науково-практична
дистанційна конференція
«СОЦІАЛЬНА ФАРМАЦІЯ:
СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ»

СЕРТИФІКАТ УЧАСНИКА №53

Ляшенко Г.Р.

брав(ла) участь у круглому столі
«Актуальні питання соціальної фармації»
за програмою обсягом 7 годин / 0,2 кредити ЕКТС

Досягнуті результати навчання:
використання у професійній діяльності знань основних принципів
концепції соціальної фармації як складової ефективної сфери охорони
здоров'я, а також особливостей нормативно-правового регулювання
фармацевтичного забезпечення населення

В.о. ректора Національного
фармацевтичного університету,
доктор фармацевтичних наук,
професор, Заслужений діяч
науки та техніки України



Алла КОТВИЦЬКА

Проректор з науково-
педагогічної роботи НФаУ,
доктор фармацевтичних
наук, професор

Інна ВЛАДИМИРОВА

Завідувачка кафедри
соціальної фармації НФаУ,
кандидат фармацевтичних наук,
доцент

Аліна ВОЛКОВА

м. Харків,
25 квітня 2024 р.



МІНІСТЕРСТВО ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ ФАРМАЦЕВТИЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
КАФЕДРА СОЦІАЛЬНОЇ ФАРМАЦІЇ



«СОЦІАЛЬНА ФАРМАЦІЯ: СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ»

МАТЕРІАЛИ
ІХ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ
КОНФЕРЕНЦІЇ

25 квітня 2024 року



Харків
НФаУ
2024

Редакційна колегія: проф. А. А. Котвіцька (голова), проф. І. М. Владимірова, доц. А. В. Волкова, доц. Ю. В. Корж, доц. І. О. Сурікова, асист. А.А. Ноздріна

*Посвідчення Українського інституту науково-технічної експертизи та інформації
№ 603 від 11 грудня 2023 р.*

Соціальна фармація: стан, проблеми та перспективи :
С 69 матер. IX Міжнар. наук.-практ. конференції (25 кв. 2024 р., м. Харків) / ред. кол.: А. А. Котвіцька та ін. – Х.: НФаУ, 2024. – 290 с.

Збірник містить матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Соціальна фармація: стан, проблеми та перспективи», в яких розглянуті питання щодо сучасного стану впровадження концепції соціальної фармації як складової ефективної сфери охорони здоров'я; особливостей нормативно-правового регулювання фармацевтичного забезпечення населення та тенденцій управління фармацевтичним сектором сфери охорони здоров'я; перспектив та розвитку соціально-ефективних механізмів забезпечення доступності фармацевтичної допомоги населенню; раціональної фармакотерапії як головного елементу ефективного та безпечного фармацевтичного забезпечення населення; сучасного стану діджиталізації та інформаційного забезпечення сфери охорони здоров'я; соціальних тенденцій менеджменту та маркетингу у фармації та соціальної відповідальності бізнесу в фармації; фармакоеконімічного аналізу схем лікування соціально-небезпечних захворювань; організації фармацевтичної допомоги в умовах надзвичайних ситуацій; соціально-психологічних та морально-етичних аспектів фармацевтичної діяльності в сучасних умовах; історичних аспектів медицини та фармації; викладання організаційно-економічних дисциплін у закладах вищої медичної та фармацевтичної освіти в умовах воєнного стану.

Матеріали подаються мовою оригіналу.

За достовірність матеріалів відповідальність несуть автори.

Редколегія не завжди поділяє погляди авторів.

ЗМІСТ

СТАТТІ КОНФЕРЕНЦІЇ

РЕЗУЛЬТАТИ ОЦІНКИ АКТУАЛЬНОСТІ ЗНАНЬ ФАРМАЦЕВТИЧНОГО
ПРАВА ТА ЗАКОНОДАВСТВА ЗДОБУВАЧАМИ ВИЩОЇ ОСВІТИ
НАЦІОНАЛЬНОГО ФАРМАЦЕВТИЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Котвіцька А.А., Волкова А.В., Корж Ю.В., Овакімян О.С., Болдарь Г.Є.,
Сурікова І.О. 13

THE PHARMACIST'S VIEW REGARDING THE SERVICES PROVIDED TO
THE DRUG CONSUMER

Stela Adauji, Anatolie Peschin, Vladimir Safta, Mihail Brumarel, Tatiana
Schiopu, Lucia Sibii, Liliana Dogotari, Valentina Buliga 27

ANALYSIS OF TASKS OF MARKETING COMMUNICATIONS OF
PHARMACIES

Bondarieva I.V., Malyi V.V., Jemmi H. 40

ANALYSIS OF THE FEATURES OF THE ORGANIZATION OF
PHARMACEUTICAL CARE IN THE COUNTRIES OF THE WORLD AND
MOROCCO

Mishchenko V.I., Demchenko N.V., Popova I.A., Bukhir Salma 47

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ФАРМАЦЕВТИЧНОГО ПРАЦІВНИКА
ЯК СПЕЦІАЛЬНОГО СУБ'ЄКТА КРИМІНАЛЬНОГО ПРАВОПОРУШЕННЯ

Болдарь Г.Є., Душа А.А. 57

ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНОГО СТАНУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНТИ-
ПСИХОТИЧНИМИ ПРЕПАРАТАМИ ХВОРИХ НА ПСИХІЧНІ РОЗЛАДИ

Волкова А.В., Сурікова І.О., Корж Ю.В. 62

ПРИБУТКОВІСТЬ ФАРМАЦЕВТИЧНОГО БІЗНЕСУ В КОНТЕКСТІ
СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

Демченко Н.В., Ляшенко Г.Р. 73

ПРИБУТКОВІСТЬ ФАРМАЦЕВТИЧНОГО БІЗНЕСУ В КОНТЕКСТІ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

Демченко Н.В., Ляшенко Г.Р.

Національний фармацевтичний університет, м. Харків Україна

demchenata@ukr.net, galinaliashenko11@gmail.com

Досліджено основну сутність поняття «соціально-економічна відповідальність підприємництва», її мету, форми, інструменти принципи, мотиви та переваги від впровадження. Розглянуто особливості соціальної відповідальності фармацевтичного бізнесу, її складові. Підкреслено, що концепції соціальної відповідальності у професійній фармацевтичній діяльності проявляється безпосередньо у турботі про суспільство, навколишнє середовище, кадровий потенціал підприємства. Доведено, що зростання прибутковості підприємства пов'язана з впровадженням систем соціально відповідального підприємництва, іміджу. Наведено приклади реалізації принципів соціальної відповідальності фармацевтичними підприємствами України під час військового стану.

Ключові слова: соціальна відповідальність, фармацевтичний бізнес, етика, соціальні інтереси, фармацевтична галузь, охорона здоров'я.

Вступ. Сучасний розвиток України та інтеграція у світовий економічний простір вимагає нових підходів до ведення бізнесу, поглядів на соціально-відповідальне підприємництво. Соціальна відповідальність при цьому є одним з інструментів підвищення ефективності діяльності підприємства, його працівників, населення та суспільства. У розвинених країнах світу діяльність бізнесу та урядових інституцій спрямована на соціально значущі цілі – добробут країни, розвиток людини, що проявляється у соціально-відповідальному веденні

бізнесу, конкретних діях, спрямованих на поліпшення добробуту і окремої людини, так і населення країни взагалі [1].

Безумовно, отримання та максимізація прибутку є головною метою підприємництва й зараз, але шляхи та засоби досягнення цього змінюються. З'являються нові форми «соціалізації» бізнесу, що найбільш проявляється у соціальній відповідальності підприємництва, яка зараз активно розвивається не тільки в розвинених країнах, але й в Україні чи країнах з подібною економічною ситуацією. В українську практику ведення бізнесу частіше вводяться поняття «соціально-відповідальне підприємство», «соціальне підприємництво», корпоративна етика та культура, розвиваються нові форми та інструменти самої соціальної відповідальності бізнесу.

Мета – аналіз теоретико-методологічних засад соціальної відповідальності фармацевтичних підприємств, її складових та значення у вирішенні соціальних проблем.

Матеріали та методи досліджень: методи інформаційного пошуку системний аналіз, метод узагальнення, дедукції, індукції, порівняння та історичний метод.

Результати досліджень. Дотримання соціально відповідальної діяльності приносить користь не лише суспільству, а і підприємствам, винагородою за яку є лояльність споживачів та партнерів. Попри очевидні переваги, доброчесність і етика в українському фармацевтичному бізнесі часто залишалися за межами формальних процесів управління.

Неетична поведінка становить ризик для бізнесу й може привести до значних витрат на організаційному рівні. Подібні ризики та витрати включають:

- юридичні санкції – штрафи, відшкодування збитків;
- комерційні наслідки, скажімо, припинення ділових відносин і внесення в чорний список (скасування майбутніх можливостей);
- збиток для репутації бренду та іміджу підприємства.

З іншого боку, етичні методи ведення бізнесу можуть призвести до відчутних бізнес-переваг, як-от доступ до можливостей, призначення пільгових умов (скажімо, внесення в білий список тих постачальників, які докладають значних зусиль задля забезпечення доброчесності), полегшений доступ до ринку, гарна репутація і значна лояльність клієнтів, а також підвищена привабливість для талановитих працівників. Крім того, рівні умови гри та чесна конкуренція створюють сприятливе середовище для інновацій у певній галузі, що є корисним як для бізнесу, так і для його клієнтів, а отже, може принести користь усьому суспільству. Етичні методи ведення бізнесу також приваблюють інші підприємства та призводять до ділового партнерства, що, своєю чергою, істотно підвищує вигоду для обох сторін.

Складовими соціальної відповідальності фармацевтичного бізнесу (СВФБ) сьогодні є: відповідальність перед пацієнтами та споживачами за якість; відповідальність за екологічну безпеку перед місцевим співтовариством; відповідальність за нормотворчу діяльність та сприяння розвитку професійної та вищої освіти; відповідальність перед бізнес-середовищем (перед постачальниками; бізнес-партнерами; інвесторами; податковими та фінансово-кредитними установами; конкурентами), відповідальність перед суб'єктами системи охорони здоров'я (перед лікувальними закладами; перед лікарями, фармацевтами та провізорами); відповідальність перед суспільством, суспільними організаціями та засобами масової інформації; відповідальність персоналом та профспілками; відповідальність перед акціонерами та власниками, які реалізуються як у вигляді внутрішньої та зовнішньої відповідальності з метою забезпечення сталого соціально-економічного розвитку.

Невіддільною частиною організаційної етики є формування культури доброчесності. Коли корпорація діє етично, вона підтримує формування культури доброчесності, яка мотивує працівників діяти етично в індивідуальному порядку. Цей підхід сприяє змістовному та цілеспрямованому

життю працівників, а відтак – кращому суспільству. Для досягнення такої культури компанія може використовувати моделювання, наставництво та інші види діяльності, які зміцнюють доброчесність, а також застосувати кодекси етики, відповідні правила й положення. Зокрема, щоб створити культуру доброчесності та продемонструвати працівникам, що компанія готова «підкріплювати слова діями», компанія повинна гарантувати, що її система управління ефективністю та система винагородження не суперечитимуть основним цінностям компанії і не підриватимуть їх [1]. Хоча універсальної моделі не існує, кожен бізнес повинен впровадити програму із забезпечення доброчесності та етики в бізнесі, яка виходить за рамки звичайного дотримання правил і норм та сприяє формуванню культури доброчесності. В основі такої програми повинні лежати міцні етичні цінності, і такі цінності необхідно старанно виявляти та розвивати.

Це можна проілюструвати на прикладі. Продавець із транснаціональної фармацевтичної компанії просить лікаря прописувати препарати, вироблені йогою компанією, замість генеричного препарату з такими самими інгредієнтами та дешевшою ціною. Торгового представника не хвилює, що це може спричинити труднощі для незаможного пацієнта. Продавець переконує доктора, пропонуючи йому повністю оплачувану поїздку на закордонний курорт для участі в медичній конференції. Лікар погоджується на таку угоду. Обидва ігнорують етичні вимоги бути чесним щодо пацієнта. Якщо вони не турбуються про пацієнта, це означає, що інші близькі люди також не мають для них значення, і зрештою люди загалом уже не матимуть для них такого ж значення, як до моменту прийняття цього неетичного рішення. Таким чином, надалі їм буде все легше вчинити так само з іншим пацієнтом. Коли пацієнта обманом змушують платити більше за медичну допомогу, оскільки він довіряє лікареві, такий пацієнт зазнає безпосередньої шкоди. Сплативши великі медичні рахунки, пацієнт не може дозволити собі оплатити навчання своїх трьох дітей. Отже, безпосередня шкода, заподіяна

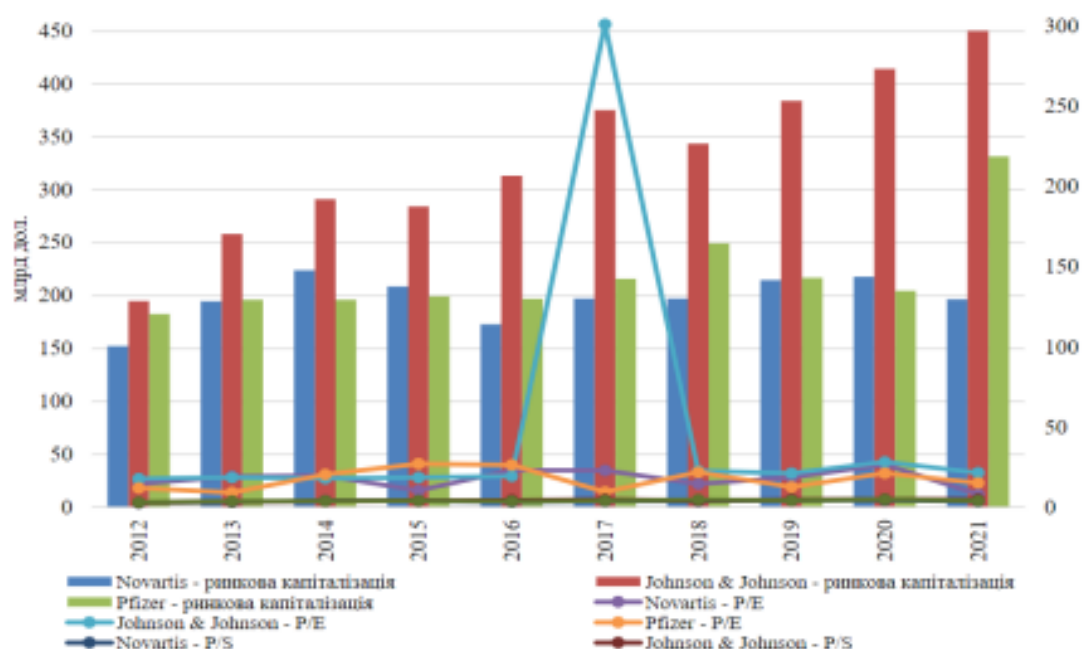


Рис. 2. Динаміка ринкової вартості фармацевтичних підприємств Novartis, Johnson & Johnson та Pfizer за 2012-2022 pp., млрд дол.

До засобів досягнення даних цілей відносяться соціальні бізнес-моделі та ініціативи з нульовим прибутком, програми допомоги пацієнтам та філантропія. Велику роль у функціонуванні моделі СВФБ компанії відіграє прозорість та підзвітність. Для цього Novartis щорічно інформує споживачів та інших стейкхолдерів про свою діяльність, а також коротко-та довгострокові цілі за допомогою прозорості господарської діяльності та розміщення детальних звітів.

Діяльність Johnson & Johnson описує Кредо, створене В. Джонсоном у 1943 р. Компанія зазначає, що відповідальна перед пацієнтами, лікарями та медсестрами, а також батьками й матерями, які користуються її послугами. Тому обов'язком компанії є підтримка належної якості продукції та доступних цін [2]. Підтримка соціальної відповідальності Johnson & Johnson здійснюється на основі програми ESG, мета стратегії включає напрямки: сприяння глобальній справедливості в охороні здоров'я, розширення можливостей працівників, покращення стану навколишнього середовища та стійкий розвиток [3].

пацієнтові, призвела до непрямої шкоди для дітей. Урешті-решт такі вчинки впливають на всю громаду.

Існують різні підходи до дотримання корпоративної соціальної відповідальності компаній у різних країнах світу. Розглянемо деякі з них.

На рис. 1 наведено показники, що характеризують доходність компаній за даними 2001-2022 рр.

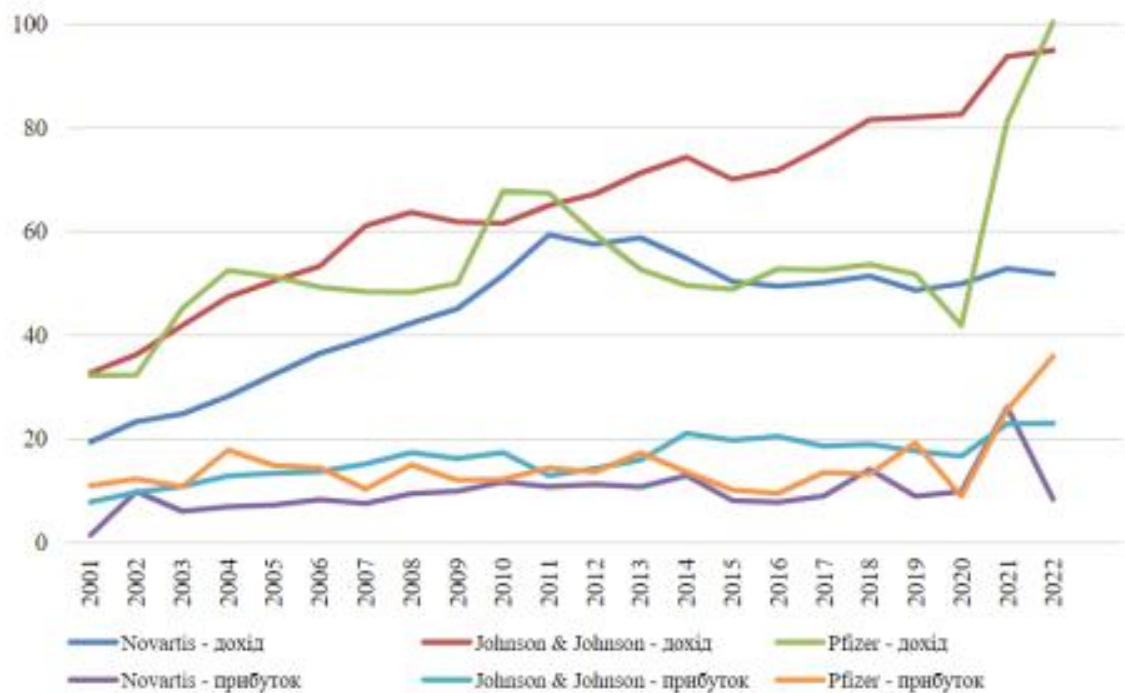


Рис. 1. Динаміка доходності підприємств Novartis, Johnson & Johnson та Pfizer у 2001-2022 рр., млрд дол.

На основі аналізу динаміки ринкової вартості іноземних фармацевтичних компаній (рис. 2) можемо зробити висновок, що доходність підприємств та їх імідж та лояльність до бренду мають пряму залежність, отже спрямування ресурсів на заходи та управлінські рішення щодо підвищення соціальної відповідальності у майбутньому збільшить ринкову вартість компанії.

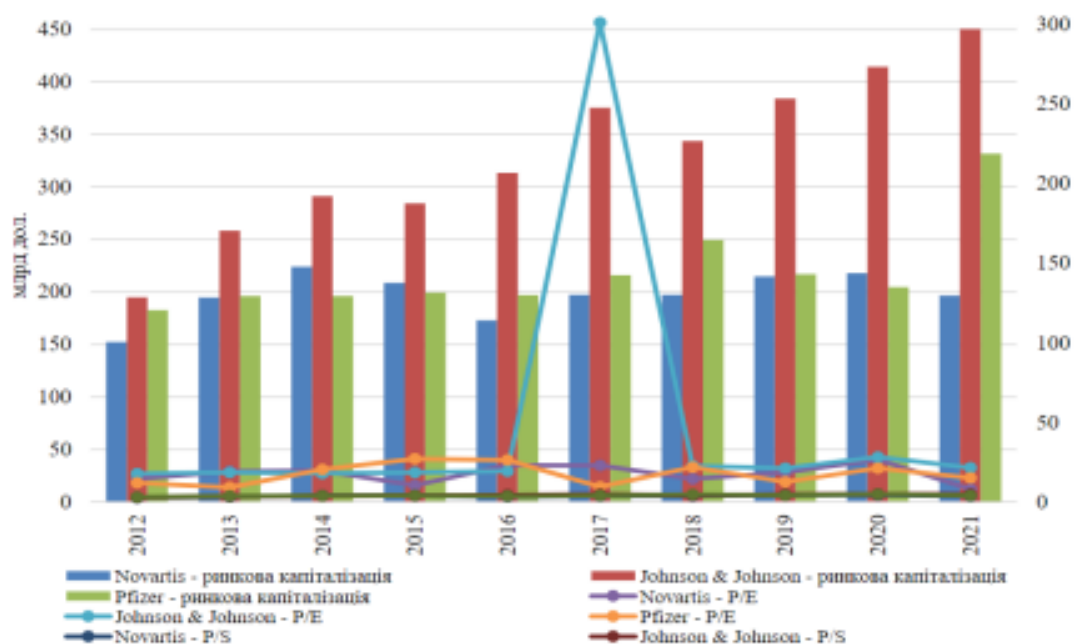


Рис. 2. Динаміка ринкової вартості фармацевтичних підприємств Novartis, Johnson & Johnson та Pfizer за 2012-2022 рр., млрд дол.

До засобів досягнення даних цілей відносяться соціальні бізнес-моделі та ініціативи з нульовим прибутком, програми допомоги пацієнтам та філантропія. Велику роль у функціонуванні моделі СВФБ компанії відіграє прозорість та підзвітність. Для цього Novartis щорічно інформує споживачів та інших стейкхолдерів про свою діяльність, а також коротко-та довгострокові цілі за допомогою прозорості господарської діяльності та розміщення детальних звітів.

Діяльність Johnson & Johnson описує Кредо, створене В. Джонсоном у 1943 р. Компанія зазначає, що відповідальна перед пацієнтами, лікарями та медсестрами, а також батьками й матерями, які користуються її послугами. Тому обов'язком компанії є підтримка належної якості продукції та доступних цін [2]. Підтримка соціальної відповідальності Johnson & Johnson здійснюється на основі програми ESG, мета стратегії включає напрямки: сприяння глобальній справедливості в охороні здоров'я, розширення можливостей працівників, покращення стану навколишнього середовища та стійкий розвиток [3].

Компанія Novartis скеровує свою діяльність і в напрямку забезпечення добробуту та розвитку навичок працівників. Для цього підприємство фінансує програми підвищення кваліфікації та розвитку здібностей працівників, підтримка креативних підходів до рішення проблем та творчий потенціал [4].

Компанія Pfizer зазначає, що її мета полягає в невинному прагненні до проривів, які змінюють життя пацієнтів [5]. Щодня компанія впроваджує інновації, щоб зробити світ здоровішим. Соціальна відповідальність компанії базується на дотриманні принципів ESG, які передбачають визнання впливу екологічних проблем на суспільство та громадське здоров'я.

Фармацевтичний бізнес крупних національних підприємств також орієнтований на СВФБ (ПАТ «Фармак», ФФ «Дарниця», «Артеріум», ФК «Юрія-фарм», «Індар»), але це скоріше є винятком.

Компанія «Дарниця» співпрацює з благодійними фондами аптечної мережі АНЦ «Місто добрих справ», «Адресна допомога дітям» та «ДП Гарна Україна», а також із ГО «Землячки», яка опікується жінками на війні. Задля підтримки культури та прогресивної освіти «Дарниця» вже протягом семи років допомагає Українському католицькому університету, передаючи кошти для викладацьких та студентських стипендій. У воєнний період «Дарниця» власним коштом імпортувала в Україну стратегічний гемостатик Celox, що є необхідним для армії: 10 тис. упаковок цього кровоспинного препарату безкоштовно передали до госпіталів та ЗСУ. Враховуючи всі виклики ядерного тероризму країною-агресором, фармацевтична компанія «Дарниця» у найкоротші терміни випустила та зареєструвала новий препарат Калію Йодид-125-Дарниця [6].

Корпорація «Артеріум» передала майже 20 тис. упаковок актуальних лікарських засобів, які використовуються для лікування небезпечної інфекції. З початком військових подій, персонал львівської компанії «Галичфарм», яка є складовою корпорації «Артеріум», створили волонтерську групу: працівники з Києва та Львова власними силами зібрали більше 750 тис. грн, дотепер

власноруч формують та передають українським військовим з різних куточків України індивідуальні аптечки.

Компанія «Фармак» разом із Всеукраїнською благодійною організацією «Благодійний фонд родини Жебрівських» виділили 10 млн грн на протидію поширенню коронавірусу. Зокрема, закупили необхідне обладнання й засоби індивідуального захисту, які разом із лікарськими препаратами направили до 100 медичних закладів у різних областях України. Зокрема, для підтримки екології компанія продовжує інвестувати в суспільно важливі проекти. Таким чином, у період війни було інвестовано в сучасну систему очищення стічних вод на її підприємстві у Києві [8].

Порівняно низький розвиток СВФБ в переважній кількості українських фармацевтичних компаній пояснюється недостатньою увагою держави до цих проблем, недостатнім фінансуванням, відсутністю податкових пільг та інших законодавчо врегульованих механізмів, впровадження практики систем менеджменту якості на всіх рівнях, систем екологічного менеджменту.

Висновки. Сучасні умови розвитку економіки вимагають застосування нових елементів, які будуть сприяти її подальшому розвитку та забезпеченню життєдіяльності населення. Бізнес-середовище стає все більш соціалізованим, тому що це є саме тим засобом, який допомагає розвиватися та робити акцент на розвитку своєї організації із середини, захисту свого суспільства та споживача. Можливим це стає завдяки корпоративній соціальній відповідальності, яка достатньо поширена у світі і вже використовується на українських підприємствах, але, на жаль, ще не достатньо розвинута.

Формування ефективного механізму СВФБ започатковується на національному рівні, тобто на рівні держави, яка має усі важелі для побудови та розвитку суспільства загального добробуту в умовах сталого розвитку на засадах соціально-економічної відповідальності підприємництва.

Досвід іноземних фармацевтичних підприємств вказує на те, що соціальна відповідальність спрямована на покращення рівня життя населення та спільноти,

в якій вона функціонує. Це може досягатись різними засобами та шляхами, але в основі лежить добровільність цієї діяльності. Найчастіше соціальна відповідальність реалізується у вигляді певних кроків та дій, стратегій та політики, які закріплені керівництвом та підтримуються на державному рівні. Для розвитку СВФБ необхідно на державному рівні впроваджувати політику прозорості бізнесу, фінансової звітності, піклування про добробут працівників та навколишнього середовища, що засновано на досвіді іноземних компаній.

Список використаних джерел

1. Лункіна Т. І., Власюк І. М. Корпоративна соціальна відповідальність бізнесу в Україні: сучасний стан та напрями вдосконалення. *Modern Economics*. 2017. №. 1. С. 24-30.
2. Johnson & Johnson 2021 ESG Summary. URL: <https://healthforhumanityreport.ini.com/reporting-hub/esg-summary-pdf>
3. Johnson & Johnson ESG Strategy. Johnson & Johnson: офіційний веб-сайт URL: <https://www.inj.com/about-inj/policies-and-positions/esg-strategy>
4. Novartis: офіційний веб-сайт URL: <https://www.novartis.com/>
5. Pfizer 2021 Environmental, Social & Governance Report. URL: [https://www.pfizer.com/sites/default/files/investors/financialreports/annualreports/2021/files/Pfizer ESG Report.pdf](https://www.pfizer.com/sites/default/files/investors/financialreports/annualreports/2021/files/Pfizer%20ESG%20Report.pdf) (дата звернення 18.11.2023).
6. Дарниця: офіційний веб-сайт URL: <https://darnytsia.ua/csr>
7. Артеріум офіційний веб-сайт URL: <https://www.arterium.ua/responsibility>
8. Звіт зі сталого розвитку. Фармак: URL: https://farmak.ua/wp-content/uploads/2022/12/zvit_zi_stalogo_rozvitku_2021-1.pdf

Abstract

The basic essence of the concept of "socio-economic responsibility of entrepreneurship", its purpose, forms, tools, principles, motives and benefits of implementation are investigated. The features of social responsibility of pharmaceutical business and its components are considered. It is emphasized that the

concept of social responsibility in professional pharmaceutical activity is manifested directly in caring for society, the environment, and the human resources of the enterprise. It is proved that the growth of enterprise profitability is associated with the introduction of socially responsible business systems and image. Examples of the implementation of the principles of social responsibility by pharmaceutical enterprises of Ukraine during martial law are presented.

Key words: social responsibility, pharmaceutical business, ethics, social interests, pharmaceutical industry, healthcare.