

**МІНІСТЕРСТВО ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ ФАРМАЦЕВТИЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Факультет фармацевтичних технологій та менеджменту
Кафедра управління та забезпечення якості у фармації**

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

**на тему: «УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЗАКУПІВЕЛЬНОЮ
ЛОГІСТИКОЮ НА ФАРМАЦЕВТИЧНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ»**

Виконав: здобувач вищої освіти групи 073МОб 20 (3,10з)

спеціальності 073 «Менеджмент»

освітньо-професійної програми «Менеджмент»

Леся ЧОРНОШТАН

Керівник: доцент закладу вищої освіти кафедри управління

та забезпечення якості у фармації, к. фарм. н,

доцент Анастасія ЛІСНА

Рецензент: професор закладу вищої освіти кафедри

організації, економіки та управління фармацією ІПКСФ

НФаУ, д. фарм. н,

професор Марія ЗАРІЧКОВА

Харків – 2024 рік

АНОТАЦІЯ

Робота присвячена обґрунтуванню теоретичних аспектів управління закупівельною логістикою, дослідженню діяльності та розробці рекомендацій з удосконалення управління закупівельною логістикою на фармацевтичному підприємстві. Робота складається зі вступу, 3-х розділів, загальних висновків, переліку використаних літературних джерел, виконана на 64 сторінках та включає 13 таблиць, 9 рисунків, 50 джерел літератури.

Ключові слова: логістика, логістична діяльність, закупівельна логістика, фармацевтичне підприємство, суб'єкт фармацевтичного ринку

ANNOTATION

The work is devoted to substantiating the theoretical aspects of procurement logistics management, researching activities and developing recommendations for improving procurement logistics management at a pharmaceutical enterprise. The work consists of an introduction, 3 chapters, general conclusions, a list of used literary sources, is completed on 64 pages and includes 13 tables, 9 figures, 50 literature sources.

Keywords: logistics, logistics activity, procurement logistics, pharmaceutical enterprise, pharmaceutical market subject

ЗМІСТ

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ	4
ВСТУП	5
РОЗДІЛ 1	
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ЗАКУПІВЕЛЬНОЮ ЛОГІСТИКОЮ НА ПІДПРИЄМСТВІ	7
1.1 Теоретичні основи закупівельної логістики на підприємстві	7
1.2 Принципи та методи закупівельної логістики на підприємстві	14
1.3 Підходи до організації та оптимізації закупівельної логістики на підприємстві	17
Висновки до розділу 1	23
РОЗДІЛ 2	
ДІАГНОСТИКА ОРГАНІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ ЗАКУПІВЕЛЬНОЮ ЛОГІСТИКОЮ НА ТОВ «ФК «ЗДОРОВ'Я»	24
2.1 Загальна організаційно-економічна характеристика ТОВ «ФК «ЗДОРОВ'Я»	24
2.2 Аналіз закупівельної логістики на ТОВ «ФК «ЗДОРОВ'Я»	27
Висновки до розділу 2	39
РОЗДІЛ 3	
ОСНОВНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ЗАКУПІВЕЛЬНОЮ ЛОГІСТИКОЮ НА ТОВ «ФК «ЗДОРОВ'Я»	41
3.1. Шляхи удосконалення управління закупівельною логістикою на ТОВ «ФК «ЗДОРОВ'Я»	41
3.2. Оцінка ефективності запропонованих рішень	44
Висновки до розділу 3	54
ВИСНОВКИ	56
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	60
ДОДАТКИ	64

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ

ЕТП	– електронна торгова платформа
ЗЛ	– закупівельна логістика
ЗД	– закупівельна діяльність
ЛЗ	– лікарські засоби
ЛС	– логістична система
СФР	– суб'єкти фармацевтичного ринку
ФП	– фармацевтичне підприємство

ВСТУП

Актуальність теми. В рамках ринкової економіки закупівельна діяльність (ЗД) знаходиться в центрі уваги власників та керівників фармацевтичних підприємств (ФП). У структурі витрат будь якого ФП більшу частину витрат займають закупівля субстанцій та матеріалів, лікарських засобів (ЛЗ), робіт та послуг. Закупівлі є одними із важливіших елементом діяльності на всіх ФП, проте найбільшу цінність вони представляють для ФП, які працюють на фармацевтичному ринку роздрібної торгівлі.

Закупівля фармацевтичної продукції розглядається в системі ФП як сполучна ланка трьох найважливіших складових діяльності ФП: виробничої, фінансової та збутової. Процес закупівлі фармацевтичної продукції та формування зв'язків з потенційними постачальниками є з найскладнішим завданням для ФП.

Теоретичні основи закупівельної логістики (ЗЛ) розкриті в працях І. Бажина, Л. Балабанової, А. Гаджинського, А. Германчук, Є. Крикавського, Р. Ларіної, О. Музики, В. Ніколайчука, Посилкіної О.В., Лісної А.Г. та ін., що потребує аналізу й систематизації поглядів науковців на її сутність, завдання, мету та функції. Якщо теоретико методологічні засади логістичного управління підприємством викладені у працях науковців достатньо об'ємно то сутність і функції логістичного управління закупівлями матеріально-технічних ресурсів ФП та його відмінності від ЗЛ опрацьовані недостатньо.

Мета дослідження. Метою кваліфікаційної роботи є дослідження теоретичних засад управління ЗД на ТОВ «ФК «Здоров'я» та обґрунтування пропозицій щодо її удосконалення.

Завдання дослідження: вивчити сутність ЗЛ на підприємстві; охарактеризувати принципи та методи ЗЛ на підприємстві; узагальнити підходи до організації та оптимізації ЗЛ на підприємстві; надати організаційно-економічну характеристику діяльності ТОВ «ФК «Здоров'я»; діагностувати ефективність ЗЛ на ТОВ «ФК «Здоров'я»; розробити основні напрями

підвищення ефективності управління ЗЛ на ТОВ «ФК «Здоров'я»; провести розрахунок ефективності запропонованих заходів у ТОВ «ФК «Здоров'я».

Об'єктом дослідження є процес управління ЗД підприємства ТОВ «ФК «Здоров'я».

Предметом дослідження є теоретичні та практичні засади удосконалення управління ЗД на ТОВ «ФК «Здоров'я».

Методи дослідження. Аналітична частина роботи виконувалася за допомогою методів аналізу і синтезу, статистичних методів – порівняння, динаміки, графічного і табличного методів. Розрахунки виконувалися за допомогою програмного продукту Microsoft Excel.

Інформаційна база дослідження включає законодавчі та нормативно-правові акти України з питань здійснення господарської діяльності ФП. Окрім цього було використано статистичну, фінансову та оперативну звітність ТОВ «ФК «Здоров'я».

Наукова новизна отриманих результатів роботи полягає в удосконаленні управління ЗЛ на ФП.

Практичне значення отриманих результатів полягає в тому, що запропоновані розробки можуть бути використані для підвищення ефективності управління ЗЛ ТОВ «ФК «Здоров'я».

Апробація результатів досліджень і публікації. Результати наукових досліджень у межах написання кваліфікаційної роботи опубліковані у збірнику II науково-практичної інтернет-конференції «Актуальні проблеми якості, менеджменту і економіки у фармації і охороні здоров'я», яка відбулася у м. Харків 19 січня 2024 р. на базі Національного фармацевтичного університету.

Структура та обсяг кваліфікаційної роботи. Робота складається зі вступу, 3-х розділів, загальних висновків, переліку використаних літературних джерел, виконана на 64 сторінках та включає 13 таблиць, 9 рисунків, 50 джерел літератури..

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ЗАКУПІВЕЛЬНОЮ ЛОГІСТИКОЮ НА ПІДПРИЄМСТВІ

1.1 Теоретичні основи закупівельної логістики на підприємстві

Ефективна діяльність будь-якого підприємства залежить від наявності сировини, матеріалів товарів та послуг, які постачаються іншими підприємствами. Діяльність з організації та управління закупівлями спрямована на те, щоб підприємство отримувало сировину, матеріали, товари та послуги необхідної якості та кількості в потрібний час у потрібному місці від надійного постачальника, який вчасно виконає свої зобов'язання та якісно обслуговує і за вигідною ціною.

Характерно учені розглядають «закупівлі» як стратегічну функцію забезпечення підприємства факторами виживання, як аспект бізнес-операцій, як бізнес-процес, як процес прийняття рішень, як акт купівлі-продажу [5].

Весь процес забезпечення підприємства матеріально-технічними ресурсами складається із двох умовних етапів, які в літературі з логістики не мають чіткого розмежування та принципових відмінностей:

- закупівля – процес придбання матеріальних ресурсів замовником;
- постачання – це сукупність операцій, спрямованих на забезпечення підприємства предметами та засобами праці, необхідними для здійснення господарської діяльності [21].

Як синоніми вчені використовують терміни «ЗЛ», «логістика постачання» та «заготівельна логістика» для опису забезпеченням матеріально-технічними ресурсами підприємства. Попри багато спільних елементів, певні відмінності все-таки можна побачити у тлумаченні термінів.

Тлумачення поняття «ЗЛ» в літературних джерелах представлено у табл.

Таблиця 1.1

Тлумачення поняття «ЗЛ» в літературних джерелах

Автор	Визначення
Герасимова Л.М.	Логістика постачання - галузь логістики, спрямована на задоволення потреб виробництва у сировині, матеріалах, напівфабрикатах з максимальною можливою ефективністю.
Гурнак В.М.	Логістика постачання (закупівельна логістика) - функціональна область логістики, пов'язана з закупівлею матеріальних ресурсів (сировини, матеріалів, комплектуючих виробів і т.д.).
Ерфан Є.А.	Закупівельна логістика - управління матеріальними потоками в процесі забезпечення підприємства сировиною, матеріалами, напівфабрикатами, комплектуючими.
Ковтун В.А.	Логістика постачання - діяльність щодо управління і фізичного забезпечення необхідними матеріалами фазу виробництва включно до першого робочого місця відповідно до прийнятої логістичної концепції та цілей логістики.
Макаренко Н.О.	Закупівельна логістика - це процес забезпечення підприємств матеріальними ресурсами, розміщення ресурсів на складах підприємства, їх зберігання і видачі у виробництво.
Мішук І.П.	Закупівельна логістика - це управління матеріальними потоками в процесі забезпечення підприємства матеріальними ресурсами.
Трилід О.М.	Логістика постачання - це система планування, організації й контролювання ефективних витрат та інформаційного забезпечення процесу створення, переміщення і зберігання адекватних за якістю матеріалів, сировини, напівфабрикатів від моменту закупівлі у постачальника до моменту розміщення в складських приміщеннях або використання у виробництві з метою задоволення потреб споживача цих ресурсів.
Шандрівська О.Є.	Заготівельна логістика - це самостійна галузь логістики, предметом якої є фізичне переміщення матеріальних потоків в просторі і часі на стадії їх «надходження» на підприємство, управління зовнішнім постачанням матеріальних ресурсів та виробничих запасів.

Найбільш просте і загальне тлумачення ЗЛ пропонує Гаджинський А.М., маючи на увазі управління матеріальними потоками під час забезпечення підприємства матеріальними ресурсами.

Визначення Безсмертної О.В., Мороз О.О., Білоконь Т.М., Шварц І.В майже ідентичне, але з уточненням, що мається на увазі під матеріальними ресурсами: сировину, матеріали, напівфабрикати та комплектуючі.

Малюта Л. Я. та Шерстюк Р. П. уточнюють, що ЗЛ є процесом не лише забезпечення матеріальними ресурсами, але і їх розміщення та зберігання на складах підприємствах перед залучення їх у виробництві.

Тюріна Н. М., Гой І. В. та Бабій І. В. у визначенні акцентують увагу, що це не просто управління матеріальними потоками, а саме функціональна область логістики, що пов'язана з закупівлями.

Кислий В. М., Біловодська О. А., Олефіренко О. М., Смоляник О. М. дещо розширюють попереднє визначення, додаючи про максимальну можливу ефективність логістики постачання.

О.І. Гуторов, О.І. Лебединська та Н.В. Прозорова уточнюють, що предметом ЗЛ є не тільки фізичне переміщення матеріальних потоків, але і управління зовнішнім постачанням матеріальних ресурсів, а також виробничих запасів.

Крикавський Є. В., Чухрай Н. І. та Чернописька Н. В. тлумачать ЗЛ як діяльність, що здійснюється згідно з цілями логістики, а також конкретної логістичної стратегії, прийнятої на підприємстві.

Водночас, найбільше аспектів охоплює визначення ЗЛ О. В. Мороз та О. В. Музики. Вони згадують не тільки функції менеджменту планування, організацію та контроль, як систему, в якій управляють витратами, пов'язані з процесом постачання, але і інформаційний потік, що супроводжує його.

Після дослідження та аналізу різних поглядів вчених та дослідників на тлумачення терміну «ЗЛ», можна сформулювати його наступним чином: процес управління логістичними потоками – матеріальним, фінансовим та інформаційним – під час забезпечення ФП матеріальними ресурсами з максимальною ефективністю та оптимальними загальними витратами.

Для кращого розуміння детальніше розглянемо цілі ЗЛ на ФП. Формулювання цілей ЗЛ О.І. Гуторовим, О.І. Лебединською та Н.В. Прозоровою детально представлено на рис. 1.1.

Основною метою закупівель є забезпечення безперервності постачання сировини, матеріалів та запасних частин і зниження кінцевої вартості готової продукції. Цілі відділу закупівель на ФП можна окреслити так:

1. Використовувати матеріали, постачальників та обладнання за мінімально можливих витрат: це вхідні ресурси для виробничих операцій.

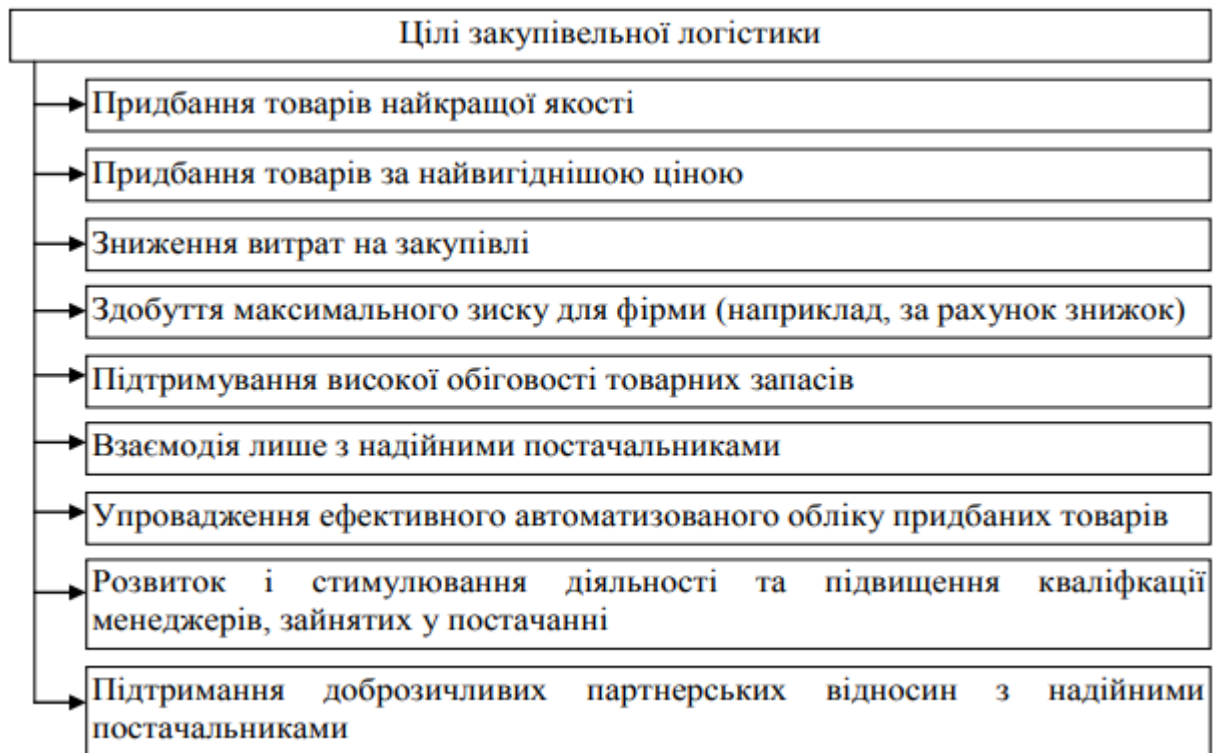


Рис. 1.1 Основні цілі ЗЛ [19]

2. Забезпечити безперервний потік виробництва шляхом безперервного постачання сировини, комплектуючих, інструментів тощо з ремонтом та технічним обслуговуванням.

3. Збільшити оборотність активів: інвестиції в запаси повинні бути мінімальними по відношенню до обсягу продажів.

4. Розробити альтернативне джерело постачання: вивчення альтернативних джерел постачання матеріалів підвищує здатність покупця до переговорів, мінімізує вартість матеріалів і підвищує здатність вирішувати надзвичайні ситуації.

5. Встановлювати та підтримувати хороші стосунки з постачальниками: вони допомагають створити позитивний імідж у ділових колах. Такі відносини вигідні покупцеві через зміну прийнятної ціни закупівель, пільгового розподілу матеріалу в разі його нестачі тощо.

6. Досягти максимальної інтеграції з іншими відділами ФП: функція закупівель пов'язана з виробничим відділом для специфікацій і потоків матеріалів, інженерним відділом для закупівлі інструментів, обладнання та

машин, відділом маркетингу для прогнозування продажів і його впливу на закупівлі матеріали, фінансовим відділом для підтримки рівня матеріалів і оцінки необхідного оборотного капіталу, відділом персоналу з метою укомплектування та розвитку персоналу відділу закупівель і підтримки хороших відносин з постачальниками.

7. Забезпечення навчання та розвитку персоналу: відділ закупівель укомплектований різними типами персоналу, тому ФП слід намагатися сформувати творчу силу співробітників шляхом навчання та розвитку.

8. Ефективне ведення обліку та управлінська звітність: без обробки документів неможлива функція закупівлі [29].

Зважаючи на цілі закупівельної логістики, розглянемо її базові основні завдання (рис. 1.2).

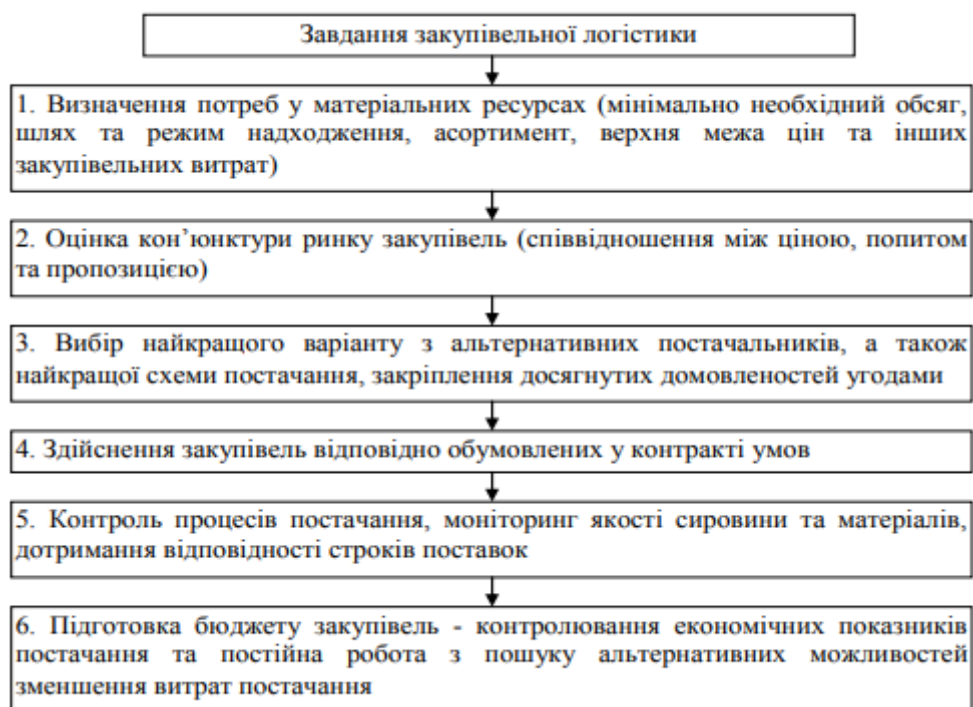


Рис. 1.1 Основні завдання ЗЛ [38]

Розглянуті вище цілі та завдання дозволяють проаналізувати стратегічну роль постачання, що зводиться до [44]: стратегічного партнерства з постачальниками; узгодження процесів постачання з діяльністю виробничо-складських зон чи збутових або транспортних компаній; забезпечення

нормального функціонування компанії безперервним забезпеченням необхідними засобами чи ресурсами тощо.

Для виконання поставлених цілей та завдань, ЗЛ виконує такі функції [55]: формування стратегії придбання матеріальних ресурсів і прогнозування потреби в них; одержання та оцінка пропозицій від потенційних постачальників; вибір постачальників; визначення потреб в матеріальних ресурсах і розрахунок кількості матеріалів і виробів, що замовляються; узгодження ціни ресурсів, що замовляються, і укладання договорів на постачання останніх; контроль за термінами постачання матеріалів; вхідний контроль якості матеріальних ресурсів, що надходять до виробничих підрозділів для виробництва продукції; підтримка на нормативному рівні запасів матеріальних ресурсів на складах підприємства.

ЗЛ головним чином зосереджується на матеріальних потоках, які є важливим фактором у виробництві та мають спільну характеристику, а саме великі потенційні можливості для участі у виробничому процесі. Матеріальні ресурси, що створюють матеріальні потоки, обмежені, тому їх оптимальні закупівля, доставка та розподіл у процесі виробництва має велике значення для ЗЛ.

Логістичний підхід до планування закупівель повинен знаходити свою основу в координації потоків інформації від відділу планування виробництва про потреби в сировині для виробництва з фіксованим графіком виробництва; складу, про необхідність поповнення запасів сировини, витрата якої узгоджується зі зміною попиту; відділ збуту про потребу в сировині для продукції, розробленої та виготовленої на замовлення [40].

Схема процесу закупівлі на ФП показана на рис. 1.3.

У ЗЛ розрізняють два основні напрями процесу управління матеріальними потоками [37]: управління закупівлями матеріально-технічних ресурсів на ФП управління диспозицією матеріально-технічних ресурсів, тобто управління запасами [37].



Рис. 1.3 Схема процесу закупівель на ФП [48]

Варто зазначити, що питання управління постачанням пов'язані з питаннями управління запасами ресурсів. За вирішенням проблеми, що купувати, наступним варто прийняти рішення про те, скільки купувати, тому вирішується, скільки кожного ресурсу слід зберігати у формі певного запасу.

Таким чином, ЗЛ відрізняється залежно від масштабів бізнесу конкретного ФП. ФП майже завжди мають вибирати між надійністю, безперервністю та, як результат, високими витратами на постачання, та динамічністю, зниженням витрат, але можливими тимчасовими зупинками без запасів ресурсів. Проте в обох випадках витрати та ризики можна зменшити, попередньо перевіривши надійність постачальників.

1.2 Принципи та методи закупівельної логістики на підприємстві

Будучи початковою ланкою логістичного ланцюга, ЗЛ є тим процесом, що забезпечує рух матеріалів, сировини, інших ресурсів з ринку закупівлі до складу ФП. Для продуктивної діяльності у сфері постачання потрібно визначити конкретний асортимент товару, що замовлятиметься, скласти план його купівлі, визначитися із методом закупівлі сировини та матеріалів та встановити певні принципи, яким варто слідувати для забезпечення безперебійної роботи відділу ЗЛ.

Серед основних принципів ЗЛ варто виділити наступні:

- орієнтація на споживчий попит. Нехтування цим принципом несе негативні наслідки у вигляді сповільнення товарооборотності, збільшення витрат, погіршення фінансового стану ФП в цілому;
- плановий обсяг і асортимент купленого товару повинен відповідати фактичним показникам споживання з урахуванням потреби в запасах;
- процес оптової закупівлі повинен створити вдалі необхідні умови для регулювання товаропостачання роздрібною торгівельною мережі;
- орієнтація на постійне оновлення асортименту.

Вибір методу купівлі сировини, обладнання, комплектуючи тощо не менш важливим аспектом в організації постачання, адже обґрунтований підхід до його реалізації зможе мінімізувати витрати підприємства, що є вагомою складовою успішної діяльності останнього.

Виділяюся такі основні методи закупівель: оптові закупівлі або купівля єдиною партією; регулярні закупівлі партіями; щоденні (щомісячні) закупівлі за котирувальними відомостями; закупівлі при необхідності; купівля з невідкладною віддачею; комбінований метод [13].

Варто розглянути кожен із запропонованих способів і виділити основні переваги та недоліки кожного з них.

Варто зазначити, що процес купівлі матеріальних ресурсів може відбуватися централізовано або децентралізовано.

У табл. 1.2 наведено основні відмінності централізованого та децентралізованого постачання вантажу.

Таблиця 1.2

Відмінності централізованого та децентралізованого постачання

Централізована доставка	Децентралізована доставка
У процесі доставки товару беруть участь вантажовідправник, перевізник і вантажоодержувач.	Процес доставки здійснюється за участі вантажовідправника та вантажоодержувача.
Перший суб'єкт бере на себе відповідальність відіслати та завантажити товар, другий — його перевести, третій — розвантажити та прийняти.	Транспортуванням займається саме виробниче підприємство, але при цьому завантаження на власний транспорт, розвантаження і приймання бере на себе друга сторона. Для цього створюється штат вантажників, експедиторів, а також готуються транспортні засоби.
Застосовуються кільцеві маршрути.	Застосовуються маятникові (лінійні) маршрути.

Перевагою централізованого способу перед децентралізованим є раціональне використання автотранспорту, не виникає простоїв, пробігів без вантажу, вантажопідйомність використовується якомога ефективніше, спрощується документообіг, скорочується кількість вантажів, задіяних у вантажно-розвантажувальних роботах, а також експедиційних працівників, зайнятих постачанням.

Сам процес закупівель представляє собою сукупність взаємоузгоджених управлінських рішень і торгівельних дій, що передбачає визначення споживчого попиту, координацію з постачальниками з приводу замовлень і доставки, підписання контрактів та включає в себе три послідовні етапи:

- 1) підготовчий, який передбачає вибудовування логістичної стратегії й тактики, дослідження ринку;
- 2) безпосередні закупівельні операції, у рамках яких відбуваються укладення договорів, виконання передбачених умов перед постачальниками, відвантаження та одержання товару, оплата;

3) кінцевий, який полягає в здійсненні контролю за виконанням постачальниками своїх зобов'язань, проведенням обліку за станом закупівельно-реалізаційної діяльності в цілому [17].

Вибір постачальника є однією із найбільш важливих задач не лише ЗЛ, а й для усього логістичного комплексу, впливає на створення конкурентоспроможності продукції та ефективність ланцюга вартості. Співпраця з «правильним» і надійним постачальником чинить вплив на чи не на будь-який процес, починаючи від доставки товару на склади ФП-замовника, закінчуючи ціноутворенням кінцевої продукції. Так, стає можливим мінімізувати витрати ФП на утворення й утримання запасів на складах, оптимізувавши їх розміри; зменшити кінцеву вартість товару, скоротивши їх собівартість; збільшити прибуток ФП в цілому.

Деякі менеджери нехтують значенням правильного вибору партнера для ефективного функціонування всього ФП. Власний успіх ФП покупця у забезпеченні кінцевого споживача власною якісною продукцією чи послугами значною мірою залежить від того, на скільки чітко постачальники виконують свої функції. Деякі дослідження показують, що в більшості ФП світу принаймні 50 % проблем, пов'язаних із якістю, виникають через товари чи послуги, якими їх забезпечували постачальники. Тому вибір «правильного» постачальника є основою успішного функціонування та створення стійкої бази постачання будь-якого ФП.

Окрім кількісних критеріїв вибору оптимального постачальника, таких як вартість придбання товарів чи послуг, терміни виконання поточних і термінових замовлень, наявність резервних потужностей, його фінансове становище та кредитоспроможність, існує велика група якісних показників, які відіграють важливу роль у процедурі вибору, проте важко піддаються визначенню. До таких показників відносяться імідж постачальника, відсутність негативних відгуків про його діяльність від партнерів по бізнесу або в засобах масової інформації, доброзичливість персоналу, можливість іти на контакт і довготривалі партнерські відносини. Не останню роль при виборі постачальника відіграє його географічне

розташування. Важливість цього критерію визначається перш за все транспортними витратами на доставку матеріальних ресурсів. Партнерство із близько розташованими постачальниками забезпечить, як правило, доставку необхідної сировини, комплектуючих тощо із баз проміжного зберігання, покращить умови запровадження технології Just-In-Time, короткі виробничі цикли, велику надійність поставок, ліпші умови кооперації. Однак, варто врахувати і той факт, що віддалені постачальники можуть забезпечити поставку матеріальних ресурсів вищої якості, з нижчими цінами, із кращим сервісом.

Як зазначалось вище, визначення пріоритетів при виборі постачальника залежить від великої кількості факторів, перш за все від маркетингової та логістичної стратегії фірми-виробника. Укрупнено їх можна звести до трьох основних позицій: ціни, якості, сервісу (надійності) поставок.

Фактор ціни та витрат, пов'язаних з управліннями закупками, є для більшості фірм найважливішим, оскільки напряму визначає прибуток. Тому постачальників вибирають перш за все за ціновим критерієм. Зазвичай менеджер із закупівель користується чотирма базовими процедурами визначення цін на матеріальні ресурси потенційних постачальників: цінами товарних бірж, прас-листами, ціновими котируваннями та прямими переговорами з постачальниками [19].

Оптимальний вибір постачальника є важливим рішенням у процесі мінімізації витрат. Адже співпраця з надійними партнерами, які задовольняють вимоги підприємства, приносить останньому вигоди у формі зменшення собівартості виготовленої продукції, найкращому задоволенні потреб споживачів, а відтак і збільшенні доходу [1].

1.3 Підходи до організації та оптимізації закупівельної логістики на підприємстві

Найчастіше розрахунок потреби здійснюється у зворотному напрямку. Для цього ФП, може використати один з методів оцінки та прогнозу

ринкового попиту або ж обрати найбільш оптимальний для себе метод визначення попиту майбутнього періоду. Так виділяють наступні методи прогнозування попиту:

- метод проєкції тренду. Використання показників минулих періодів для визначення їх орієнтовного майбутнього значення. Для адекватної оцінки попиту така методика потребує не лише використання сухих розрахунків, а й урахування впливу змін факторів зовнішнього середовища. Найчастіше даний метод передбачає застосування лінійного тренду. Відповідно до визначеного тренду можливе подальше застосування графічного методу, методу найменших квадратів, виявлення експоненціального тренду;

- дослідження ринку. Результати отримуються на основі опитувань клієнтів, вивчення їх настроїв. Метод є досить ефективним, оскільки може надавати не лише оцінку обсягу попиту, а й уявлення про вимоги клієнта щодо готового продукту, тобто попит на якісні характеристики товару. Проте даний метод є високо витратним і не підходить для виробництва масової однотипної продукції;

- композитний метод. Оцінка майбутнього попиту здійснюється кожним працівником відділу продажу. Він є дієвим для ФП, що мають широкий територіальний розвиток, оскільки працівники здатні оцінити попит на окремих територіях;

- методи експертних оцінювань, наприклад метод Дельфі. Передбачає використання думок експертів для прогнозування ринкового попиту. Результат отримується на основі консенсусу, який досягається через декілька етапів анонімних опитувань;

- економетричний метод. Передбачається поєднання математичної оцінки даних про продажі минулих періодів з інформацією, про зовнішні фактори, які впливають на попит [5].

Метод ФП обирає в залежності від таких факторів як наявність історичних даних для прогнозу, кінцева мета складання прогнозу, бажаний ступень точності, часового інтервалу на який складаються прогноз. Так не

завжди використання складних математичних моделей є більш ефективним за використання простих методів прогнозування. Якщо метод, що наразі використовується ФП, володіє достатньою точністю прогнозу і є простим у використанні, не варто обирати більш складні методи, навіть якщо точність їх прогнозу є вищою. Проте ФП має визначити, що для нього є «точний прогноз» і яке відхилення остаточного результату є допустимим.

Одним з перших питань, яке підпадає під компетенцію ЗЛ є прийняття рішення про постачання матеріальних ресурсів або ж їх власне виробництво. Правильна оцінка витрат при використанні одного з 2 методів лежить в основі оптимізації закупівельних витрат. Найчастіше ФП доцільно приймати рішення про власне виробництво, якщо: існує велика потреба у матеріальних ресурсах; постачальники не в змозі забезпечити якість, яку вимагає виробник; технологія виробництва потребує конфіденційності; ФП володіє достатніми ресурсними можливостями для власного виробництва деталей, комплектуючих і т. д.

При цьому важливими вимірними показниками, що впливають на прийняття рішення є витрати на оформлення замовлення/виробництво, терміни отримання ресурсу, придатного для використання у виробництві, періодичність виникнення потреби. Приймавши рішення про постачання, ФП стикається з проблемою вибору постачальника. Якщо ФП не має попередньо укладених договорів, варто здійснити оцінку максимально широкого кола постачальників, у т. ч. тих, які раніше не обслуговували ФП.

Якщо ФП вже має досвід роботи з постачальником, варто здійснювати оцінку результатів роботи, в основі якої лежить інформація про поставки, здійснені даним постачальником в минулому періоді. Поширеним методом, який застосовують для цього є метод ранжування, який визначає рейтинг постачальника через шкалу оцінок. Для цього критерії, які є важливими для підприємства під час вибору постачальника, розставляються у порядку пріоритетності. Надалі група експертів виставляє оцінки значимості кожного критерію і підраховується загальна оцінка значимості кожного критерію.

Відсутність системної оцінки постачальників для ФП, може провокувати ризики надмірних витрат на організацію закупівель, затримки поставок чи отримання партії вантажу з високим відсотком дефектури.

Останнім етапом є прийом вантажу на ФП з метою його подальшого використання у виробничому циклі. Ця процедура носить назву вхідного контролю та передбачає перевірку якості сировини і матеріалів, що надійшли від постачальника для їх використання у виробництві. Даний процес передбачає перевірку наявності супроводжуючих документів вантажу – видаткова накладна, інвойс, сертифікат якості.

Під час розвантаження товару з транспортного засобу здійснюється перевірка на дотримання умов зберігання під час транспортування, цілісність упаковки та пакувальних елементів тари, відповідність інформації в накладній наявному на продукції маркуванню.

Підсумовуючи, можна скласти наступний класичний алгоритм здійснення етапів ЗД ФП:

1. Складання виробничої програми на майбутній період.
2. Оцінка ресурсних потреб окремого підрозділу та подальша передача інформації до логістичного відділу.
3. Прийняття рішення про здійснення закупок або власне виробництво.
4. Аналіз ринку постачальників.
5. Оцінка можливих джерел постачання.
6. Розрахунок оптимального розміру замовлення.
7. Організація доставки.
8. Контроль і оцінка виконання закупівель.

На кожному з етапів ФП може впроваджувати заходи стосовно оптимізації процесу управління закупівельним матеріальним потоком, що включають в себе заходи, націлені на мінімізацію витрат, підвищення рівня збереженості ресурсів, здійснення оцінки потреби, визначення системи поповнення запасів і т. д. Методи удосконалення управління ЗД ФП представлено у табл. 1.3

Таблиця 1.3

Заходи управління ЗЛ діяльністю ФП

Етап закупівельної логістики	Методи удосконалення управління
Складання виробничої програми на майбутній період	1. Визначення оптимального для підприємства методу прогнозування попиту, з урахування факторів зовнішнього впливу. 2. Складання функції залежності попиту від факторів зовнішнього середовища 3. Залучення експертних методів оцінки потенційного ринкового споживання 4. Вибір оптимальної математичної моделі обчислення прогнозованих показників
Оцінка ресурсних потреб окремого підрозділу та подальша передача інформації до логістичного відділу/відділу закупівель	1. Вибір математичної моделі розрахунків. 2. Застосування актуальної інформації про норми витрат та виробничі потреби напряду від працівників відділу. 3. Здійснення постійного обліку запасів, у т. ч. і запасів у виробництві 4. Якісна та кількісна оцінка надлишків/дефіцитів наявних запасів.
Прийняття рішення про здійснення закупок або власне виробництво	Передбачається здійснення порівняльного аналізу витрат та оцінка ресурсних можливостей підприємства для власного виробництва
Аналіз ринку постачальників та оцінка можливих джерел постачання	1. Експертний аналіз постачальників за критеріями постачання 2. ABC-аналіз існуючих постачальників
Розрахунок оптимального розміру замовлення	1. Вибір системи поповнення запасів відповідно до потреби підприємства 2. Адаптація існуючих класичних моделей під більш гнучкі умови функціонування підприємства. 3. Врахування існуючого стану запасів на складах підприємства та у виробництві, що передбачає здійснення постійного обліку
Організація доставки та укладання договору	1. Визначення оптимального для підприємства виду ціни на транспортні послуги. 2. Вибір транспорту та типу перевезення, що забезпечить найбільшу економічну ефективність.
Контроль і організація виконання закупівель	1. Залучення до перевірки вантажу кваліфікованих працівників 2. Налагодження з постачальником процедури повернення неякісного товару 3. Оптимізація робочого місця перевірки та вивантаження матеріального потоку 4. Наявність вимірювального обладнання та критеріїв якості товару безпосередньо на місці прийому вантажу.

Отже, ФП має першочергово ідентифікувати етапи своєї ЗД, призначити відповідальних за них осіб, компетентних у процесі закупівель або відповідних його етапах. Ідентифікація етапів дозволить уникнути неправильного розподілу обов'язків та відповідальності, зосередить компетенцію працівників та дасть

змогу в подальшому визначати помилки в алгоритмі закупівель та застосовувати грамотні методи управління.

Таким чином, підходи до організації та оптимізації ЗД ФП можуть бути спрямовані на комплексну реорганізацію алгоритму закупівель, а можуть частково впливати на окремі його елементи з метою їх покращення та підвищення економічної ефективності даного процесу.

В управлінні ЗД ФП має керуватись комплексним логістичним підходом, націленим на мінімізацію сумарних витрат виробничого циклу, визначення оптимального розміру замовлення, делегування повноважень та відповідальності, відмову від надмірних обсягів поставок при відсутності довгострокового економічного ефекту за таких умов та визначення оптимальної системи управління запасами.

Логістичний підхід до управління мінімізує ризики виникнення дефіцитів чи надлишків запасів та дозволяє чітко визначити, якої логістичної концепції наразі потребує ФП, а отже відповісти на більшість питань, пов'язаних з введення запасів у виробництво та подальшим їх використанням.

Для управління ЗД необхідне прогнозування окремих кількісних та якісних показників діяльності ФП, як загальної економічної так і логістичної. Серед таких показників, перш за все, потреба у сировині і матеріалах, яку ФП визначає найбільш оптимальним для себе методом. Також використовують показники критичного рівня запасів, норми витрат на закупівлі та транспорт, точка замовлення запасів, часовий інтервал між здійсненням замовлень.

Враховуючи етапи здійснення такої діяльності ФП, до неї окрім відділу закупівель також обов'язково залучений виробничий, фінансовий та юридичний відділ. Управління ЗД передбачає виконання 7 етапів, які ФП може здійснювати самостійно або ж частково чи повністю передавати стороннім організаціям. У будь-якому випадку оптимізація управління потребує оцінки усіх етапів, для виявлення існуючих на ФП проблем. Рішення про шляхи оптимізації здійснюється на основі оцінки існуючої логістичної системи ФП, визначенні наскільки ефективною вона є.

Висновки до розділу 1

1. Визначено, що ЗЛ є важливою складовою, що забезпечує успішне функціонування ФП, а діяльність з організації та управління закупівлями спрямована на те, щоб ФП отримувало сировину, матеріали, товари та послуги необхідної якості та кількості в потрібний час у потрібному місці від надійного постачальника, який вчасно виконає свої зобов'язання і за вигідною ціною.

2. Встановлено, що вчені як синоніми використовують терміни «ЗЛ», «логістика постачання» та «заготівельна логістика» для опису забезпечення матеріально-технічними ресурсами ФП. Попри багато спільних елементів, певні відмінності все-таки можна побачити у тлумаченні термінів. Після дослідження та аналізу різних поглядів вчених та дослідників на тлумачення терміну «ЗЛ», можна сформулювати його наступним чином: процес управління логістичними потоками – матеріальним, фінансовим та інформаційним – під час забезпечення ФП матеріальними ресурсами з максимальною ефективністю та оптимальними загальними витратами.

3. ЗЛ користується рядом методів, які допомагають їй будувати стратегію ФП, досягати його відповідних цілей, якомога ефективніше функціонувати на фармацевтичному ринку.

4. Дотримання встановлених принципів ЗЛ дозволяє усунути негативні наслідки у вигляді сповільнення товарооборотності, збільшення витрат, погіршення фінансового стану ФП в цілому. Не варто нехтувати питанням вибору постачальника, адже співпраця з надійним та добросовісним партнером чинить вагомий вплив не лише на організацію закупівлі, а й допомагає уникнути додаткових витрат, зменшити собівартість товару, що самостійно виготовляється ФП, збільшити його прибуток в цілому, сприяти укріпленню конкурентних позицій на фармацевтичному ринку. Обґрунтований підхід до управління цим питанням забезпечить економію часу, грошових і людських ресурсів.

РОЗДІЛ 2

ДІАГНОСТИКА ОРГАНІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ ЗАКУПІВЕЛЬНОЮ ЛОГІСТИКОЮ НА ТОВ «ФК «ЗДОРОВ'Я»

2.1 Загальна організаційно-економічна характеристика ТОВ «ФК «ЗДОРОВ'Я»

Дослідження у другому розділі кваліфікаційної роботи проводились на прикладі функціонування ТОВ «ФК «Здоров'я» [21].

На сьогоднішній день ТОВ «ФК «Здоров'я» є лідером в сфері розробки і виведенню на фармацевтичний ринок України нових ЛЗ з доведеною ефективністю, безпекою та біоеквівалентністю. Наявність новітніх лабораторій R&D, які постійно модернізуються і мають в своєму розпорядженні сучасне дослідницьке обладнання для створення і вдосконалення ЛЗ ТОВ «ФК «Здоров'я».

Щорічно ТОВ «ФК «Здоров'я» виводить на ринок України в середньому по 20 нових ЛЗ для поточного портфеля: 2017 р. - 23 нових ТОВ «ФК «Здоров'я» зареєстровано; 2018 р. - 17 нових ТОВ «ФК «Здоров'я» зареєстровано; 2019 р. - 29 нових ТОВ «ФК «Здоров'я» зареєстровано; 2020 р. - 6 нових ТОВ «ФК «Здоров'я» зареєстровано. По більшості препаратів проведені клінічні дослідження, дослідження біоеквівалентності. В даний напрямок ТОВ «ФК «Здоров'я» активно вкладає інвестиції, що дозволяє розширювати портфель препаратами з доведеною ефективністю, що грає важливу роль в імпортозаміщенні, дозволяючи забезпечити населення доступними і в той же час ефективними аналогами зарубіжних препаратів.

Також з нових ЛЗ можна виділити ЛЗ, які розроблені і зареєстровані у формі таблеток шипучих. ТОВ «ФК «Здоров'я» перші серед локальних ФК, які вийшли на ринок України з даною лікарською формою. На сьогоднішній день вже фактично виробляється та реалізується на фармацевтичному ринку п'ять ЛЗ. Дані ЛЗ є генериками відомих в Україні та в світі брендів таких як Солпадеин

Актив, Панадол, АЦЦ, Упсарин упса. В перспективі планується розширення лінійки таблеток шипучих.

ТОВ «ФК «Здоров'я» перша серед вітчизняних виробників зареєструвала та вийшла на ринок України з ТОВ «ФК «Здоров'я» у формі стиків для рідких лікарських форм (суспензія, розчини). Номенклатура представлена 22-ма асортиментними позиціями.

У 2024 р. планується вихід на ринок України 15-ти нових ЛЗ. Серед них треба виділити лінійку ЛЗ у формі гормональних спреїв для назального застосування, в кількості 5 асортиментних позицій. ТОВ «ФК «Здоров'я», перша і єдина в Україні серед вітчизняних виробників запустила виробництво гормональних назальних спреїв.

Отже, ТОВ «ФК «Здоров'я» виготовляє більш ніж 350 найменувань ЛЗ всіх фармакотерапевтичних груп (таблетки; ампули; капсули; розчини; краплі; гелі, креми, мазі; аерозолі, спреї; супозиторії; розчини для ін'єкцій; суспензії та ін.), продаж більшості з яких залежать від сезонних змін - сезонних захворювань. В тому числі ТОВ «ФК «Здоров'я» виготовляє й БФП: гормональні (креми – «КортиДерм», «Клобескін», «Бетазон Плюс», «Бетазон Ультра», «Метизолон»; мазі – «Клобескін»; таблетки - «Мерказоліл-Здоров'я»; спреї - «Беклометазон-Здоров'я»); онкологічні препарати (таблетки - «Тамоксифен-Здоров'я», «Хлортианізен») та ін.

У 2020 р. зафіксовано зростання виручки щодо 2019 р. Реалізація на внутрішньому ринку збільшилася на 210,6 млн. грн. та склала 2,145 млн. грн., експорт зріс на 67,4 та склав 170,5 млн.грн. В підсумку, виручка по ФК зросла на 265,9 млн. грн. (зростання склало + 13%).

Обсяг продаж ЛЗ (в грошовому виразі) ТОВ «ФК «Здоров'я» (роздріб + госпіталь) за даними фк Proxima Research за 2021 р. склав 1,6 млрд. грн.

Частка продаж ТОВ «ФК «Здоров'я» від всього ринку склала 1,5%. Частка роздрібних продаж (в грошовому виразі) ТОВ «ФК «Здоров'я» становить 1,54% від усього роздрібного ринку.

ТОВ «ФК «Здоров'я» в госпітальному сегменті займає за підсумками 2021 р. частку 1,23% (181 млн грн.).

У 2021 р. на потужностях ТОВ «ФК «Здоров'я» було випущено 11 нових ЛЗ. Виручка за ними склала 2,2 млн. грн., а їх частка в загальній реалізації ТОВ «ФК «Здоров'я» дорівнює 0,13%.

Географія присутності ТОВ «ФК «Здоров'я» сьогодні виходить далеко за межі України: ЛЗ експортуються в 20 країн світу, ФК продовжує інтенсивно освоювати нові ринки. У 2021 р. ТОВ «ФК «Здоров'я» виграла державні тендери та здійснює планові поставки своїх ЛЗ до Іраку та Ємену. ТОВ «ФК «Здоров'я» поставляє ЛЗ, що входять до списку ЛЗ, які використовуються при лікуванні COVID-19, до Республіки Узбекистан, Молдови, Киргизстану, Таджикистану та Монголії. ТОВ «ФК «Здоров'я» виграла тендер МОЗ Монголії на поставки противірусних ЛЗ.

У 2021 р. були проведені переговори з партнерами країн – ОАЕ, Гана, Ангола, Кенія, Буркіна Фасо, Конго, Лівія. Триває робота по зміцненню співпраці з дистриб'юторами з Польщі, Латвії, Габона, 8 Естонії, Монголії, Іраку, В'єтнаму. Продукція підприємства проходить процес реєстрації на африканському континенті в країнах Конго, Гана, Буркіна-Фасо.

З метою аналізу основних техніко-економічних показників досліджуваної ФК побудуємо табл.2.1. Аналітичною базою для проведення розрахунків були дані річної фінансової звітності ТОВ «ФК «Здоров'я» за період 2017-2021 рр., які наведені у Додатку А.

Таблиця 2.1

**Результати аналізу основних техніко-економічних показників ТОВ «ФК
«Здоров'я» за 2017-2021 рр.**

№	Показники	Роки				
		2017	2018	2019	2020	2021
1	Фондовіддача, грн/грн	2,6	4,1	3,3	3,6	3,7
2	Виручка від реалізації, тис. грн	1493424	1686248	1600152	2038351	2304235
3	Чистий прибуток, тис. грн	52344	30193	-10465	112337	-72684
4	Чистий грошовий потік, тис. грн	26349	-33489	20386	9185	31826
5	Матеріалоемність, грн/грн	0,6	0,7	0,6	0,6	0,7

Джерело: опрацювання власне на підставі [21]

Аналіз техніко-економічних показників ТОВ «ФК «Здоров'я» дозволяє зробити висновок, що в цілому за досліджуваний період спостерігається покращення основних техніко-економічних показників. На ТОВ «ФК «Здоров'я» ми бачимо, що показник матеріалоємності за аналізований період має тенденцію до зниження, це свідчить про покращення використання матеріалів, що позитивно впливає на ефективність фармацевтичного виробництва. Також спостерігається зростання фінансової стійкості за рахунок збільшення ефективності та результативності використання виробничих потужностей, про що свідчить аналіз показника фондівдачі за 2017-2021 рр.

Для оцінки сильних та слабких сторін діяльності ТОВ «ФК «Здоров'я» проведемо SWOT-аналіз, результати якого наведено в табл. 2.2.

За результатами SWOT-аналізу можна зробити висновок, що однією із ключових проблем внутрішнього середовища ТОВ «ФК «Здоров'я» є невисокий рівень розвитку ЗЛ. Всі інші проблеми торкаються макрооточення і впливати на їх розв'язання керівництво ТОВ «ФК «Здоров'я» або взагалі не може, або може опосередковано.

Так як однією з основних можливостей ТОВ ФК «Здоров'я» є зростання закупівлі матеріальних ресурсів на обраних ринках, то з метою розробки рекомендацій щодо удосконалення управління ЗЛ проведемо більш детальний аналіз існуючого стану логістики цих ресурсів.

2.2 Аналіз закупівельної логістики на ТОВ «ФК «ЗДОРОВ'Я»

ТОВ «ФК «Здоров'я» є прикладом гнучкої ЛС та має всі логістичні елементи: пошук постачальників; закупівля сировини; зберігання сировини; виробництво продукції; зберігання готової продукції; розподіл продукції; транспортування продукції споживачу; мережа аптек ТОВ «ФК «Здоров'я»

У додатку Б представлені присутні у ФП види логістичної діяльності та виконуючі відділи. Графічне зображення зв'язків між підрозділами ФП наведена на рис. 2.1.

Таблиця 2.2

Матриця SWOT-аналізу ТОВ ФК «Здоров'я»

Сильні сторони	Слабкі сторони
1. Відомість, стабільність та сила бренду ФП. 2. Високий рівень позиціонування на фармацевтичному ринку. 3. Висока доля ринку фармацевтичної продукції, яку контролює ФП. 4. Розвинена система розподілу ЛЗ. 5. ЛЗ як товар конкурентоспроможний і користується масовим попитом кінцевих споживачів завдяки якості. 6. Приміщення, обладнання та виробничі процеси відповідають міжнародним стандартам якості ISO та належним фармацевтичним практикам GxP. 7. Сильний маркетинг та реклама ФП. 8. Кваліфікований персонал. 9. Сталі довготривалі партнерські зв'язки з постачальниками і клієнтами	1. Недостатньо розвинена ЗЛ. 2. Недостатня ефективність роботи логістичного відділу. 3. Вузкий асортимент ЛЗ всередині окремих сегментів фармацевтичного ринку. 4. Зниження цінової доступності вироблених ЛЗ. 5. Недостатня прихильність деяких споживачів до ФП. 6. Недостатність оборотних засобів. 7. Відсутність сучасних підходів до управління витратами.
Можливості	Загрози
1. Розширення сфери діяльності ФП. 2. Використання сучасних систем автоматизації. 3. Розвиток технологій фармацевтичного виробництва. 4. Проведення маркетингових досліджень з вивчення нових каналів збуту ЛЗ. 5. Зростання закупівлі матеріальних ресурсів у зв'язку з епідеміологічною ситуацією. 6. Зниження рівня податкового навантаження на ФП. 7. Зниження операційних витрат. 8. Удосконалення технологій виробництва ЛЗ	1. Жорстока конкуренція на фармацевтичному ринку. 2. Зменшення платоспроможності населення. 3. Зниження чисельності населення. 4. Насичений ринок фармацевтичної продукції. 5. Високий рівень інфляції. 6. Законодавчі вимоги розкривати негативну інформацію на етикетках фармацевтичної продукції. 7. Сезонні коливання попиту на ЛЗ. 8. Висока ресурсозалежність фармацевтичного виробництва від імпортованих субстанцій.

Джерело: опрацювання власне на підставі [21]

Організаційна структура логістичного відділу ТОВ «ФК «Здоров'я» поділяється на три ключові підрозділи: склад сировини та допоміжних матеріалів; склад готової продукції; транспортний цех. На рис. 2.2 наведена організаційна структура цього відділу.

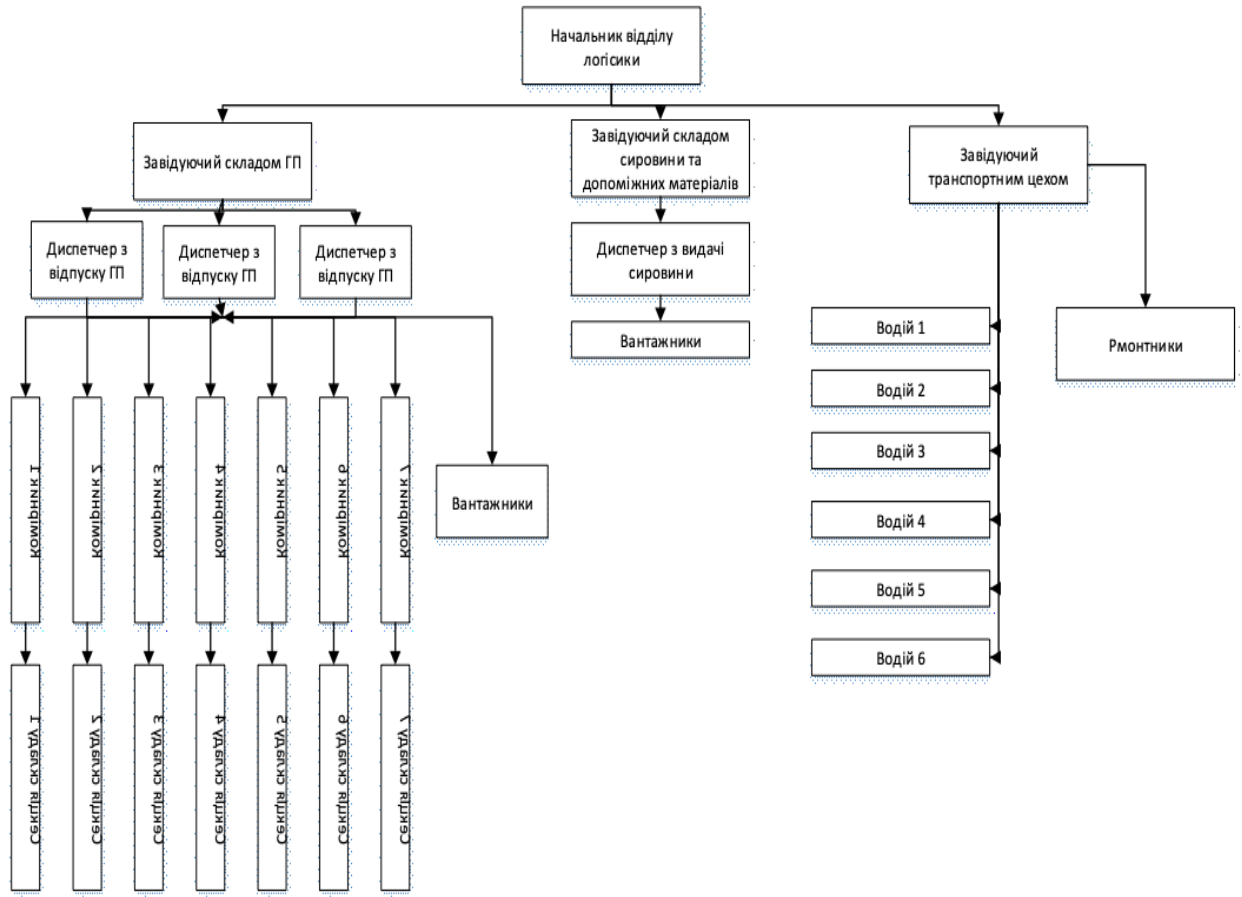


Рис. 2.1 Зв'язки між підрозділами щодо процесів складування у ФК

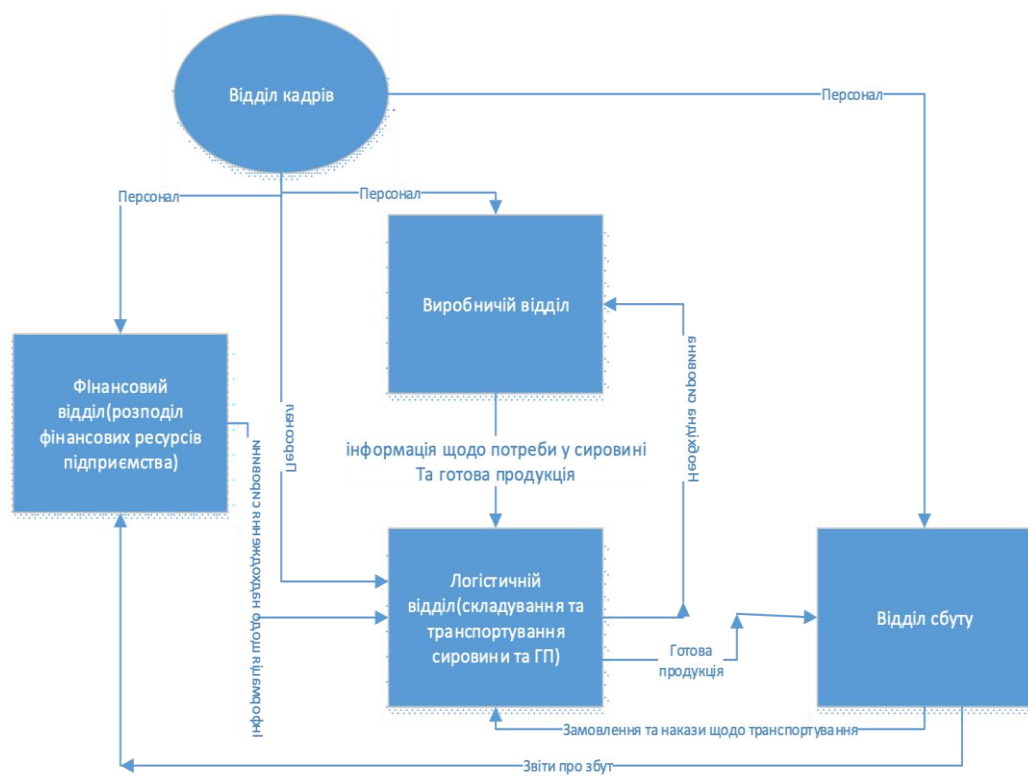


Рис. 2.2 Організаційна структура відділу логістики ФП

Структура складу основної, допоміжної та рослинної сировини представлена у додатку Б.

У процесі приймання строго дотримується послідовність дій, визначена в методиці, з метою забезпечення гарантії того, що: уся сировина і матеріали, що доставлені і надійшли на склад відповідають за кількістю та якістю зробленому замовленню; пакування не пошкоджене і знаходиться в прийнятному стані.

Зареєстровані сировина і матеріали маркуються відповідно до СРМ-СК-00-189 «Поділ (маркування) продуктів і матеріалів на етапах просування в складських зонах» і зберігається відповідно до СРМ-СК-10-021 «Порядок зберігання сировини, допоміжних і пакувальних матеріалів. В процесі розміщення сировини і матеріалів на зберігання необхідно враховувати їх сумісність.

Структура складу допоміжних матеріалів представлена у додатку Б.

Інвентаризація на складах ТОВ «ФК «Здоров'я» проводиться трьома способами: повна інвентаризація; періодична інвентаризація; вибіркова інвентаризація.

Схема процесу прийому сировини на склад сировини та матеріалів представлена у додатку Б. Схема процесу зберігання сировини на складі та схема процесу видачі сировини зі складу на виробництво представлена також у додатку Б.

Тож, відділ логістики знаходиться у підпорядкуванні директора з виробництва. Усі відділи, що знаходяться у підпорядкуванні виробничого директора є учасниками ЗД. Проте, частково до даного процесу залучені усі відділи організації, для виконання операцій з оплати, оцінки якості поставленої сировини та матеріалів, консультації з юридичних питань та здійснення заявок на закупки.

Відповідно до етапів здійснення ЗД ФП, визначених у підрозділі 1 наведемо характеристику існуючої системи ЗЛ ТОВ «ФК «Здоров'я».

Першим етапом є оцінка попиту та планування виробничої потреби.

Точка замовлення на ФП є мінімальний критично допустимий рівень запасів готової продукції – метод планування виробництва за рівнем залишків на складі. У кожного виду ЛЗ є свій рівень залишків, і в тому випадку, коли він опускається нижче заздалегідь визначеного рівня, здійснюється планування замовлення на його виготовлення, а отже необхідні для цього сировину і матеріали.

Для прогнозу обсягу виробництва готової продукції ФП здійснює оцінку середнього рівня продажів за останні 3-6 місяців, допускаючи, що аналогічний обсяг збережеться в майбутньому. За необхідності даний показник коригується на коефіцієнти зростання обороту ФП.

Планування на виробництві носить щомісячний характер і викладається у мережевому ресурсі ФП. Завідуючий складу сировини та матеріалів, при отриманні інформації про стан виробництва, здійснює аналіз залишків та при виявленні нестачі чи дефектури, повідомляє начальника відділу логістики про необхідність організувати закупівлі сировини.

Процес закупівель сировини та матеріалів для потреб виробництва здійснюється логістичним відділом. При цьому обов'язковою умовою використання активних фармацевтичних інгредієнтів для виробництва ЛЗ є реєстрація в Україні та наявність сертифікату якості від виробника.

Вибір та оцінка постачальників здійснюється начальником логістичного відділу серед списку затверджених виробників/постачальників визначених Реєстром виробників та постачальників для ЛЗ, складених за кожним видом сировини/матеріалів. Пошук потенційних постачальників продовжується, якщо серед затверджених, за підсумками переговорів, не було виявлено такого, що здатний задовольнити закупівельний запит ФП. Надалі: проводиться оцінка потенційних виробників/постачальників; при потребі залучення нового постачальника сировини та матеріалів, дії начальника логістичного відділу регламентуються «Порядком контролю змін». Якщо ФП вже має договір з обраним постачальником, начальником логістичного відділу здійснюється аналіз актуальності такого договору.

Інформація щодо ланцюга поставок надається постачальником начальнику логістичного відділу та може бути викладена у Специфікацію до договору, додатковій угоді, договорі чи контракті.

Паралельно з цим директором з якості виконується підготовка Специфікації з якості, в якій визначаються вимоги до показників контролю, методи контролю, вимоги до термінів придатності сировини та матеріалів, маркування, пакування та умов зберігання. Даний документ є обов'язковим додатком до договору постачання.

Паралельно з узгодженням договору постачальником директору з якості в свою чергу має бути надіслано документ – Сертифікат якості виробника на партію сировини/матеріалів.

Після двостороннього підписання договору та відправки супровідних до нього специфікацій розпочинається етап оплати поставки. Постачальником надсилається документ про оплату, який надходить до фінансового директора.

Начальником відділу логістики з постачальником узгоджуються питання щодо термінів та умов поставки та визначається алгоритм доставки до складу сировини та матеріалів ФП.

Сировина і матеріали зберігаються на власному складі ФП, який обробляє вхідний, внутрішній та вихідний матеріальні потоки. Очевидно, що при отриманні вантажів ФП здійснює перевірку його кількості та якості, а саме:

1. Перевірка наявності супровідних документів від постачальника.
2. Завідувачем складу сировини та матеріалів з залученням вантажників здійснюється розвантаження транспортного засобу на склад з паралельною перевіркою ним умов транспортування на відповідність умовам перевезення тощо.
3. У разі виявлення порушення цілісності упаковки, завідуючий складу має повідомити про це начальнику відділу логістики.

4. У разі проходження товару перевірки на відповідність стандартам якості, вантажну присвоюється внутрішній обліковий номер і товар розміщується на складі [21].

Отже, в цілому система організації ЗЛ на ТОВ «ФК «Здоров'я» може бути представлена на рис. 2.3.

Характеристика та оцінка виявлених на ТОВ «ФК «Здоров'я» проблем у ЗД, представлена у табл. 2.3.

Таблиця 2.3

Ранжування проблем ЗЛ за величиною впливу на ФП

№	Проблема	Ранжування за ступенем впливу				
		1	2	3	4	5
1	Відсутність методів моніторингу мікрокліматичних умов перевезення		2			
2	Відсутність єдиного перевізника для здійснення імпорتنих закупівельних операцій		2			
3	Недосконала система поповнення запасів					5
4	Делегування повноважень та відповідальності			3		
5	Відсутність регламенту для оцінки постачальників				4	
6	Відсутність постачань з альтернативними методами доставки для окремих видів сировини					5

Відсутність регламенту для оцінки постачальників позбавляє ФП можливості систематизації інформації про постачання минулих періодів та збільшує ризики подальшої співпраці на економічно-невигідних умовах. ФП позбавлене можливості комплексної оцінки постачань, що може призвести до зростання витрат на закупівлі, простоїв, постачань браку.

Динаміка запасів сировини та матеріалів (табл. 2.4), свідчить про зростання на складах обсягів запасів. Зростання обсягів виробничих запасів на 24% на складах обумовлене скороченням обсягу виробництва у зв'язку з падінням обсягів замовлень з паралельною потребою створення вищих рівнів страхових запасів окремих категорій сировини, що породжує зростання витрат ризиків.

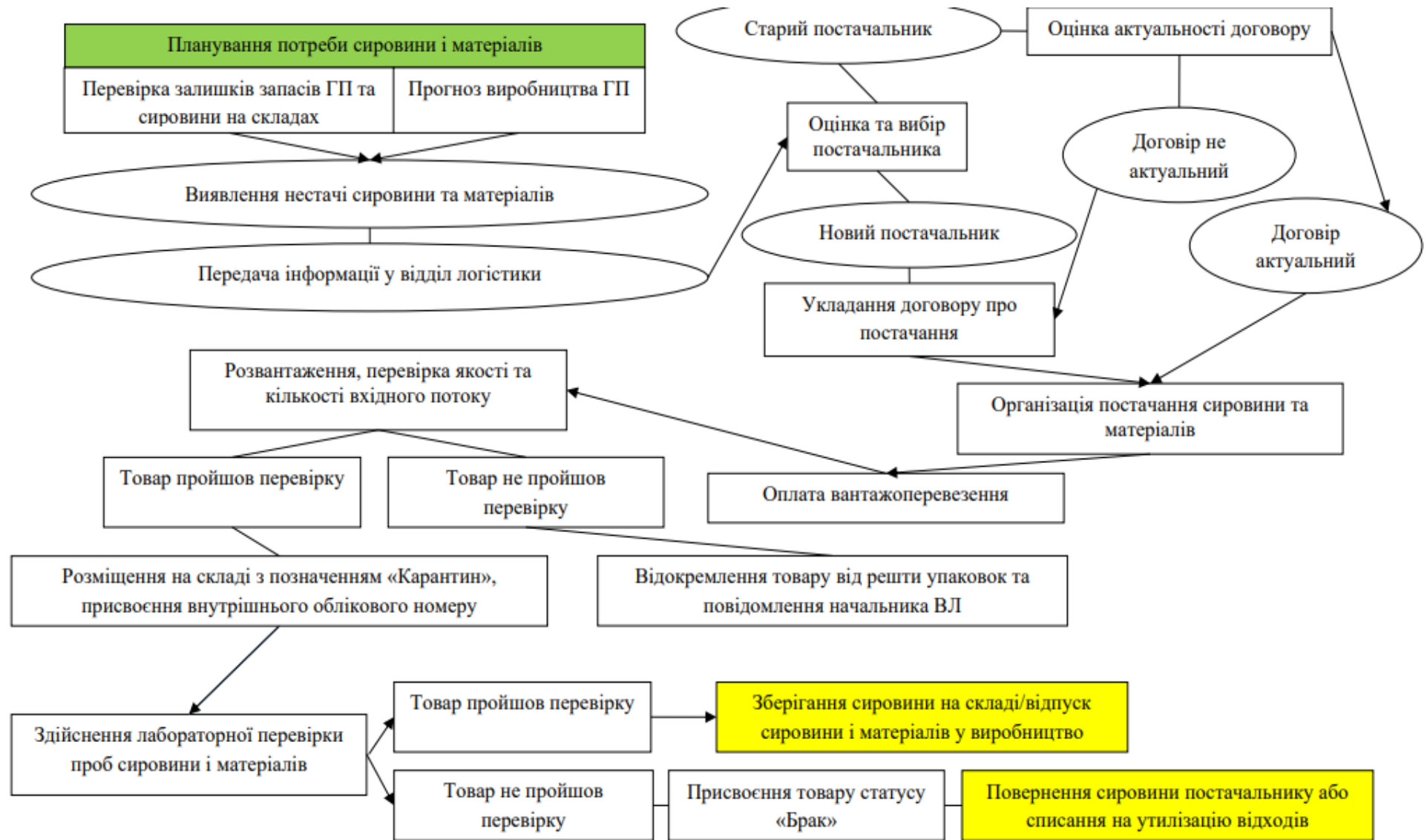


Рис. 2.3 Алгоритм здійснення закупівель на ТОВ «ФК «Здоров'я»

Таблиця 2.4

Запаси ТОВ «ФК «Здоров'я»

Елемент матеріально-технічного забезпечення	Показники, тис. грн			Відносне відхилення, %	
	2020	2021	2022	21/20	22/21
Виробничі запаси	46543	49768	61657	6.9	23.9

Здійснено оцінку фактичних та потенційних втрат ФП, які воно понесло у зв'язку з недосконалою системою поповнення запасів. Для визначення сумарних втрат ТОВ «ФК «Здоров'я», які виникли внаслідок недосконалої системи поповнення та управління запасами сировини та матеріалів розглянемо табл. 2.5.

Таблиця 2.5

**Втрати ТОВ «ФК «Здоров'я» від недосконалої системи управління
запасами**

№	Категорія втрат	Сума втрат, грн	Сума втрат за наростаючим підсумком, грн
1	Вартість утилізованих запасів	766543.57	766543.57
2	Витрати на утилізацію запасів	1058.68	767602.25
5	Втрати від невиконаних замовлень	4391241	5158843.25
4	Витрати на придбання надлишкових запасів	31401998	36560841.25

Таким чином, ТОВ «ФК «Здоров'я» понесло найбільше вагомі втрати від неможливості виконання деяких замовлень та витрати на придбання сировини, що не буде використана у виробництві. Сировина для їх виробництва надходила зі Сходу, тому постачання унеможливилось, а існуючого на ФП рівня страхових запасів було недостатньо для задоволення виробничого попиту. Використання надлишкових запасів можливе у планових періодах, проте зменшується термін їх можливого використання, вони займають складські площі та потребують періодичних перевірок придатності.

Також для проведення оцінювання ефективності ЗЛ ФП використаємо систему показників. Результати розрахунків, а також їх методика представлена у табл. 2.6.

Таблиця 2.6

Оцінювання ефективності ЗЛ ТОВ «ФК «Здоров'я»

№ з/п	Показник	Методика розрахунку	Значення
Оцінка ефективності договірної політики			
1	Частка випадків порушення договірних зобов'язань у загальній кількості укладених угод (Чп), %	$6/20 \times 100$	30
2	Частка невиконаних угод у загальній кількості укладених угод (Чн), %	$2/20 \times 100$	10
Оцінка ефективності доставки закуплених ресурсів			
3	Комплексний показник виконання зобов'язань по поставках матеріально-технічних ресурсів (Ккомпл)	$(1 - 0,3) \times 0,82 \times 0,9$	0,52
4	Коефіцієнт невиконання зобов'язань по поставках у встановлені строки (Кнп)	$4643,13/15661,37$	0,3
5	Коефіцієнт виконання зобов'язань по асортименту (Ка)	$(15661,37 - 2885,43) / 15661,37$	0,82
6	Коефіцієнт виконання зобов'язань по якості (Кя)	$(15661,37 - 1541,86) / 15661,37$	0,9
Оцінка ефективності підсистеми закупівельної логістики в логістичній системі			
7	Питома вага витрат підсистеми закупівель у собівартості вироблених товарів (ЧВЗ/С)	$1353,14 / 21189,8$	0,06
8	Коефіцієнт окупності витрат підсистеми закупівель (КОВЗ)	$1123,10 / 1353,14$	0,83

Як можна побачити з табл. 2.6, на ФП відсоток, який показує випадків порушення договірних зобов'язань у загальній кількості укладених угод, становить 30%, тоді як відсоток невиконання угод становить 10%. Виконання зобов'язань по ресурсів дорівнює 0,52, на нього впливають постійна поставка постачальниками замовлених ресурсів у встановлені строки. На кожен гривню собівартості готової продукції приходить 0,06 грн витрат закупівель. Тоді як на кожен гривень витрат у ЗД ФП отримує 0,83 грн чистого прибутку.

Проаналізувавши систему ЗЛ ТОВ «ФК «Здоров'я», можна визначити ряд несуттєвих моментів та більш глобальних проблем, рішення яких призвело до зростання економічної ефективності ЗЛ.

Загалом ТОВ «ФК «Здоров'я» є готовою до здійснення змін, оскільки володіє високим рівнем усвідомлення, а самі зміни є вигідним для здійснення усьому персоналу ФП. Для того аби підкріпити бажання, достатньою кількістю знань необхідне здійснення аналізу ринку постачальників з паралельним визначенням найоптимальніших методів їх оцінки.

З метою забезпечення можливості впровадження змін варто розглянути: європейський ринок постачальників логістичної сировини для виробництва; методики оцінки постачальників; можливість впровадження власної трекінг системи для відслідковування вантажів; залучення додаткових спеціалістів з досвідом роботи на європейському ринку постачальників сировини та матеріалів; зміну маршрутів постачань.

Модель визначення попиту на продукцію у майбутньому періоді також є недосконалою, що в свою чергу призводить до формування неоптимального розміру замовлення. Переоцінка попиту та в свою чергу надмірний об'єм замовлення з одного боку дозволяють ФП скоротити витрати на сировину і матеріали, завдяки одержанню оптової знижки, проте це ускладнює процес управління запасами на складі та провокує виникнення надмірного рівня запасів, непридатних для використання у виробництві. Це наразі є однією з найсуттєвіших проблем ФП, оскільки в умовах нестабільного та спадаючого попиту на продукцію фармацевтичного виробництва, зберігання запасів на складі, при періодичному та необґрунтованому їх поповненні призводить до неоптимального використання складських площ, додаткових витрат на періодичні перевірки придатності такої сировини та її псування. Отже, ФП збільшує свої сумарні витрати, не отримуючи при цьому додаткового прибутку.

ФП потребує дотримання положень та принципів логістичних концепцій, спрямованих на планування потреб у сировині та матеріалах. А

саме особливу увагу варто приділити моделям прогнозування попиту на майбутні періоди, що дозволить в свою чергу розраховувати потреби у сировині та матеріалах відповідно до реально існуючої їх необхідності для виробництва.

При цьому ТОВ «ФК «Здоров'я» варто враховувати терміни постачання та в цілому тривалість виконання замовлення, досвід співпраці з постачальниками, можливість використання та вибраність маршрутів постачань, можливість моніторингу перевезень, для чого необхідно вдосконалити систему оцінки постачальників та використання ключових показників ефективності функціонування ЛС. Враховуючи це, перспективами розвитку ЗЛ на ТОВ «ФК «Здоров'я» є:

1. Формувати потребу у сировині та матеріалах, виходячи з попиту на готову продукцію, а не з оцінки витрат на постачання.
2. Розраховувати мінімальний рівень запасів матеріальних ресурсів, виходячи з попиту та можливих відхилень у його об'ємі.
3. Здійснювати планування графіків постачань відповідно до графіку виконання виробничих процесів.
4. Застосування електронного документообігу на ФП.
5. Визначення альтернативних постачальників для забезпечення надходжень дефіцитних видів сировини.

Для цього ФП може бути використано програмне забезпечення, яке враховуватиме та аналізуватиме попит на готову продукцію, складатиме прогноз на майбутні періоди та на основі графіків виробництва та норм витрат сировини, наявних на складі запасів сировини та матеріалів та придатних для використання, здійснюватиме розрахунок необхідного обсягу входу ресурсів для виробництва. Така система має забезпечувати ФП інформацією про номенклатуру та кількість, про зміни у графіку виробництва, обсяг постачань та бажаний інтервал між ними.

Висновки до розділу 2

Отримані результати дослідження дали змогу зробити наступні висновки:

1. На сьогоднішній день ТОВ «ФК «Здоров'я» являє собою потужний виробничий комплекс із сучасними устаткуванням і технологією виробництва фармацевтичної продукції. ТОВ «ФК «Здоров'я» виготовляє більш ніж 350 найменувань ЛЗ всіх фармакотерапевтичних груп.

2. Аналіз техніко-економічних показників підприємства ТОВ «ФК «Здоров'я» дозволяє зробити висновок, що в цілому за досліджуваний період спостерігається покращення основних техніко-економічних показників. Зокрема, показник матеріалоємності за аналізований період має тенденцію до зниження, який говорить про покращення використання матеріалів, що позитивно впливає на ефективність фармацевтичного виробництва. Також спостерігається зростання фінансової стійкості за рахунок збільшення ефективності та результативності використання виробничих потужностей, про що свідчить аналіз показника фондівдачі за 2017-2021 рр.

3. Узагальнено, що ЗЛ ТОВ «ФК «Здоров'я»- це частина ланцюжка поставок, зосереджена на закупівлі сировини, запасних частин, допоміжних матеріалів, операційних матеріалів та інших предметів, необхідних для роботи виробничого процесу. Однак ЗЛ стосується не лише закупівлі матеріалів, а і зберіганням, упорядкуванням і транспортуванням цих матеріалів на склад і зі складу. Команда ЗЛ також відповідає за політику пошуку та вибору продуктів, умови, комунікацію та стратегії закупівель, щоб допомогти зберегти вартість придбання якомога нижчою.

4. Аналіз показав, що на ФП відсоток, який показує випадків порушення договірних зобов'язань у загальній кількості укладених угод, становить 30%, тоді як відсоток невиконання угод становить 10%. Виконання зобов'язань по ресурсів дорівнює 0,52, на нього впливають постійна поставка постачальниками замовлених ресурсів у встановлені строки. На кожену

гривню собівартості готової продукції приходить ся 0,06 грн витрат закупівель. Тоді як на кожну гривень витрат у ЗД ФП отримує 0,83 грн чистого прибутку.

5. Система організації ЗД ФП є регламентованою, з чітко визначеним порядком дій, у т. ч. у разі надходження на ФП бракованої сировини та матеріалів. Найсуттєвішою проблемою для ФП наразі є недосконала система поповнення запасів та неможливість використання старих ланцюгів постачання з країн Сходу.

6. Актуальною проблемою для ФП є прогнозування попиту на готову продукцію майбутніх періодів, відповідно до чого складається потреба у сировині та формується замовлення. Неоптимальна система поповнення запасів, що базується на існуючій виробничій потребі призводить перш за все до високих показників потенційних. Безповоротні, зворотні та потенційні втрати ФП через недосконалість системи управління запасами. Тобто наразі існує гостра потреба у змінах, які першочергово враховуватимуть реальний ринковий попит на готову продукцію.

РОЗДІЛ 3

ОСНОВНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ЗАКУПІВЕЛЬНОЮ ЛОГІСТИКОЮ НА ТОВ «ФК «ЗДОРОВ'Я»

3.1 Шляхи удосконалення управління закупівельною логістикою на ТОВ «ФК «ЗДОРОВ'Я»

Ефективне налагодження управлінням ЗЛ є однією з головних умов успішної роботи ФП. Розвиток ринкових відносин висуває нові умови для організацій цього процесу. Інфляція, прострочення платежів та інші кризові явища змушують бізнес змінювати ЗЛ, шукати нових надійніших постачальників, шукати дешевшу, але водночас якісну сировину та матеріали, досліджувати питання постачальників. ефективність використання. Тому для бізнесу важливо організувати розумну ЗД усіма доступними способами, включаючи придбання матеріалів і сировини, їх доставку, зберігання та впровадження у виробництво [20].

Аналіз ефективності управління матеріально-технічним забезпеченням постачання показав низькі показники діяльності ФП, що не сприяє роботі та розвитку ТОВ «ФК «Здоров'я». Тому для успішної діяльності на ринку ФП має постійно розвиватися та досягати поставлених цілей. При реалізації основної мети ТОВ «ФК «Здоров'я» (вдосконалення управління ЗЛ) необхідно досягти наступних цілей: зниження рівня витрат на закупівлю сировини, оптимізація роботи працівників відділу матеріально-технічного постачання, а також зростання застосування електронного документообігу на ФП. Досягнення цих цілей дозволить ФП знайти нові рівні зростання, скористатися можливостями та зберегти конкурентні позиції. Іншими словами, при покращенні управління ЗЛ варто мати на увазі досягнення саме зазначених цілей [19].

Так для впровадження рекомендацій з вирішення проблем було розроблено модель управління ЗЛ, яку можна застосовувати на ТОВ «ФК «Здоров'я» (рис. 3.1).



Рис. 3.1 Модель з удосконалення управління ЗЛ на ТОВ «ФК «Здоров'я»

Представлена на рис. 3.1 модель, допоможе виокремити аспекти, які впливають на вдосконалення ЗЛ на ТОВ «ФК «Здоров'я», і вказати важливі кроки на шляху до досягнення мети – самого ж вдосконалення управління ЗЛ.

Першим кроком в покращенні управління ЗЛ на ФП є проведення аналізу та оцінки поточної ефективності, після цього варто визначити проблеми, які можуть впливати на ефективність ЗЛ.

Оцінка ефективності ЗЛ та її управління ускладнюється через ряд причин. Першою є відсутність ФП затверджених стандартів, інструкцій та регламентів щодо здійснення закупівель, другою – неприсутність в ЗЛ управлінського обліку – збору фінансової та виробничої інформації, що супроводжується подальшим її аналізом для подальшого використання керівництвом ФП при прийнятті стратегічних рішень.

Наступною проблемою є відсутність інформаційного забезпечення функції постачання ФП на необхідному рівні. Також існують труднощі у визначенні внеску ЗЛ в досягнення корпоративних цілей.

Останньою проблемою є відсутність єдиного підходу до визначення та формування системи критеріїв оцінки ефективності ЗЛ та її управління. Тому важливо, щоб на ФП було визначено, які показники будуть розраховуватися для оцінки діяльності ЗЛ.

Так для на ТОВ «ФК «Здоров'я» можна використовувати запропоновану систему показників, яка містить три групи показників, що оцінюють договірну політику ФП, доставку закуплених ресурсів та підсистему ЗЛ в ЛС. Ця система показників дозволить більш комплексно оцінити ефективність всієї підсистеми ЗЛ та виконання окремих логістичних функцій постачання на ФП.

Наступним кроком варто запропонувати проєкт, що буде забезпечувати вирішення визначених проблем. Так було визначено, що основними проблемами ТОВ «ФК «Здоров'я» є щорічне зростання витрат на закупівлі, внаслідок обмеженої кількості постачальників, низький рівень діджиталізації бізнес-процесів та низький рівень впровадження електронного документообігу. Тому запропонувати можна проєкти, що забезпечуватимуть вирішення цих проблем.

Основною проблемою є перша, тому зосередити увагу ФП варто саме на розширенні кола постачальників, але при впровадженні рішень паралельно можна забезпечити підвищення рівня електронного документообігу, що і вплине позитивно на діджиталізацію процесів хоча б на оперативному рівні [37].

Після цього можна оцінити розмір економічного ефекту від впровадження проєкту удосконалення управління ЗЛ та визначити, чи гарантує він досягнення мети – удосконалення управління ЗЛ. Так варто спрогнозувати показники діяльності ЗЛ та її управління та оцінити їх ефективність. Для аналізу ефективності проєкту можна розрахувати показники чистого дисконтованого доходу, індексу прибутковості, дисконтованого коефіцієнту рентабельності інвестицій, дисконтованого термін окупності інвестицій та інші. При позитивній відповіді на питання з досягнення мети, на ФП варто впроваджувати запропонований проєкт, а якщо ж ні – переглянути його, внести корективи, або ж, взагалі, розробити альтернативні заходи з покращення управління ЗЛ [37].

Таким чином, застосування розробленої моделі передбачає досягнення поставленої мети щодо вдосконалення управління ЗЛ, що забезпечить втілення в життя концепції Кайдзен – постійного покращення в процесі діяльності ФП. Вона буде сприяти «виживанню» ФП, постійному розвитку та високій конкурентоспроможності.

3.2 Оцінка ефективності запропонованих рішень

У другому розділі були описані проблеми ЗД, найголовнішою з яких є зростання витрат на закупівлі, через низьку конкуренцію між постачальниками сировини або її відсутність на ФП. Через те, що пошук постачальників виконується кількома працівниками, кількість постачальників, як пройшли відбір, аудит та були внесені до реєстру доволі обмежена.

Для зменшення закупівельної ціни на сировину потрібно розширити коло постачальників. Одним із варіантів є наймання більшої кількості працівників у відділ матеріально-технічного постачання, але він не є оптимальним. Другим

способом є зміна філософії ЗД із теперішнього пошуку постачальника самостійно на протилежну –постачальник буде виходити на ФП сам. Для цього можна створити електронну платформу, яку розробить найманий спеціаліст спеціально для ТОВ «ФК «Здоров'я». Вона повністю відповідатиме нашим вимогам, але впровадження та функціонування коштуватиме дорого. Тому найоптимальнішим варіантом є приєднання до вже існуючої платформи електронних закупівель, на якій вже зареєстровано багато постачальників.

Потребує обов'язкової формалізації процедура закупівлі на електронна торгова платформа (ЕТП). ЕТП – це програмний продукт та/або сервіс у мережі Інтернет, що дозволяє проводити торги в електронній формі без необхідності подання постачальниками заявок на участь у паперовому вигляді. Основна відмінність ЕТП від електронного каталогу полягає в тому, що ціна не фіксована, а встановлюється під час торгів. При впровадженні закупівель на ЕТП ФП може мати справу з проблемою вибору: створювати власну ЕТП або працювати на вже існуючій. Розпочати впровадження нової процедури краще разом із сторонньою ЕТП, а потім оцінити трудовитрати і прийняти рішення, чи варто інвестувати кошти у створення власної ЕТП. У будь-якому разі наявність досвіду роботи зі сторонньою ЕТП дозволить точніше сформулювати технічне завдання на автоматизацію [49].

Головна складність впровадження закупівель на ЕТП – це відсутність формалізованих процесів системи матеріально-технічного забезпечення, тому дуже важливо розробити положення щодо здійснення закупівель на ЕТП. У ньому мають бути детально описані механізми взаємодії між внутрішніми підрозділами ФП при здійсненні таких закупівель. Відсутність чи недотримання вимог такого стану часто призводить до того, що у ФП не приживаються електронні закупівлі.

Після аналізу існуючих ЕТР було обрано ЕТП E-Tender. Автоматизація тендерних процесів на платформі Е-Тендер включає всі складові ЗД в ФП, від бюджетування та формування внутрішньої потреби в закупівлі, до виконання

договору з контрагентом та електронним обміном юридично значимих документів.

На відміну від інших ЕТП, торгова система E-Tender є більш гнучкою, оскільки функціонально адаптується до індивідуальних потреб клієнтів торгівлі. На сайті пропозиції клієнти мають у своєму розпорядженні кілька типів програм, вибір різних моделей знижок і можливість індивідуальних коригувань.

Питання прозорості та контролю були вирішені шляхом створення бізнес-підрозділів і створення моделі для наслідування відділу закупівель і клієнтського офісу в цілому. Це означає, що працівники будуть залучені до процесу закупівель ФП та що індивідуальний доступ до закупівель із певними дозволами буде налаштовано автоматично.

Для цього ФП доступний до використання інструментарій системи для визначення ключових показників ефективності як самих тендерів, так і закупівельного відділу [21]. Запровадження електронного формату закупівель серед ФП приватного сектору це не тренд, а необхідність, і тому поясненням є очевидні переваги такого рішення:

1. Можливість повноцінно працювати онлайн 24/7.
2. Відкриті редукації, які сприяють підвищенню конкуренції між постачальниками.
3. Підвищення в декілька разів економії часу на проведення, аналіз і контроль закупівель та продажів майна ФП.
4. Підвищується операційна ефективність процесу як закупівель, так і продажу.
5. Спрощується комунікація учасників закупівельного процесу в середині ФП та зовнішня взаємодія з потенційними контрагентами.
6. Аналітика, збір та аналіз даних для виміру ефективності закупівель та продажів.
7. Неможливість зловживань та махінацій в закупівлях.
8. Упорядкування тендерних процесів за рахунок структурності підрозділів та рольової моделі управління кабінетом замовника.

9. Єдина точка для фіксації всього документообігу по закупівлям [21].

Процес проведення закупівлі за допомогою системи E-Tender відображено на рис. 3.2.



Рис. 3.2. Процес проведення закупівлі на E-Tender

На платформі E-Tender існують різні тарифи, залежно від розміру ФП, яке працює планувати в системі, та його потреб:

- BASIC - 6 000 грн/міс - для малого та середнього бізнесу з невеликою кількістю спеціалістів;
- STANDART - 12 000 грн/міс - для середнього бізнесу зі сформованими службами закупівель;
- PROFESSIONAL - 18 000 грн/міс - для великого бізнесу, що має на меті централізацію функції закупівель та значне підвищення операційної ефективності в закупівлях.

ТОВ «ФК «Здоров'я» є невеликим ФП, тому йому найвигідніше користуватися тарифом BASIC, обмеженням якого є п'ять користувачів однієї юридичної особи, що підходить ФП. При цьому тарифі функціональні можливості платформи з електронних закупівель будуть наступні: індивідуальні запрошення постачальників по e-mail; тип процедури «Простий тендер», «Двоетапний тендер», «Запит цінкових пропозицій»; безлімітна кількість

створених оголошень; персональний менеджер; автоматична трансляція постачальникам; закрита та відкрита форми проведення процедур; індивідуальні налаштування параметрів редукціону; конструктор нецінових критеріїв; редагування умов та пролонгація термінів закупівлі; закупівлі з ПДВ/без ПДВ; реєстр договорів і т.д.

Гарантованим ефектом від використання системи електронних закупівель E-Tender є: залучення нових постачальників та управління ризиками з існуючими; зменшення зловживань в закупівлях до 25%; скорочення циклу проведення закупівлі до 2-х днів; 100% прозорості процесів закупівель та продажу; економія на закупівлях до 25%.

Концепція запропонованого проєкту з оптимізації управління ЗЛ ФП представлена у табл. 3.1.

Таблиця 3.1

Концепція проєкту з впровадження системи електронних закупівель E-Tender

Причини ініціалізації проєкту	Зростання витрат на ЗД ФП
Мета проєкту	Впровадження системи електронних закупівель
Очікувані вигоди проєкту	1. Залучення нових постачальників та управління ризиками з існуючими. 2. Скорочення витрат на закупівлі
Обмеження проєкту	Витрати на його реалізацію складають 72 тис. грн.
Ризики проєкту	Хвороба працівника, несправності в роботі комп'ютерної техніки, відсутність доступу до інтернету, недостатнє фінансування, перевищення запланованої вартості проєкту (збільшення вартості користування закупівельною платформою, порушення технології виробництва внаслідок недотримання графіку поставок сировини та поставки сировини неналежної якості, настання форс-мажорних обставин

До робочої групи проєкту на ФП будуть відноситися: керівник відділу матеріально-технічного постачання; співробітники відділу матеріально-технічного постачання; бухгалтер.

Початок роботи у системі E-Tender починається із реєстрації на сайті E-Tender. Після цього експерти платформи:

- вивчають існуючі процеси закупівель, організаційну структуру, а також функціональні аналітичні системи для їх інтеграції з ЕТ;
- налаштовують електронний кабінет закупівельника під індивідуальні потреби ФП;
- проведуть навчання персоналу та забезпечать надійний супровід працівників організації;
- допомагають сегментувати існуючих постачальників та допомагають із залученням нових постачальників у ваші тендери [14].

Тобто, додаткових витрат на навчання персоналу не передбачається, працівники ТОВ «ФК «Здоров'я» матимуть доступ до додаткових матеріалів, що стосуються роботи на платформі у вигляді вебінарів.

Приблизною програмою навчання на платформі E-Tender буде наступна: презентація електронної платформи E-Tender; практичне заняття на ЕТП; ділова гра «Конкурс в електронній формі»; тестування.

Після впровадження проєкту, всі основні процеси із закупівель ресурсів буде проходити на ЕТП, що відображено на рис. 3.3.



Рис. 3.3 Проведення закупівель на ЕТП

Як можна побачити з рис. 3.3., впровадження моделі з удосконалення управління ЗЛ, а саме впровадження проєкту з впровадження системи електронних закупівель E-Tender буде мати вплив на всі складові процесу управління. Так під час планування здійснювалося визначення потреби в матеріально-технічних ресурсах, опис потреби з точним визначенням потрібних характеристик та обсягу ресурсів. Етап організації включав визначення і аналіз потенційних постачальників, оцінювання та вибір постачальника ресурсу, а координації - підготовку та подальше розміщення замовлення на закупівлю. Мотивація включала мотивацію співробітників, які беруть участь у процесах постачання Далі здійснювався контроль виконання замовлення та контроль за обробленням рахунків та оплатою [14].

Отож під час етапу планування ЕТП дасть змогу збирати заявки на закупівлю у режимі одного вікна, складати плани закупівель на основі фактичних потреб ФП, погоджуйте кожен позицію плану в установленому порядку, підготувати повний набір закупівельної документації, а також проводити закупівлі відповідно до плану графіка. Під час безпосереднього процесу проведення закупівель, що включає і організацію, і координацію, ЕТП дасть можливість контролювати виконання кожної заявки, провести кваліфікацію та відбір постачальників, а також вести історію взаємовідносин із ними. Загальні витрати проєкту складаються із витрат на користування платформою E-Tender. Як було вище зазначено, ТОВ «ФК «Здоров'я» буде користуватися тарифом BASIC - 6 000 грн/міс. Річна вартість користування ЕТП становитиме 72 000 грн.

Таким чином, використання ЕТП також вплине на стан електронного документообігу на ФП: працівники відділу матеріально-технічного постачання зможуть керувати підписанням договорів із контрагентами, створювати будь-які типи документів автоматично, зберігати договори та іншу документацію в одному місці – особистому кабінеті на платформі, вибудовувати маршрути погодження договорів, а також відстежувати статуси та вести історію змін.

Розрахуємо показники оцінювання ефективності управління ЗЛ після запровадження заходів. Результати розрахунків представлено у табл. 3.2.

Таблиця 3.2

Оцінювання ефективності ЗЛ ФП після впровадження проєкту

№ з/п	Показник	Значення		Абсолютний приріст
		До впровадження	Після впровадження	
Оцінка ефективності договірної політики				
1	Частка випадків порушення договірних зобов'язань у загальній кількості укладених угод (Чп), %	30	10	-20
2	Частка невиконаних угод у загальній кількості укладених угод (Чн), %	10	5	-5
Оцінка ефективності доставки закуплених матеріально-технічних ресурсів				
3	Комплексний показник виконання зобов'язань по поставках матеріально-технічних ресурсів (Ккомпл)	0,52	0,79	0,27
4	Коефіцієнт невиконання зобов'язань по поставках у встановлені строки (Кнп)	0,30	0,11	-0,19
5	Коефіцієнт виконання зобов'язань по асортименту (Ка)	0,82	0,92	0,10
6	Коефіцієнт виконання зобов'язань по якості (Кя)	0,90	0,97	0,07
Оцінка ефективності підсистеми закупівельної логістики в логістичній системі				
7	Питома вага витрат підсистеми закупівель у собівартості вироблених товарів (ЧВЗ/С)	0,06	0,06	0,00
8	Коефіцієнт окупності витрат підсистеми закупівель (КОВЗ)	0,83	1,22	0,39

Як можна побачити із табл. 3.2, після впровадження проєкту частка випадків порушення договірних зобов'язань у загальній кількості укладених умов має скоротитися на 20%, а частка невиконаних угод – на 5 %, що відповідає невиконанням одним постачальником угоди, що може статися за форс-мажорних обставин. Показник виконання зобов'язань з поставок зріс на 0,27 до 0,79. На це вплинуло зниження показника невиконання зобов'язань по поставках у встановлені строки на 0,19, а також зростання коефіцієнтів виконання зобов'язань по асортименту та якості ресурсів на 0,1 та 0,07 відповідно. Питома вага витрат ЗД не змінилася, адже економія коштів від проєкту зменшила витрати на собівартість продукції. Тоді як коефіцієнт

окупності витрат ЗД ЛС ТОВ «ФК «Здоров'я» має прогнозовано зрости на 0,39. Це означає, що на кожен гривень витрат у ЗД ФП отримуватиме 1,22 грн чистого прибутку.

Ризик проєкту не приймає статичного, абсолютного значення раз і назавжди. Його природа така, що він змінює свої характеристики залежно від стадії проєкту. Тому керівництву ФП слід здійснювати постійний моніторинг процесів впровадження та управління проєктом для своєчасного виявлення слабких сигналів та для підготовки механізму ефективного управління ризиками.

У табл. 3.3 представлено оцінка ризиків проєкту експертами відділу матеріально-технічного постачання ТОВ «ФК «Здоров'я».

Таблиця 3.3

Оцінка ризиків проєкту

№	Назва ризику	Експерти					Вага ризику	Середня оцінка	Сер. зважена оцінка
		№1	№2	№3	№4	№5			
1	Хвороба працівника	2	4	3	2	2	0,15	2,6	0,39
2	Несправності в роботі комп'ютерної техніки	1	2	1	2	3	0,20	1,8	0,36
3	Відсутність доступу до інтернету	4	1	1	2	1	0,15	1,8	0,27
4	Недостатнє фінансування	1	4	2	3	1	0,10	2,2	0,22
5	Перевищення запланованої вартості проєкту (збільшення вартості користування закупівельною платформою)	5	2	3	4	2	0,05	3,2	0,16
6	Порушення технології виробництва внаслідок недотримання графіку поставок сировини та поставки сировини неналежної якості	3	2	4	2	2	0,30	2,6	0,78
7	Настання форс-мажорних обставин	1	2	2	2	1	0,05	1,6	0,08
Разом							1	15,8	2,26

Як можна побачити із табл. 3.3, експерти визначили порушення технології виробництва внаслідок недотримання графіку поставок сировини та поставки сировини неналежної якості, хворобу працівника та несправності в роботі комп'ютерної техніки ризиками, які найбільше впливають на виконання проєкту. Для того, аби зменшити наслідки від впливу зазначених ризиків, було складено список заходів для управління ризиками (табл. 3.4).

Таблиця 3.4

Заходи управління ризиками проєкту

№	Назва ризику	Заходи управління ризиками
1	Хвороба працівника	Проведення навчання всіх працівників роботі в закупівельній платформі
2	Несправності в роботі комп'ютерної техніки	Наявність резервного обладнання. Укладання договору з ремонтним підприємством на терміновий ремонт.
3	Відсутність доступу до інтернету	Дублювання системи доступу (наявність мобільного доступу)
4	Недостатнє фінансування	Залучення додаткових коштів із доступних резервів підприємства
5	Перевищення запланованої вартості проєкту (збільшення вартості користування закупівельною платформою)	
6	Порушення технології виробництва внаслідок недотримання графіку поставок сировини та поставки сировини неналежної якості	1. Диверсифікація постачальників. Обсяг поставок від найбільшого постачальника не повинен перевищувати 50 % поточної потреби 2. Створення страхового запасу продукції для забезпечення техногічних процесів протягом тижня. 3. Перевірка якості поставленої продукції на етапі вхідного контролю.
7	Настання форс-мажорних обставин	Наявність в договорі поставки розділу "форсмажор" з детальним описом дій сторін в разі настання обставин непереборної дії. Оперативне реагування на них.

Таким чином, при реалізації проєкту варто детально проаналізувати можливі ризики, визначити їх вплив, а також розписати заходи щодо управління ризиками. В системі ризиків особливе значення займає ризик порушення технології виробництва внаслідок недотримання графіку поставок сировини та поставки сировини неналежної якості, а тому необхідно уважно підходити до його нейтралізації.

Висновки до розділу 3

У третьому розділі кваліфікаційної роботи розроблено пропозиції з удосконалення управління ЗЛ на ФП:

1. Аналіз ефективності управління матеріально-технічним забезпеченням постачання показав низькі показники діяльності ФП, що не сприяє роботі та розвитку ТОВ «ФК «Здоров'я». Тому для успішної діяльності на ринку ФП має постійно розвиватися та досягати поставлених цілей. При реалізації основної мети ТОВ «ФК «Здоров'я» необхідно досягти наступних цілей: зниження рівня витрат на закупівлю сировини, оптимізація роботи працівників відділу матеріально-технічного постачання, а також зростання застосування електронного документообігу на ФП.

2. Для впровадження рекомендацій з вирішення проблем було розроблено модель управління ЗЛ, яку можна застосовувати на ТОВ «ФК «Здоров'я». Представлена модель, допоможе виокремити аспекти, які впливають на вдосконалення ЗЛ на ТОВ «ФК «Здоров'я», і вказати важливі кроки на шляху до досягнення мети – самого ж вдосконалення управління ЗЛ.

3. Обґрунтовано, що метою ЗЛ є процес управління логістикою постачання, який базується на основних функціях менеджменту – планування, організація, мотивація, координація та контроль. Застосування розробленої моделі передбачає досягнення поставленої мети щодо вдосконалення управління ЗЛ, що забезпечить втілення в життя концепції Кайдзен – постійного покращення в процесі діяльності ФП. Вона буде сприяти «виживанню» ФП, постійному розвитку та високій конкурентоспроможності.

4. Визначено, що для зменшення закупівельної ціни на сировину потрібно розширити коло постачальників. Одним із варіантів є наймання більшої кількості працівників у відділ матеріально-технічного постачання, але він не є оптимальним. Другим способом є зміна філософії ЗД із

теперішнього пошуку постачальника самостійно на протилежну – постачальник буде виходити на ФП сам. Для цього можна створити ЕТП, яку розробить найманий спеціаліст спеціально для ТОВ «ФК «Здоров'я».

5. Після аналізу існуючих ЕТП було обрано E-Tender. E-Tender - це онлайн рішення, яке автоматизує комерційні закупівлі та продажі, здійснює індивідуальне налаштування бізнес-процесів.

6. Обґрунтовано, що використання ЕТП також вплине на стан електронного документообігу на ФП: працівники відділу матеріально-технічного постачання зможуть керувати підписанням договорів із контрагентами, створювати будь-які типи документів автоматично, зберігати договори та іншу документацію в одному місці – особистому кабінеті на платформі, вибудовувати маршрути погодження договорів, а також відстежувати статуси та вести історію змін.

7. Після проведених розрахунків ефективності впровадження системи електронних закупівель на ТОВ «ФК «Здоров'я» можна зробити висновок, що проєкт забезпечує економію витрат, і його можна приймати. При реалізації проєкту варто детально проаналізувати можливі ризики, визначити їхній вплив, а також розписати заходи щодо управління ризиками.

ВИСНОВКИ

У кваліфікаційній роботі проведено узагальнений аналіз аспектів удосконалення управління ЗЛ на ФП та запропоновано методичний підхід щодо його оцінки:

1. Визначено, що ЗЛ є важливою складовою, що забезпечує успішне функціонування ФП, а діяльність з організації та управління закупівлями спрямована на те, щоб ФП отримувало сировину, матеріали, товари та послуги необхідної якості та кількості в потрібний час у потрібному місці від надійного постачальника, який вчасно виконає свої зобов'язання і за вигідною ціною.

2. Встановлено, що вчені як синоніми використовують терміни «ЗЛ», «логістика постачання» та «заготівельна логістика» для опису забезпеченням матеріально-технічними ресурсами ФП. Попри багато спільних елементів, певні відмінності все-таки можна побачити у тлумаченні термінів. Після дослідження та аналізу різних поглядів вчених та дослідників на тлумачення терміну «ЗЛ», можна сформулювати його наступним чином: процес управління логістичними потоками – матеріальним, фінансовим та інформаційним – під час забезпечення ФП матеріальними ресурсами з максимальною ефективністю та оптимальними загальними витратами.

3. ЗЛ користується рядом методів, які допомагають їй будувати стратегію ФП, досягати його відповідних цілей, якомога ефективніше функціонувати на фармацевтичному ринку.

4. Дотримання встановлених принципів ЗЛ дозволяє усунути негативні наслідки у вигляді сповільнення товарооборотності, збільшення витрат, погіршення фінансового стану ФП в цілому. Не варто нехтувати питанням вибору постачальника, адже співпраця з надійним та добросовісним партнером чинить вагомий вплив не лише на організацію закупівлі, а й допомагає уникнути додаткових витрат, зменшити собівартість товару, що самостійно виготовляється ФП, збільшити його прибуток в цілому, сприяти укріпленню конкурентних

позицій на фармацевтичному ринку. Обґрунтований підхід до управління цим питанням забезпечить економію часу, грошових і людських ресурсів.

5 На сьогоднішній день ТОВ «ФК «Здоров'я» являє собою потужний виробничий комплекс із сучасними устаткуванням і технологією виробництва фармацевтичної продукції. ТОВ «ФК «Здоров'я» виготовляє більш ніж 350 найменувань ЛЗ всіх фармакотерапевтичних груп. Аналіз техніко-економічних показників підприємства ТОВ «ФК «Здоров'я» дозволяє зробити висновок, що в цілому за досліджуваний період спостерігається покращення основних техніко-економічних показників. Зокрема, показник матеріалоемності за аналізований період має тенденцію до зниження, який говорить про покращення використання матеріалів, що позитивно впливає на ефективність фармацевтичного виробництва. Також спостерігається зростання фінансової стійкості за рахунок збільшення ефективності та результативності використання виробничих потужностей, про що свідчить аналіз показника фондівіддачі за 2017-2021 рр.

6. Узагальнено, що ЗЛ ТОВ «ФК «Здоров'я»- це частина ланцюжка поставок, зосереджена на закупівлі сировини, запасних частин, допоміжних матеріалів, операційних матеріалів та інших предметів, необхідних для роботи виробничого процесу. Однак ЗЛ стосується не лише закупівлі матеріалів, а і зберіганням, упорядкуванням і транспортуванням цих матеріалів на склад і зі складу. Команда ЗЛ також відповідає за політику пошуку та вибору продуктів, умови, комунікацію та стратегії закупівель, щоб допомогти зберегти вартість придбання якомога нижчою.

7. Аналіз показав, що на ФП відсоток, який показує випадків порушення договірних зобов'язань у загальній кількості укладених угод, становить 30%, тоді як відсоток невиконання угод становить 10%. Виконання зобов'язань по ресурсів дорівнює 0,52, на нього впливають постійна поставка постачальниками замовлених ресурсів у встановлені строки. На кожен гривню собівартості готової продукції приходить 0,06 грн витрат

закупівель. Тоді як на кожну гривень витрат у ЗД ФП отримує 0,83 грн чистого прибутку.

8. Система організації ЗД ФП є регламентованою, з чітко визначеним порядком дій, у т. ч. у разі надходження на ФП бракованої сировини та матеріалів. Найсуттєвішою проблемою для ФП наразі є недосконала система поповнення запасів та неможливість використання старих ланцюгів постачання з країн Сходу.

9. Актуальною проблемою для ФП є прогнозування попиту на готову продукцію майбутніх періодів, відповідно до чого складається потреба у сировині та формується замовлення. Неоптимальна система поповнення запасів, що базується на існуючій виробничій потребі призводить перш за все до високих показників потенційних. Безповоротні, зворотні та потенційні втрати ФП через недосконалість системи управління запасами. Тобто наразі існує гостра потреба у змінах, які першочергово враховуватимуть реальний ринковий попит на готову продукцію. Аналіз ефективності управління матеріально-технічним забезпеченням постачання показав низькі показники діяльності ФП, що не сприяє роботі та розвитку ТОВ «ФК «Здоров'я». Тому для успішної діяльності на ринку ФП має постійно розвиватися та досягати поставлених цілей.

10. Для впровадження рекомендацій з вирішення проблем було розроблено модель управління ЗЛ, яку можна застосовувати на ТОВ «ФК «Здоров'я». Представлена модель, допоможе виокремити аспекти, які впливають на вдосконалення ЗЛ на ТОВ «ФК «Здоров'я», і вказати важливі кроки на шляху до досягнення мети – самого ж вдосконалення управління ЗЛ. розвитку та високій конкурентоспроможності.

11. Визначено, що для зменшення закупівельної ціни на сировину потрібно розширити коло постачальників. Одним із варіантів є наймання більшої кількості працівників у відділ матеріально-технічного постачання, але він не є оптимальним. Другим способом є зміна філософії ЗД із теперішнього пошуку постачальника самотійно на протилежну –

постачальник буде виходити на ФП сам. Для цього можна створити ЕТП, яку розробить найманий спеціаліст спеціально для ТОВ «ФК «Здоров'я».

12. Після аналізу існуючих ЕТП було обрано E-Tender. E-Tender - це онлайн рішення, яке автоматизує комерційні закупівлі та продажі, здійснює індивідуальне налаштування бізнес-процесів. Обґрунтовано, що використання ЕТП також вплине на стан електронного документообігу на ФП: працівники відділу матеріально-технічного постачання зможуть керувати підписанням договорів із контрагентами, створювати будь-які типи документів автоматично, зберігати договори та іншу документацію в одному місці – особистому кабінеті на платформі, вибудовувати маршрути погодження договорів, а також відстежувати статуси та вести історію змін.

13. Після проведених розрахунків ефективності впровадження системи електронних закупівель на ТОВ «ФК «Здоров'я» можна зробити висновок, що проєкт забезпечує економію витрат, і його можна приймати. При реалізації проєкту варто детально проаналізувати можливі ризики, визначити їхній вплив, а також розписати заходи щодо управління ризиками.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бажин І. І. Закупівельна логістика. Київ, 2014. 256 с.
2. Балабанова Л. В. Логістика закупок : підручник. Вінниця, 2014. 120 с.
3. Біліченко В. В., Буренніков Ю. Ю., Романюк С. О. Основи логістики : навч. посіб. Вінниця : ВНТУ, 2014. 128 с.
4. Економіка логістики : навч. посіб. / Є. В. Крикавський та ін. Львів : Вид-во Львів. політехніки, 2014. 640 с.
5. Гуторов О. І. Логістика : навч. посіб. Харків : Міськдрук. 2011. 322 с.
6. Колодізева Т. О. Інноваційні технології в логістиці : навч. посіб. Харків : ХНЕУ, 2013. 268 с.
7. Карпенко О. А. Модель оптимального розміру замовлення: проблеми застосування та перспективи вдосконалення. *Управління проектами, системний аналіз і логістика. Технічна серія*. 2010. Вип. 7. С. 276–281.
8. Кацьма В. І. Логістичне управління запасами як складова логістичного управління підприємством. *Економічний аналіз* : зб. наук. пр. Тернопіль : Економічна думка, 2017. Т. 27, № 2. С. 130–138.
9. Кислий В. М., Біловодська О. А. Логістика: Теорія та практика : навч. посіб. Київ : Центр учбової літ., 2010. 360 с.
10. Кононенко А. В. Логістика : навч. посіб. 1–е вид. Харків : ХАІ, 2019. 56 с.
11. Крикавський Є. В. Логістичне управління : підручник. Львів : Вид-во Львів. політехніка, 2005. 684 с.
12. Крикавський Є. В. Логістика постачання. Київ, 2014. 210 с.
13. Логістика : навч. посіб. для екон. спец. / О. В. Посилкіна та ін. Харків : НФаУ, 2014. 208 с.
14. Меркулов М. М. Вибір моделі формування системи управління запасами на підприємстві. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. Одеса, 2020. С. 97–102.

15. Міщук І. П. Закупівельна логістика в управлінні товарними потоками роздрібного торговця. *Сучасні напрями розвитку економіки, підприємництва, технологій та їх правового забезпечення* : матеріали Міжнар. наук.–практ. конф. Львів, 2021. С. 18–20.
16. Мороз О. В. Системні фактори ефективності логістичної концепції постачання на підприємствах : монографія. Вінниця : Універсум–Вінниця, 2007. 165 с.
17. Ніколайчук В. Є. Закупівельна логістика. Львів, 2013. 260 с.
18. Організація постачання та управління закупівлями. URL: <https://studfiles.net/preview/5375502/page:9/> (дата звернення: 30.04.2024).
19. Принципи організації закупівель. URL: https://studopedia.su/5_15541_printsipi-organizatsii-zakupivel (дата звернення: 30.04.2024).
20. Сучасні тенденції розвитку логістики і логістичної інтеграції у фармації : монографія / О. В. Посилкіна та ін. Харків : НФаУ, 2020. 523 с.
21. ТОВ ФК «Здоров'я» : офіц. сайт. URL: <https://zt.com.ua> (дата звернення: 30.04.2024).
22. Чорноштан Л. В., Лісна А. Г. Управління закупівельною логістикою на фармацевтичному підприємстві. *Актуальні проблеми якості, менеджменту і економіки у фармації і охороні здоров'я* : матеріали IV Міжнар. наук.–практ. інтернет–конф., м. Харків, 19 січ. 2024 р. Харків : НФаУ, 2024. С. 500–503.
23. Afshari H. Retail Logistics. *Logistics Operations and Management*. 2011. Vol. 67. P. 267–289.
24. Arvato polska otworzyło skład konsygnacyjny dedykowany branży farmaceutycznej. *TSLbiznes*. 2016. № 1. P. 15.
25. Avhustyn R., Demkiv I.and., Nataliya K. Modeling the Assessment of the Probability of Shadowing and Spread of Corruption in the Social System and the Sphere of Public Services : 9th International Conference on Advanced Computer

Information Technologies (ACIT). Ceske Budejovice, 2019. P. 388–392. DOI: 10.1109/ACITT.2019.8780106 (Date of access: 30.04.2024).

26. Christopher M. Logistyka i zarządzanie łańcuchem dostaw. Warszawa : Polskie Centrum Doradztwa Logistycznego, 2010. 161 p.

27. Cold Chain Management. An Essential Component of the Global Pharmaceutical Supply Chain. URL: www.sensitech.com/PDFS/life_science/Bishara_APR (Date of access: 30.04.2024).

28. Data–Driven Adaptive Control Paradigm of Supply Chain in Pharmaceutical Chain Enterprises / Hua Wei et al. *Informatics and Management Science VI* : Lecture Notes in Electrical Engineering. 2018. Vol. 209. P. 187–192.

29. Dziok D. Dobra Praktyka Dystrubusji w logistyce farmaceutyków. *Logistyka*. 2015. № 6. P. 37–39.

30. Edathodu A. S. PHP ATC Classification and Its Role in Pricing Policies. *Value in Health*. 2017. Vol. 14, № 11. P. 334–340.

31. Farmacja i usługi medyczne przyszłością branży TSL? URL: <http://logistyka.infor.pl/transport/artykuly/574060,farmacja-i-uslugi-medyczne-przyszloscia-branzy-tsl> (Date of access: 30.04.2024).

32. Ganiec M. Najwyższa jakość dla farmacji. *TSLbiznes*. 2018. № 1. P. 16–17.

33. Golembski E. Kompendium wiedzy o logistyce. Warszawa ; Poznań : Wydawnictwo Naukowe PWN, 2009. 315 p.

34. Hałas E. Kodyk reskowewo chronie zdrowia. *Logistyka*. 2015. № 6. P. 7–9.

35. Implementing the Balanced Scorecard at FMC Corporation: An Interview with Larry D. Brady. *Harvard Business Review*. 2003. September/October. P. 143–147.

36. Jurczyk M. Automatyzacja w praktyce: transport i magazynowanie w branży farmaceutycznej. *TSLbiznes*. 2016. № 1. P. 8–11.

37. Krupowicz J. Jak zorganizować transport w temperaturze kontrolowanej. URL: <http://logistyka.infor.pl/transport/artykuly/573635,jak-zorganizowac-transport-w-temperaturze-kontrolowanej> (Date of access: 30.04.2024).

38. Lambert D. M. Fundamentals of Logistics Management. Boston ; New York : McGraw-Hill Companies, 2012. 189 p.

39. Lee Hau L. Sekret najbardziej efektywnych łańcuchów dostaw. *Zarządzanie łańcuchem dostaw*. Polska, 2007. P. 99–128.
40. Logistyka dystrybucji: Praca zbiorowa / pod redakcją K. Rutrowskiego. Warszawa : Difin, 2021. 323 p.
41. Matulewski M. Automatyczna identyfikacja w zarządzaniu logistyką służby zdrowia. *Logistyka*. 2015. № 6. P. 10–13.
42. Mayrhofer U. International market entry: does the home country affect entry-mode decisions? *Journal of International Marketing*. 2014. Vol. 12, № 4. P. 125–129.
43. Perreault W. D. Basic marketing: A global managerial approach. New York : McGraw–Hill, 2015. 698 p.
44. Piętak P. Kryzys, czy szansa dla branży logistycznej. *Logistyka*. 2015. № 3. P. 59–60.
45. Pilarczyk B. Strategie dystrybucji na europejskim rynku farmaceutycznym. *Marketing Międzynarodowy: uwarunkowania i kierunki rozwoju*. Warszawa : Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, 2016. P. 371–379.
46. Posylkina O. V. Scientific and practical approaches to development and implementation of integrated pharmaceutical logistics chains. *Forum Scientiae Oeconomia (Logistic management)*. 2015. Vol. 2. P. 127–132.
47. Sławińska M. Logistyka w dystrybucji towarów. *Businessman*. 2013. № 10. P. 63–67.
48. Stock J. R. Strategic Logistics Management. New York : McGraw–Hill Companies, 2011. 211 p.
49. Wiśniewska M. Standarty i jakość w logistyce farmacji. *TSLbiznes*. 2018. № 1. P. 12–13.
50. Żabicki D. Materiały niebezpieczne w magazynie. *TSLbiznes*. 2015. № 1. P. 24–25.

ДОДАТКИ

ДОДАТОК А

Підприємство Територія Організаційно-правова форма господарювання Вид економічної діяльності	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ФАРМАЦЕВТИЧНА КОМПАНІЯ "ЗДОРОВ'Я" Харківська область, Харків Товариство з обмеженою відповідальністю Виробництво фармацевтичних препаратів і матеріалів	за ЄДРПОУ за КОАТУУ за КОПФГ за КВЕД	КОДИ
			Дата 01.01.18
			31437750
			6310100000
			240
			21.20

Середня кількість працівників: 1632

Адреса, телефон: 61013 м. Харків, вулиця Шевченка, будинок 22, (057) 757-85-97

Одиниця виміру: тис.грн. без десяткового знака

Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):

за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку

v

за міжнародними стандартами фінансової звітності

Баланс
(Звіт про фінансовий стан)
 на 31.12.17 р.
 Форма №1

Код за ДКУД			1801001
Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	464	1 321
первісна вартість	1001	966	1 890
накопичена амортизація	1002	(502)	(569)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	3 718	6 239
Основні засоби	1010	481 063	446 965
первісна вартість	1011	916 523	935 778
знос	1012	(435 460)	(488 813)
Інвестиційна нерухомість	1015	1 433	432
первісна вартість	1016	19 711	19 711
знос	1017	(18 278)	(19 279)
Довгострокові біологічні активи	1020	0	0
первісна вартість	1021	0	0
накопичена амортизація	1022	(0)	(0)
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	99 750	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	40	16
Відстрочені податкові активи	1045	0	0
Гудвіл	1050	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0

Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0
Усього за розділом I	1095	586 468	454 973
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	483 229	505 325
Виробничі запаси	1101	214 024	244 542
Незавершене виробництво	1102	56 283	63 536
Готова продукція	1103	198 768	175 160
Товари	1104	14 154	22 087
Поточні біологічні активи	1110	0	0
Депозити перестрахування	1115	0	0
Векселі одержані	1120	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	406 227	505 503
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	34 198	20 004
з бюджетом	1135	27 298	42 699
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	0
з нарахованих доходів	1140	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	270 176	351 258
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	38 989	6 160
Готівка	1166	0	0
Рахунки в банках	1167	38 989	6 160
Витрати майбутніх періодів	1170	9 033	11 847
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0
у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0
Інші оборотні активи	1190	3 773	11 189
Усього за розділом II	1195	1 272 923	1 453 985
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0
Баланс	1300	1 859 391	1 908 958

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	341 295	341 295
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	131 543	124 378
Додатковий капітал	1410	0	0
Емісійний дохід	1411	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0
Резервний капітал	1415	15 559	17 080
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	335 114	370 951

Неоплачений капітал	1425	(0)	(0)
Вилучений капітал	1430	(0)	(0)
Інші резерви	1435	0	0
Усього за розділом I	1495	823 511	853 704
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	46 467
Інші довгострокові зобов'язання	1515	607 559	670 185
Довгострокові забезпечення	1520	0	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0
Страхові резерви	1530	0	0
у тому числі:			
резерв довгострокових зобов'язань	1531	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	0	0
резерв незароблених премій	1533	0	0
інші страхові резерви	1534	0	0
Інвестиційні контракти	1535	0	0
Призовий фонд	1540	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0
Усього за розділом II	1595	607 559	716 652
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	0	0
Векселі видані	1605	16 552	18 540
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0
товари, роботи, послуги	1615	326 295	251 338
розрахунками з бюджетом	1620	11 964	6 512
у тому числі з податку на прибуток	1621	8 660	3 245
розрахунками зі страхування	1625	5 109	5 789
розрахунками з оплати праці	1630	9 911	12 859
одержаними авансами	1635	183	1 111
розрахунками з учасниками	1640	0	0
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0
страховою діяльністю	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	10 413	13 231
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	47 894	29 222
Усього за розділом III	1695	428 321	338 602
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0
Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0
Баланс	1900	1 859 391	1 908 958

Керівник

Доровський Олександр Вікторович

Головний бухгалтер

Волобуєва Галина Федорівна

Підприємство

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ
ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ
"ФАРМАЦЕВТИЧНА КОМПАНІЯ
"ЗДОРОВ'Я"

Дата

за ЄДРПОУ

КОДИ

01.01.18

31437750

**Звіт про фінансові результати
(Звіт про сукупний дохід)**

за 2017 рік

Форма №2

I. Фінансові результати

Код за ДКУД

1801003

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	1 686 248	1 493 424
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестраховування	2012	(0)	(0)
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(1 282 960)	(1 113 495)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	(0)	(0)
Валовий:	2090	403 288	379 929
прибуток			
збиток	2095	(0)	(0)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	80 371	105 255
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	0	0
Адміністративні витрати	2130	(89 728)	(100 205)
Витрати на збут	2150	(111 128)	(65 425)
Інші операційні витрати	2180	(74 825)	(139 180)
Витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності:	2190	207 978	180 374

прибуток			
збиток	2195	(0)	(0)
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	0	0
Інші доходи	2240	118 847	109
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	(127 441)	(94 713)
Втрати від участі в капіталі	2255	(0)	(0)
Інші витрати	2270	(141 842)	(7 612)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	57 542	78 158
збиток	2295	(0)	(0)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-27 349	-26 044
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	30 193	52 114
збиток	2355	(0)	(0)

II. Сукупний дохід

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	(0)	(0)
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	30 193	52 114

III. Елементи операційних витрат

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	1 012 929	975 961
Витрати на оплату праці	2505	233 919	166 587
Відрахування на соціальні заходи	2510	43 448	50 638
Амортизація	2515	56 704	56 068
Інші операційні витрати	2520	79 081	153 121
Разом	2550	1 426 081	1 402 375

IV. Розрахунок показників прибутковості акцій

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
--------------	-----------	-------------------	---

Підприємство	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ФАРМАЦЕВТИЧНА КОМПАНІЯ "ЗДОРОВ'Я"	за ЄДРПОУ	КОДИ
			Дата
			01.01.19
			31437750
Територія	Харківська область, Харків	за КОАТУУ	6310100000
Організаційно- правова форма господарювання	Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОПФГ	240
Вид економічної діяльності	Виробництво фармацевтичних препаратів і матеріалів	за КВЕД	21.20

Середня кількість працівників: 1708

Адреса, телефон: 61013 м. Харків, Шевченка, будинок 22, (057) 757-85-97

Одиниця виміру: тис.грн. без десяткового знака

Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):

за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку

v

за міжнародними стандартами фінансової звітності

Баланс
(Звіт про фінансовий стан)
на 31.12.18 р.
Форма №1

		Код за ДКУД		1801001
Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	
1	2	3	4	
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи	1000	1 287	1 148	
первісна вартість	1001	1 890	1 898	
накопичена амортизація	1002	(603)	(750)	
Незавершені капітальні інвестиції	1005	6 239	6 874	
Основні засоби	1010	446 965	403 949	
первісна вартість	1011	935 778	945 990	
знос	1012	(488 813)	(542 041)	
Інвестиційна нерухомість	1015	432	419	
первісна вартість	1016	19 711	19 711	
знос	1017	(19 279)	(19 292)	
Довгострокові біологічні активи	1020	0	0	
первісна вартість	1021	0	0	
накопичена амортизація	1022	(0)	(0)	
Довгострокові фінансові інвестиції:				
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0	
інші фінансові інвестиції	1035	0	0	
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	16	0	
Відстрочені податкові активи	1045	0	0	
Гудвіл	1050	0	0	
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0	
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0	

Інші необоротні активи	1090	0	0
Усього за розділом I	1095	454 939	412 390
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	505 325	672 233
Виробничі запаси	1101	244 542	277 990
Незавершене виробництво	1102	63 536	49 070
Готова продукція	1103	175 160	323 721
Товари	1104	22 087	21 452
Поточні біологічні активи	1110	0	0
Депозити перестрахування	1115	0	0
Векселі одержані	1120	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	505 482	337 962
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	19 849	38 772
з бюджетом	1135	42 699	50 207
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	0
з нарахованих доходів	1140	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	351 258	290 580
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	6 160	25 570
Готівка	1166	0	0
Рахунки в банках	1167	6 160	25 570
Витрати майбутніх періодів	1170	972	1 107
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0
у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0
Інші оборотні активи	1190	11 189	12 289
Усього за розділом II	1195	1 442 934	1 428 720
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0
Баланс	1300	1 897 873	1 841 110

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	341 295	341 295
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	124 378	117 228
Додатковий капітал	1410	0	0
Емісійний дохід	1411	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0
Резервний капітал	1415	17 080	17 080
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	359 916	374 838
Неоплачений капітал	1425	(0)	(0)
Вилучений капітал	1430	(0)	(0)

Інші резерви	1435	0	0
Усього за розділом I	1495	842 669	850 441
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	46 467	65 957
Інші довгострокові зобов'язання	1515	670 185	662 956
Довгострокові забезпечення	1520	0	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0
Страхові резерви	1530	0	0
у тому числі:			
резерв довгострокових зобов'язань	1531	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	0	0
резерв незароблених премій	1533	0	0
інші страхові резерви	1534	0	0
Інвестиційні контракти	1535	0	0
Призовий фонд	1540	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0
Усього за розділом II	1595	716 652	728 913
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	0	48 581
Векселі видані	1605	18 540	12 815
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0
товари, роботи, послуги	1615	251 338	148 864
розрахунками з бюджетом	1620	6 516	2 918
у тому числі з податку на прибуток	1621	3 245	236
розрахунками зі страхування	1625	5 789	2 717
розрахунками з оплати праці	1630	12 859	10 619
одержаними авансами	1635	1 047	9 572
розрахунками з учасниками	1640	0	0
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0
страховою діяльністю	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	13 231	13 733
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	29 232	11 937
Усього за розділом III	1695	338 552	261 756
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0
Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0
Баланс	1900	1 897 873	1 841 110

Керівник

Новіков Володимир Володимирович

Головний бухгалтер

Леякова Марія Олександрівна

Підприємство	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ФАРМАЦЕВТИЧНА КОМПАНІЯ "ЗДОРОВ'Я"	Дата	КОДИ
			01.01.19
		за ЄДРПОУ	31437750

Звіт про фінансові результати
(Звіт про сукупний дохід)
за 2018 рік
Форма №2

I. Фінансові результати

Код за ДКУД			1801003
Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	1 565 442	1 686 248
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестраховання	2012	(0)	(0)
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(1 242 016)	(1 282 960)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	(0)	(0)
Валовий:			
прибуток	2090	323 426	403 288
збиток	2095	(0)	(0)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	135 816	80 371
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	0	0
Адміністративні витрати	2130	(93 805)	(89 810)
Витрати на збут	2150	(107 114)	(111 130)
Інші операційні витрати	2180	(102 698)	(74 882)
Витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	155 625	207 837
збиток	2195	(0)	(0)

Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	0	0
Інші доходи	2240	37 789	118 847
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	(127 209)	(138 321)
Втрати від участі в капіталі	2255	(0)	(0)
Інші витрати	2270	(38 202)	(141 842)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	28 003	46 521
збиток	2295	(0)	(0)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-20 231	-27 349
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	7 772	19 172
збиток	2355	(0)	(0)

II. Сукупний дохід

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	(0)	(0)
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	7 772	19 172

III. Елементи операційних витрат

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	1 047 242	1 012 929
Витрати на оплату праці	2505	282 267	233 919
Відрахування на соціальні заходи	2510	52 355	43 448
Амортизація	2515	56 205	56 704
Інші операційні витрати	2520	99 677	79 081
Разом	2550	1 537 746	1 426 081

IV. Розрахунок показників прибутковості акцій

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	0	0

Підприємство Територія Організаційно-правова форма господарювання Вид економічної діяльності	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ФАРМАЦЕВТИЧНА КОМПАНІЯ "ЗДОРОВ'Я" Харківська область, Харків Товариство з обмеженою відповідальністю Виробництво фармацевтичних препаратів і матеріалів	за ЄДРПОУ за КОАТУУ за КОПФГ за КВЕД	КОДИ
			01.01.20
			31437750
			6310100000
			240
			21.20

Середня кількість працівників: 1632

Адреса, телефон: 61013 м. Харків, Шевченка, будинок 22, (057) 700-98-08

Одиниця виміру: тис.грн. без десяткового знака

Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):

за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку

за міжнародними стандартами фінансової звітності

v

Баланс
(Звіт про фінансовий стан)
 на 31.12.19 р.
 Форма №1

		Код за ДКУД		1801001
Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	
1	2	3	4	
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи	1000	1 148	1 188	
первісна вартість	1001	1 898	2 095	
накопичена амортизація	1002	(750)	(907)	
Незавершені капітальні інвестиції	1005	6 874	5 108	
Основні засоби	1010	451 016	435 667	
первісна вартість	1011	673 817	695 369	
знос	1012	(222 801)	(259 702)	
Інвестиційна нерухомість	1015	0	0	
первісна вартість	1016	0	0	
знос	1017	(0)	(0)	
Довгострокові біологічні активи	1020	0	0	
первісна вартість	1021	0	0	
накопичена амортизація	1022	(0)	(0)	
Довгострокові фінансові інвестиції:				
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	53 275	
інші фінансові інвестиції	1035	0	0	
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0	
Відстрочені податкові активи	1045	2 131	3 895	
Гудвіл	1050	0	0	
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0	
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0	

Інші необоротні активи	1090	11 829	1 683
Усього за розділом I	1095	472 998	500 816
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	612 701	428 351
Виробничі запаси	1101	274 509	270 021
Незавершене виробництво	1102	42 287	32 289
Готова продукція	1103	274 453	105 989
Товари	1104	21 452	20 052
Поточні біологічні активи	1110	0	0
Депозити перестрахування	1115	0	0
Векселі одержані	1120	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	319 555	597 891
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	14 124	20 660
з бюджетом	1135	50 207	21 058
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	0
з нарахованих доходів	1140	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	214 162	125 045
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	178 803
Гроші та їх еквіваленти	1165	25 570	33 469
Готівка	1166	0	0
Рахунки в банках	1167	25 570	33 469
Витрати майбутніх періодів	1170	1 107	1 286
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0
у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0
Інші оборотні активи	1190	8 991	3 014
Усього за розділом II	1195	1 246 417	1 409 577
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0
Баланс	1300	1 719 415	1 910 393

Пасив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	341 295	366 295
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	0	0
Додатковий капітал	1410	0	0
Емісійний дохід	1411	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0
Резервний капітал	1415	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	368 518	479 859
Неоплачений капітал	1425	(0)	(0)
Вилучений капітал	1430	(0)	(0)

Інші резерви	1435	0	0
Усього за розділом I	1495	709 813	846 154
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	662 997	612 923
Довгострокові забезпечення	1520	13 506	13 198
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	13 506	13 198
Цільове фінансування	1525	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0
Страхові резерви	1530	0	0
у тому числі:			
резерв довгострокових зобов'язань	1531	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	0	0
резерв незароблених премій	1533	0	0
інші страхові резерви	1534	0	0
Інвестиційні контракти	1535	0	0
Призовий фонд	1540	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0
Усього за розділом II	1595	676 503	626 121
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	114 538	143 586
Векселі видані	1605	12 815	17 743
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0
товари, роботи, послуги	1615	148 863	205 096
розрахунками з бюджетом	1620	2 918	14 658
у тому числі з податку на прибуток	1621	236	10 879
розрахунками зі страхування	1625	2 717	6 909
розрахунками з оплати праці	1630	10 619	15 076
одержаними авансами	1635	9 572	9 918
розрахунками з учасниками	1640	0	0
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0
страховою діяльністю	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	19 132	15 706
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	11 925	9 426
Усього за розділом III	1695	333 099	438 118
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0
Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0
Баланс	1900	1 719 415	1 910 393

Керівник

Новіков Володимир Володимирович

Головний бухгалтер

Лесякова Марія Олександрівна

Підприємство

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ
ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ
"ФАРМАЦЕВТИЧНА КОМПАНІЯ
"ЗДОРОВ'Я"

Дата

за ЄДРПОУ

КОДИ

01.01.20

31437750

**Звіт про фінансові результати
(Звіт про сукупний дохід)**

за 2019 рік

Форма №2

I. Фінансові результати

Код за ДКУД

1801003

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	2 038 351	1 600 152
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестрахування	2012	(0)	(0)
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(1 578 430)	(1 220 245)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	(0)	(0)
Валовий:	2090	459 921	379 907
прибуток			
збиток	2095	(0)	(0)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	31 255	24 651
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	0	0
Адміністративні витрати	2130	(103 936)	(93 671)
Витрати на збут	2150	(140 731)	(123 425)
Інші операційні витрати	2180	(38 840)	(50 511)
Витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності:	2190	207 669	136 951
прибуток			
збиток	2195	(0)	(0)

Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	0	0
Інші доходи	2240	49 851	5 196
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	(105 865)	(128 269)
Втрати від участі в капіталі	2255	(0)	(0)
Інші витрати	2270	(5 946)	(5 609)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	145 709	8 269
збиток	2295	(0)	(0)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-33 372	-18 734
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	112 337	0
збиток	2355	(0)	(10 465)

II. Сукупний дохід

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	-996	234
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-996	234
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	(0)	(0)
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-996	234
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	111 341	-10 231

III. Елементи операційних витрат

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	894 790	1 047 242
Витрати на оплату праці	2505	271 192	247 701
Відрахування на соціальні заходи	2510	57 370	52 355
Амортизація	2515	38 529	37 633
Інші операційні витрати	2520	116 024	91 161
Разом	2550	1 377 905	1 476 092

IV. Розрахунок показників прибутковості акцій

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	0	0

Підприємство Територія Організаційно-правова форма господарювання Вид економічної діяльності	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ФАРМАЦЕВТИЧНА КОМПАНІЯ "ЗДОРОВ'Я" Харківська область, Харків Товариство з обмеженою відповідальністю Виробництво фармацевтичних препаратів і матеріалів	Дата за ЄДРПОУ за КОАТУУ за КОПФГ за КВЕД	КОДИ
			01.01.2021
			31437750
			6310100000
			240
			21.20

Середня кількість працівників: 1643

Адреса, телефон: 61013 м. Харків, Шевченка, будинок 22, (057) 700-98-08

Одиниця виміру: тис.грн. без десяткового знака

Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):

за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку

за міжнародними стандартами фінансової звітності

v

Баланс
(Звіт про фінансовий стан)
 на 31.12.2020 р.
 Форма №1

Код за ДКУД			1801001
Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	1 188	8 125
первісна вартість	1001	2 095	9 324
накопичена амортизація	1002	(907)	(1 199)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	5 108	7 464
Основні засоби	1010	435 667	412 913
первісна вартість	1011	695 369	710 341
знос	1012	(259 702)	(297 428)
Інвестиційна нерухомість	1015	0	0
первісна вартість	1016	0	0
знос	1017	(0)	(0)
Довгострокові біологічні активи	1020	0	0
первісна вартість	1021	0	0
накопичена амортизація	1022	(0)	(0)
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	53 275	0
інші фінансові інвестиції	1035	0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0
Відстрочені податкові активи	1045	3 895	9 342
Гудвіл	1050	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0

Інші необоротні активи	1090	1 572	586
Усього за розділом I	1095	500 705	438 430
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	428 245	553 856
Виробничі запаси	1101	269 915	279 149
Незавершене виробництво	1102	32 289	83 773
Готова продукція	1103	105 989	151 582
Товари	1104	20 052	39 352
Поточні біологічні активи	1110	0	0
Депозити перестрахування	1115	0	0
Векселі одержані	1120	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	597 891	696 411
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	20 023	35 261
з бюджетом	1135	21 058	45 099
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	0
з нарахованих доходів	1140	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	125 045	101 738
Поточні фінансові інвестиції	1160	178 803	176 466
Гроші та їх еквіваленти	1165	33 469	8 926
Готівка	1166	0	1
Рахунки в банках	1167	33 469	8 925
Витрати майбутніх періодів	1170	1 283	1 199
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0
у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0
Інші оборотні активи	1190	3 014	407
Усього за розділом II	1195	1 408 831	1 619 363
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0
Баланс	1300	1 909 536	2 057 793

Пасив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	366 295	426 295
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	0	0
Додатковий капітал	1410	0	0
Емісійний дохід	1411	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0
Резервний капітал	1415	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	479 007	407 817
Неоплачений капітал	1425	(0)	(2 000)
Вилучений капітал	1430	(0)	(0)

Інші резерви	1435	0	0
Усього за розділом I	1495	845 302	832 112
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	612 923	426 156
Довгострокові забезпечення	1520	13 198	11 881
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	13 198	11 881
Цільове фінансування	1525	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0
Страхові резерви	1530	0	0
у тому числі:			
резерв довгострокових зобов'язань	1531	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	0	0
резерв незароблених премій	1533	0	0
інші страхові резерви	1534	0	0
Інвестиційні контракти	1535	0	0
Призовий фонд	1540	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0
Усього за розділом II	1595	626 121	438 037
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	143 586	152 227
Векселі видані	1605	17 743	10 703
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0
товари, роботи, послуги	1615	205 094	185 790
розрахунками з бюджетом	1620	14 658	8 708
у тому числі з податку на прибуток	1621	10 879	4 047
розрахунками зі страхування	1625	6 909	5 150
розрахунками з оплати праці	1630	15 076	16 461
одержаними авансами	1635	9 918	12 465
розрахунками з учасниками	1640	0	0
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0
страховою діяльністю	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	15 706	17 970
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	9 423	378 170
Усього за розділом III	1695	438 113	787 644
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0
Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0
Баланс	1900	1 909 536	2 057 793

Керівник

Новіков Володимир Володимирович

Головний бухгалтер

Лесякова Марія Олександрівна

Підприємство	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ФАРМАЦЕВТИЧНА КОМПАНІЯ "ЗДОРОВ'Я"	Дата за ЄДРПОУ	КОДИ
			01.01.2021
			31437750

Звіт про фінансові результати
(Звіт про сукупний дохід)
за 2020 рік
Форма №2
I. Фінансові результати

Код за ДКУД			1801003
Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	2 304 235	2 038 351
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестраховування	2012	(0)	(0)
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(1 761 550)	(1 578 430)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	(0)	(0)
Валовий:			
прибуток	2090	542 685	459 921
збиток	2095	(0)	(0)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	10 581	31 255
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	0	0
Адміністративні витрати	2130	(106 748)	(103 936)
Витрати на збут	2150	(145 090)	(140 731)
Інші операційні витрати	2180	(150 734)	(38 840)
Витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	150 694	207 669
збиток	2195	(0)	(0)

Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	0	0
Інші доходи	2240	18 524	49 851
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	(115 396)	(105 865)
Втрати від участі в капіталі	2255	(0)	(0)
Інші витрати	2270	(106 534)	(5 946)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	0	145 709
збиток	2295	(52 712)	(0)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-19 972	-33 372
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	0	112 337
збиток	2355	(72 684)	(0)

II. Сукупний дохід

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	1 494	-996
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	1 494	-996
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	(0)	(0)
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	1 494	-996
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	-71 190	111 341

III. Елементи операційних витрат

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	1 451 717	894 790
Витрати на оплату праці	2505	283 021	271 192
Відрахування на соціальні заходи	2510	55 930	57 370
Амортизація	2515	35 704	38 529
Інші операційні витрати	2520	337 750	116 024
Разом	2550	2 164 122	1 377 905

IV. Розрахунок показників прибутковості акцій

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	0	0

Підприємство Територія Організаційно-правова форма господарювання Вид економічної діяльності	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ФАРМАЦЕВТИЧНА КОМПАНІЯ "ЗДОРОВ'Я" Харківська область, Харків Товариство з обмеженою відповідальністю Виробництво фармацевтичних препаратів і матеріалів	за ЄДРПОУ за КОАТУУ за КОПФГ за КВЕД	КОДИ
			01.10.2021
			31437750
			6310100000
			240
			21.20

Середня кількість працівників: 1593

Адреса, телефон: 61013 Харківська обл., Київський р-н, м. Харків, Шевченка, будинок 22, (057) 700-98-08

Одиниця виміру: тис.грн. без десяткового знака

Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):

за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку

за міжнародними стандартами фінансової звітності

v

Баланс
(Звіт про фінансовий стан)
 на 30.09.2021 р.
 Форма №1

			Код за ДКУД	1801001
Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	
1	2	3	4	
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи	1000	8 125	6 990	
первісна вартість	1001	9 324	9 388	
накопичена амортизація	1002	(1 199)	(2 398)	
Незавершені капітальні інвестиції	1005	7 464	3 363	
Основні засоби	1010	412 913	392 205	
первісна вартість	1011	710 341	714 431	
знос	1012	(297 428)	(322 226)	
Інвестиційна нерухомість	1015	0	0	
первісна вартість	1016	0	0	
знос	1017	(0)	(0)	
Довгострокові біологічні активи	1020	0	0	
первісна вартість	1021	0	0	
накопичена амортизація	1022	(0)	(0)	
Довгострокові фінансові інвестиції:				
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0	
інші фінансові інвестиції	1035	0	0	
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0	
Відстрочені податкові активи	1045	9 342	9 342	
Гудвіл	1050	0	0	

фондах			
Інші необоротні активи	1090	586	2 738
Усього за розділом I	1095	438 430	414 638
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	553 856	527 531
Виробничі запаси	1101	279 149	258 420
Незавершене виробництво	1102	83 773	84 221
Готова продукція	1103	151 582	121 797
Товари	1104	39 352	63 093
Поточні біологічні активи	1110	0	0
Депозити перестрахування	1115	0	0
Векселі одержані	1120	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	696 411	688 171
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	34 350	53 918
з бюджетом	1135	45 099	35 158
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	0
з нарахованих доходів	1140	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	101 738	149 205
Поточні фінансові інвестиції	1160	176 466	189 052
Гроші та їх еквіваленти	1165	8 926	17 511
Готівка	1166	1	0
Рахунки в банках	1167	8 925	17 511
Витрати майбутніх періодів	1170	1 198	625
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0
у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0
Інші оборотні активи	1190	407	2 768
Усього за розділом II	1195	1 618 451	1 663 939
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0
Баланс	1300	2 056 881	2 078 577

Пасив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	426 295	426 295
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	0	0
Додатковий капітал	1410	0	0
Емісійний дохід	1411	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0
Резервний капітал	1415	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	406 897	467 853
Неоплачений капітал	1425	(2 000)	(0)

Видучений капітал	1430	(0)	(0)
Інші резерви	1435	0	0
Усього за розділом I	1495	831 192	894 148
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	426 156	668 849
Довгострокові забезпечення	1520	11 881	11 016
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	11 881	11 016
Цільове фінансування	1525	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0
Страхові резерви	1530	0	0
у тому числі:			
резерв довгострокових зобов'язань	1531	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	0	0
резерв незароблених премій	1533	0	0
інші страхові резерви	1534	0	0
Інвестиційні контракти	1535	0	0
Призовий фонд	1540	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0
Усього за розділом II	1595	438 037	679 865
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	152 227	167 755
Векселі видані	1605	10 703	15 965
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0
товари, роботи, послуги	1615	185 795	215 175
розрахунками з бюджетом	1620	8 708	13 054
у тому числі з податку на прибуток	1621	4 047	7 881
розрахунками зі страхування	1625	5 150	6 285
розрахунками з оплати праці	1630	16 461	20 033
одержаними авансами	1635	12 465	701
розрахунками з учасниками	1640	0	0
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0
страховою діяльністю	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	17 973	14 791
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	378 170	50 805
Усього за розділом III	1695	787 652	504 564
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0
Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0
Баланс	1900	2 056 881	2 078 577

Керівник

Новіков Володимир Володимирович

Головний бухгалтер

Лесякова Марія Олександрівна

Підприємство

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ
ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ
"ФАРМАЦЕВТИЧНА КОМПАНІЯ
"ЗДОРОВ'Я"

Дата

КОДИ

01.10.2021

за ЄДРПОУ

31437750

Звіт про фінансові результати**(Звіт про сукупний дохід)**

за дев'ять місяців 2021 року

Форма №2

I. Фінансові результати

Код за ДКУД

1801003

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	1 874 647	1 485 427
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестраховання	2012	(0)	(0)
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(1 517 890)	(1 130 315)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	(0)	(0)
Валовий:			
прибуток	2090	356 757	355 112
збиток	2095	(0)	(0)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	21 182	11 256
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	0	0
Адміністративні витрати	2130	(99 825)	(76 326)
Витрати на збут	2150	(120 089)	(87 055)
Інші операційні витрати	2180	(39 444)	(40 961)
Витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	118 581	162 026
збиток	2195	(0)	(0)

Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	0	0
Інші доходи	2240	58 782	18 661
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	(86 207)	(81 369)
Втрати від участі в капіталі	2255	(0)	(0)
Інші витрати	2270	(6 059)	(85 371)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	85 097	13 947
збиток	2295	(0)	(0)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-24 141	-21 372
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	60 956	0
збиток	2355	(0)	(7 425)

II. Сукупний дохід

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	(0)	(0)
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	60 956	-7 425

III. Елементи операційних витрат

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	792 851	755 474
Витрати на оплату праці	2505	255 509	240 542
Відрахування на соціальні заходи	2510	53 087	47 029
Амортизація	2515	27 584	28 998
Інші операційні витрати	2520	144 379	89 066
Разом	2550	1 273 410	1 161 109

IV. Розрахунок показників прибутковості акцій

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	0	0

Додаток Б

Таблиця Б.1

Характеристика логістичних функцій підрозділів ФП

Функціональні сфери логістики	Завдання	Відповідальний відділ
Функціональні області		
Закупівельна	Забезпечення закупівлі сировини відповідно до програми виробництва (терміну, кількості, якості, асортименту) з мінімальними витратами	Фінансовий відділ Відділ матеріально-технічного забезпечення
Виробнича	Організація у відповідності із замовленнями безперервного технологічного процесу при одночасній мінімізації витрат на виробництво	Виробничий відділ
Збутова	Управління усіма функціональними підсистемами ФП, пов'язаними з потоком ЛЗ до споживача, і необхідними каналами їх розподілу, маючи при цьому на меті оптимізацію збутової діяльності на основі максимізації корисності для клієнтів при мінімізації загальних витрат на складування ЛЗ, їх пакування, управління запасами, вантажно-розвантажувальні роботи	Відділ збуту
Допоміжні		
Транспортна	Надання необхідних транспортних послуг при мінімізації витрат ресурсів і часу	Відділ логістики
Складська	Процеси й операції, безпосередньо пов'язані з переробкою та оформленням вантажів і координацією зі службами закупівлі й продажу, а також розрахунок оптимальної кількості аптечних складів та місць їх розташування, систем і засобів складування, зберігання і контролювання запасів ЛЗ	Відділ логістики
Фінансова	Управління й раціоналізація фінансових потоків ФП на всіх етапах руху грошових засобів	Фінансовий відділ
Кадрова	Управління трудовими ресурсами з метою оптимізації соціально-економічної ефективності використання трудових ресурсів ФП	Відділ кадрів

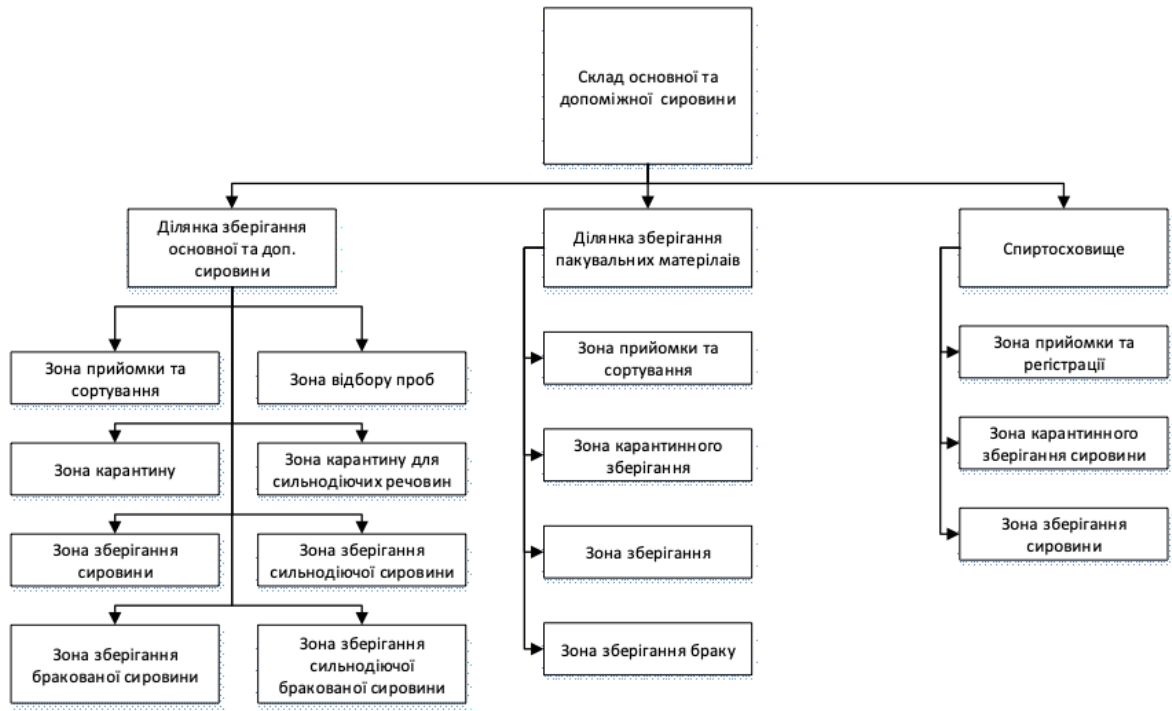


Рис. Б.1 Структура складу основної та допоміжної сировини

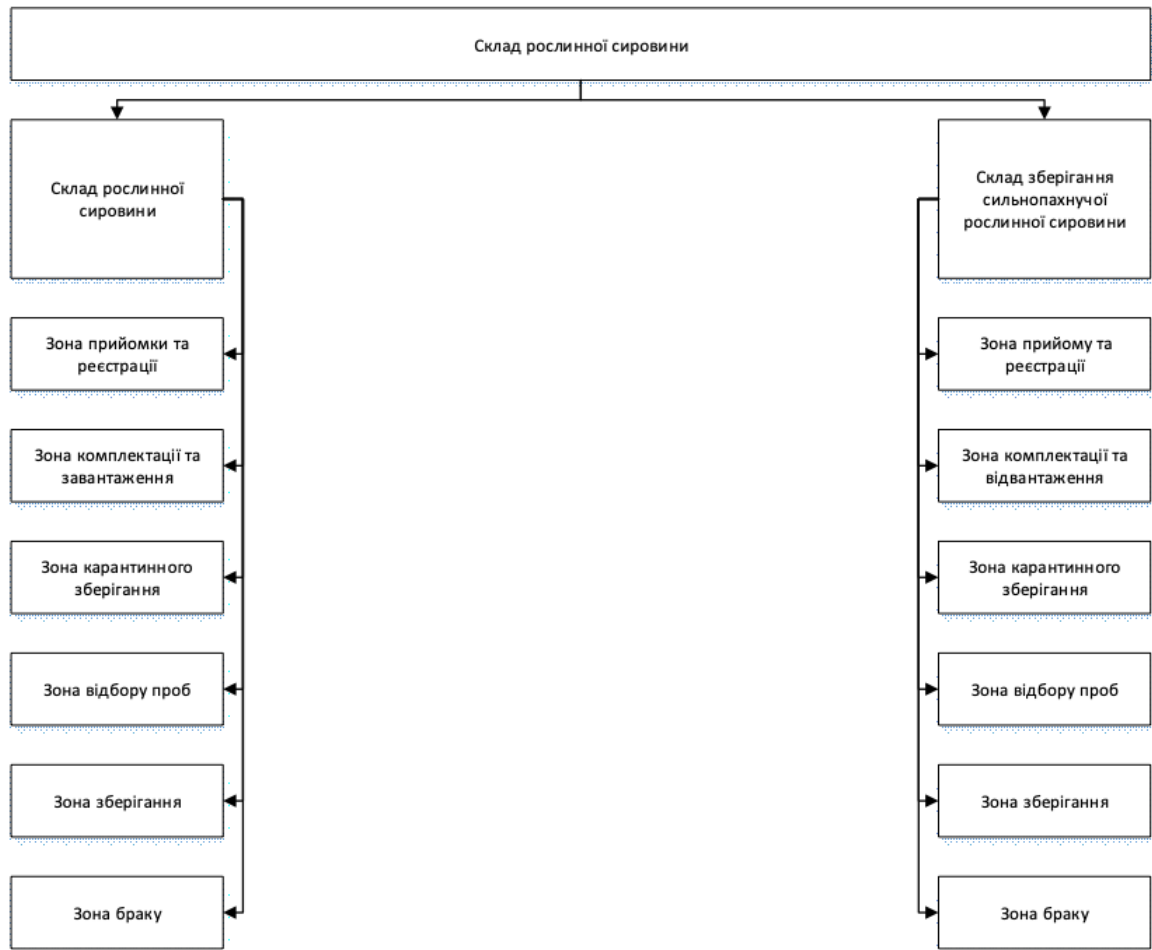


Рис. Б.2 Структура складу рослинної сировини

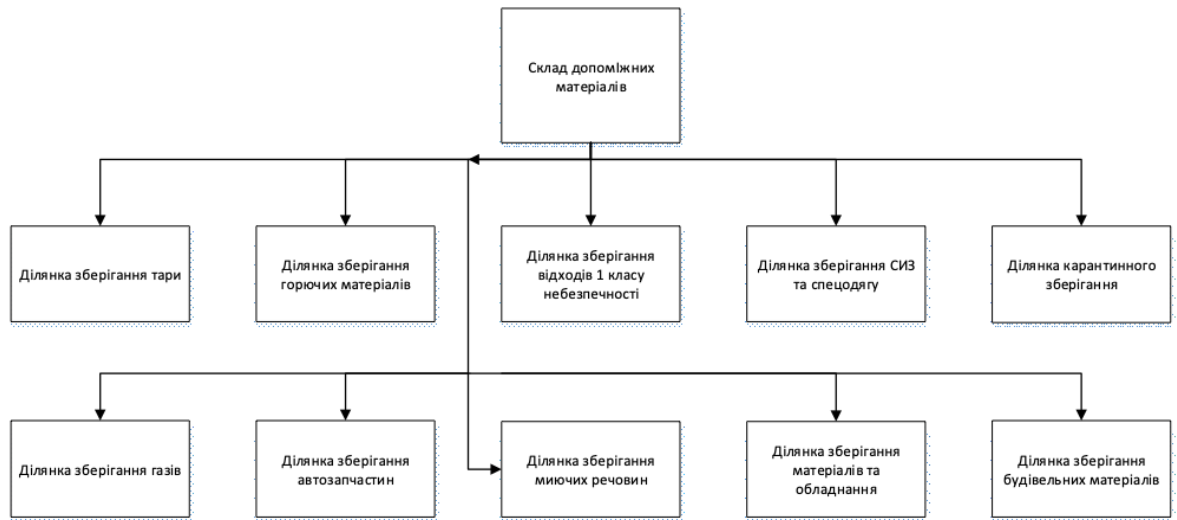


Рис. Б.3 Структура складу допоміжних матеріалів

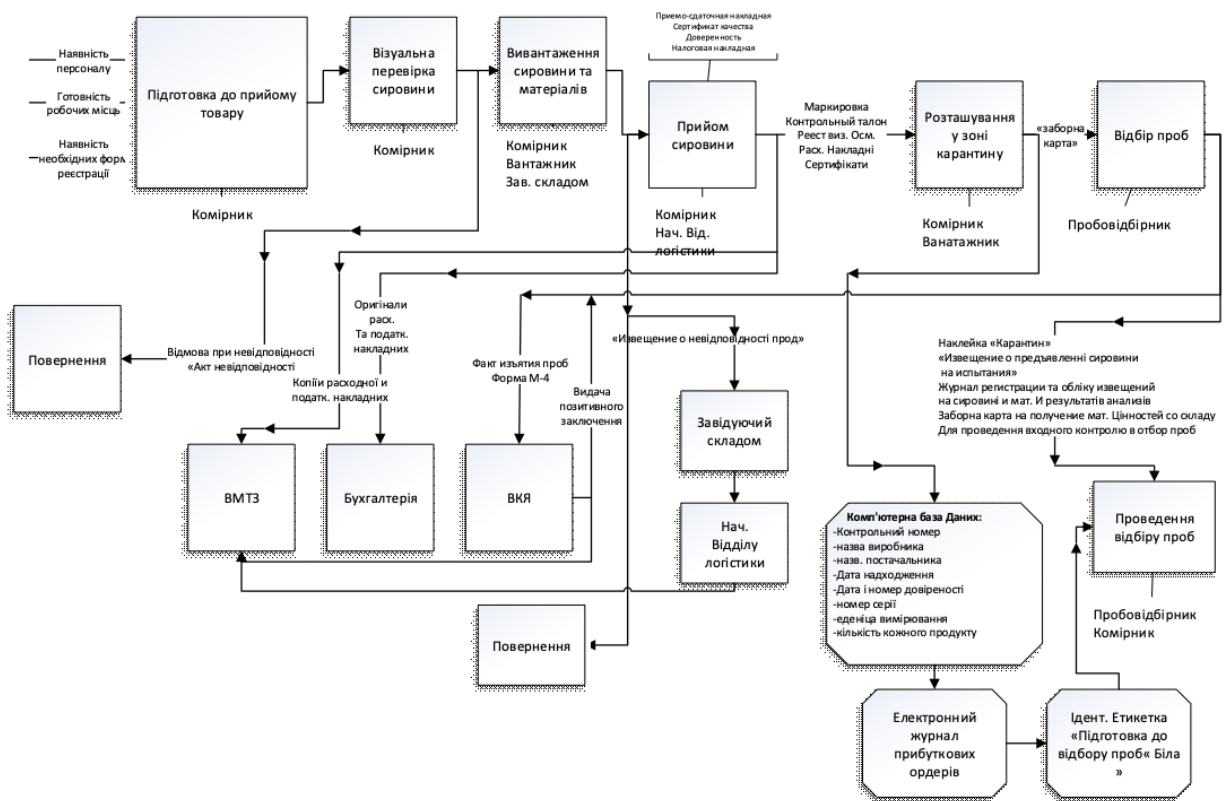


Рис. Б.4 Схема прийому сировини на склад

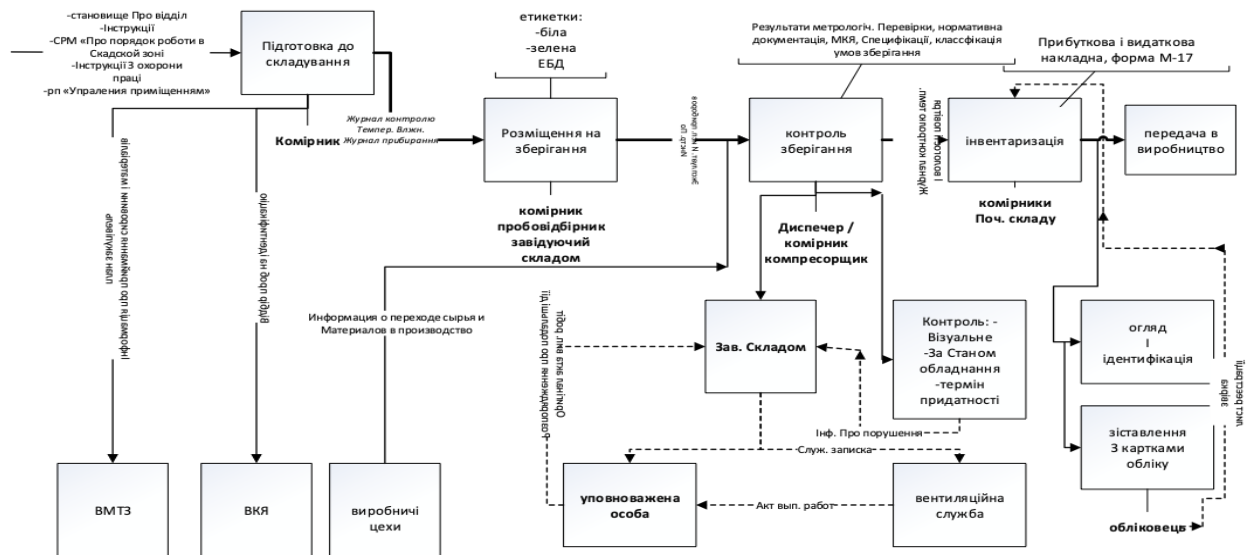


Рис. Б.5 Процес зберігання сировини на складі

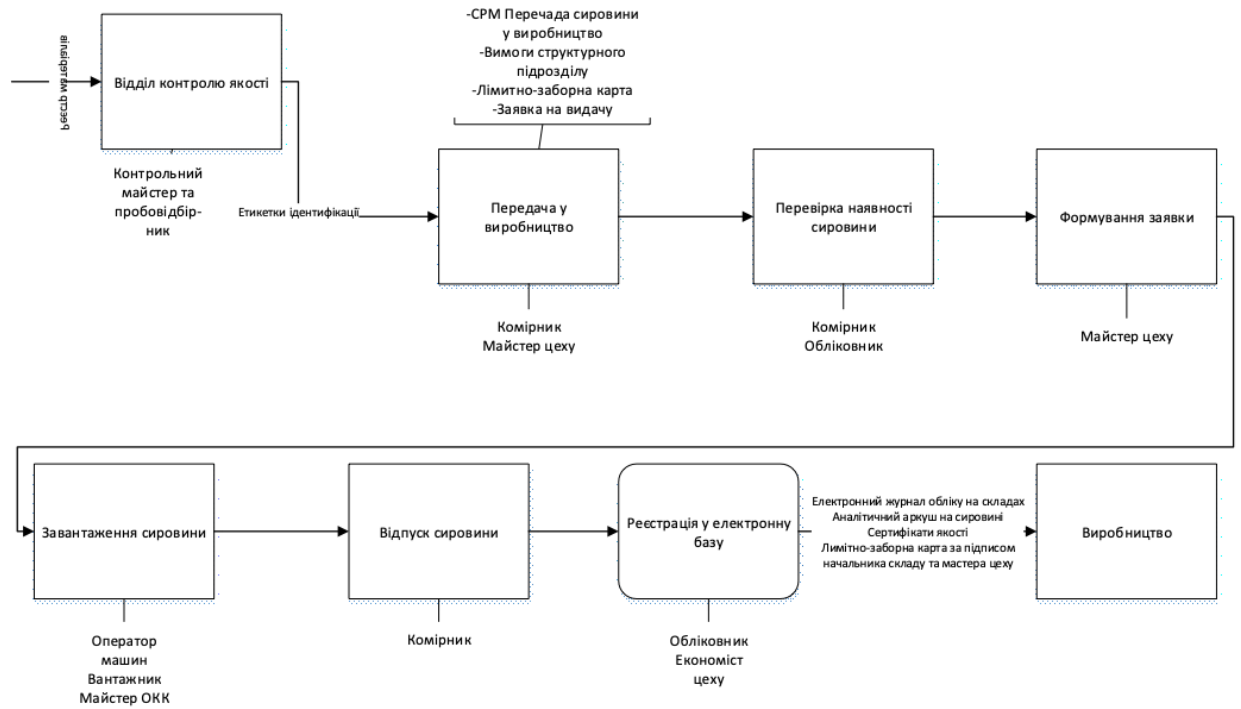


Рис. Б.6 Процес передачі сировини у виробництво