

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ  
НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ФАКУЛЬТЕТ ТРАНСПОРТУ, МЕНЕДЖМЕНТУ І ЛОГІСТИКИ  
Кафедра менеджменту зовнішньоекономічної діяльності підприємств**

ДОПУСТИТИ ДО ЗАХИСТУ

Завідувач кафедри

Кириленко О.М.

“ ” \_\_\_\_\_ 2021

**ДИПЛОМНА РОБОТА  
(ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА)**

**ВИПУСКНИКА ОСВІТНЬОГО СТУПЕНЯ  
«БАКАЛАВР»**

**Тема:** Ефективність діяльності ПрАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця»»

**Виконав (-нала):** Хвойницький Вадим Дмитрович

**Керівник:** к.е.н., доцент Онопрієнко Олександр Данилович

**Консультанти з розділів:** \_\_\_\_\_

---

**Нормоконтролери з ЄСКД (ЄСПД):** \_\_\_\_\_ (Онопрієнко О.Д.)

\_\_\_\_\_ Серьогін С.С.

НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
Факультет транспорту, менеджменту і логістики  
Кафедра менеджменту зовнішньоекономічної діяльності підприємств  
Освітній ступень Бакалавр  
Спеціальність 073 «Менеджмент»  
Освітньо-професійна програма: «Менеджмент організацій і адміністрування  
(за видами економічної діяльності)»

**ЗАТВЕРДЖУЮ**

Завідувач кафедри

Кириленко О.М.

"\_\_\_" \_\_\_\_\_ 2021

## **ЗАВДАННЯ**

**на виконання дипломного проекту (роботи) студента**

**Хвойницького Вадима Дмитровича**

(прізвище, ім'я, по батькові)

**1. Тема роботи: Ефективність діяльності ПрАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця» затверджена наказом ректора від 19.03.2021, № 450/ст**

**2. Термін виконання проекту (роботи): з «05» квітня 2021 року до «06» червня 2021 року.**

**3. Вихідні дані до проекту (роботи): Бухгалтерська звітність ПрАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця»»: баланс форма форма №1, звіт про фінансові результати форма № 2, статут підприємства ПрАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця»», літературні джерела**

**4. Зміст пояснювальної записки (перелік питань, що підлягають розробці):**

**Необхідно: дослідити теоретичні основи підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства; провести аналіз господарської та фінансово-економічної діяльності ПрАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця»»; дослідити особливості діяльності ПрАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця»»; визначити шляхи підвищення ефективності діяльності ПрАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця»».**

**Перелік обов'язкового графічного матеріалу:**

**Теоретичний розділ: \_рис. – 1, формули – 1, табл. – 4**

**Аналітико-дослідницький розділ: табл. –6, рис –1**

**Проектно-рекомендаційний розділ: табл. –2, рис. –4**

## ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ

ПрАТ - Приватне Акціонерне Товариство

ЄС - Європейський Союз

ТМ - торгова марка

ЗМІ - засоби масової інформації

тис. грн – тисяч гривень

млн. – мільйон

млрд. – мільярд

SWOT - strengths, weaknesses, opportunities and threats

ПрАТ “ФФ “Дарниця”” - Приватне Акціонерне Товариство “Фармацевтична фірма “Дарниця””

## КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ п/п	Етапи виконання дипломної роботи	Термін виконання етапів	Примітка
1.	Збір необхідної інформації за темою дипломної роботи	05.04.2021 - 08.04.2021	виконано
2.	Проведення аналізу бухгалтерської та статистичної звітності ПрАТ “ Фармацевтична фірма “Дарниця””	08.04.2021-10.04.2020	виконано
3.	Оформлення списку літературних джерел, використаних під час дослідження	10.04.2021-12.04.2021	виконано
4.	Підготовка та оформлення аналітичного розділу дипломної роботи	12.04.2021-01.05.2021	виконано
5.	Підготовка та оформлення теоретичного розділу	01.05.2021-05.05.2021	виконано
6.	Вибір напрямів підвищення ефективності діяльності ПрАТ “ Фармацевтична фірма “Дарниця””(наукове обґрунтування запропонованих заходів у проектному розділі та розрахунки основних економічних показників)	05.05.2021-15.05.2021	виконано
7.	Оформлення рекомендаційного розділу дипломної роботи	15.05.2021-20.05.2021	виконано
8.	Остаточне оформлення дипломної роботи (зміст, вступ, висновки, додатки тощо)	20.05.2021 - 25.05.2021	виконано
9.	Підготовка доповіді та презентації ДР	25.05.2021-01.06.2021	виконано
10.	Підписання необхідних документів у встановленому порядку, підготовка до захисту дипломної роботи та попередній захист дипломної роботи на випусковій кафедрі	01.06.2021-06.06.2021	виконано

Студент \_\_\_\_\_ (Хвойницький В.Д.)

Керівник дипломної роботи \_\_\_\_\_ (к.е.н., доцент Онопрієнко О.Д.)

## АНОТАЦІЯ

Дипломна робота Хвойницького Вадима Дмитровича на тему “Ефективність діяльності підприємства ПрАТ “Фармацевтична фірма “Дарниця”” складається із вступу, 3 розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків.

При написанні дипломної роботи було досліджено проблеми ефективності діяльності підприємства та розроблені пропозиції щодо шляхів її підвищення на базі Приватного Акціонерного Товариства “Фармацевтична фірма “Дарниця””, а також сформовано прогнозування ефективності розроблених пропозицій.

У вступі зазначена актуальність та практична цінність обраної теми дипломної роботи, подано мету, завдання, предмет та об’єкт дослідження, а також визначені використані у роботі наукові методи дослідження.

У першому розділі визначено сутність ефективності діяльності підприємства, досліджено методичні засади її оцінки, зазначено основні чинники, напрями та резерви підвищення ефективності економічної діяльності підприємства.

У другому розділі надана загальна характеристика господарської діяльності Приватного Акціонерного Товариства “Фармацевтична фірма “Дарниця””, проаналізовано фінансово-економічне становище компанії та надана оцінка заходів щодо підвищення ефективності діяльності ПрАТ “Фармацевтична фірма “Дарниця”” за минулі роки.

Третій розділ містить запропоновані шляхи підвищення ефективності діяльності досліджуваного підприємства, були надані рекомендації стосовно підвищення ефективності та сформований прогноз ефективності розроблених пропозицій для ПрАТ “Фармацевтична фірма “Дарниця””.

У висновках узагальнено результати проведеного дослідження.

**Ключові слова:** ефективність діяльності підприємства; методи оцінки ефективності діяльності підприємства; шляхи підвищення ефективності діяльності підприємства.

## АННОТАЦИЯ

Дипломная работа Хвойницкого Вадима Дмитриевича на тему "Эффективность деятельности предприятия ПрАТ "Фармацевтическая фирма "Дарница"" состоит из введения, 3 глав, заключения, списка использованных источников и приложений.

При написании дипломной работы были исследованы проблемы эффективности деятельности предприятия и разработаны предложения относительно путей ее повышения на базе Частного Акционерного Общества "Фармацевтическая фирма" Дарница "", а также сформировано прогнозирование эффективности разработанных предложений.

Во введении показана актуальность и практическая ценность выбранной темы дипломной работы, представлены цели, задачи, предмет и объект исследования, а также определены использованные в работе научные методы исследования.

В первом разделе определены понятие эффективности деятельности предприятия, исследованы методические основы ее оценки, указаны факторы, направления и резервы повышения эффективности экономической деятельности предприятия.

Во втором разделе представлена общая характеристика хозяйственной деятельности Частного Акционерного Общества "Фармацевтическая фирма" Дарница "", проанализированы финансово-экономическое положение компании и дана оценка мероприятий по повышению эффективности деятельности ЗАО "Фармацевтическая фирма" Дарница "" за прошлые годы.

Третий раздел содержит предложены пути повышения эффективности деятельности исследуемого предприятия, были даны рекомендации по повышению эффективности и сформирован прогноз эффективности разработанных предложений для ЗАО "Фармацевтическая фирма" Дарница "".

В заключении обобщены результаты проведенного исследования.

**Ключевые слова:** эффективность деятельности предприятия; методы оценки эффективности деятельности предприятия; пути повышения эффективности деятельности предприятия.

## ABSTRACT

Thesis of Khvoynytsky Vadym Dmytrovych on the topic "Efficiency of the enterprise PJSC" Pharmaceutical firm "Darnytsia" consists of an introduction, 3 sections, conclusions, a list of used sources and appendices.

When writing the thesis, the problems of efficiency of the enterprise were studied and proposals were developed on ways to increase it on the basis of the Private Joint-Stock Company "Pharmaceutical Firm" Darnytsia ", as well as forecasting the effectiveness of the developed proposals.

The introduction indicates the relevance and practical value of the chosen topic of the thesis, presents the purpose, objectives, subject and object of research, as well as identifies the scientific research methods used in the work.

In the first section the essence of efficiency of activity of the enterprise is defined, methodical bases of its estimation are investigated, the basic factors, directions and reserves of increase of efficiency of economic activity of the enterprise are specified.

The second section provides a general description of the economic activity of the Private Joint-Stock Company "Pharmaceutical Company" Darnytsia ", analyzes the financial and economic situation of the company and provides an assessment of measures to improve the efficiency of PJSC" Pharmaceutical Company "Darnytsia" in recent years.

The third section contains the proposed ways to increase the efficiency of the researched enterprise, recommendations were given to increase the efficiency and a forecast of the effectiveness of the developed proposals for PJSC "Pharmaceutical Company" Darnytsia ".

The conclusions summarize the results of the study.

**Keywords:** efficiency of enterprise activity; methods of assessing the effectiveness of the enterprise; ways to increase the efficiency of the enterprise.



## ЗМІСТ

ВСТУП.....	11
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА .....	13
1.1 Сутність та характеристика поняття ефективності діяльності підприємства... 13	
1.2 Оцінка ефективності діяльності підприємства .....	21
1.3 Основні фактори підвищення ефективності діяльності підприємства.....	35
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ГОСПОДАРСЬКОЇ ТА ФІНАНСОВО ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРАТ “ФАРМАЦЕВТИЧНА ФІРМА “ДАРНИЦЯ”” .....	42
2.1 Загальна характеристика господарської діяльності ПрАТ “Фармацевтична фірма “Дарниця”” та аналіз його господарської діяльності .....	42
2.2 Дослідження фінансово-економічного становища ПрАТ “Фармацевтична фірма “Дарниця” у 2018-2020 роках .....	49
2.3 Оцінка заходів щодо підвищення ефективності діяльності ПрАТ “Фармацевтична фірма “Дарниця” у минулі періоди.....	57
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРАТ “ФАРМАЦЕВТИЧНА ФІРМА “ДАРНИЦЯ”” .....	60
3.1 Формування основних напрямів підвищення ефективності діяльності підприємства .....	60
3.2 Рекомендації щодо підвищення ефективності діяльності підприємства .....	63
3.3 Прогнозування ефективності розроблених пропозицій для ПрАТ “Фармацевтична фірма “Дарниця”” .....	66
ВИСНОВКИ.....	76
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	81
ДОДАТКИ.....	92

## ВСТУП

На сьогоднішній день ринок України є конкурентним у більшості галузей економіки, а також зважаючи на воління українського народу до євроінтеграції, що означає інтеграцію національної економіки з ще більш конкурентним середовищем. Питання ефективності є питанням виживання в перспективі десяти років для українських підприємств усіх форм власності. Більше того, для сучасної економіки в цілому притаманні такі риси, як високий рівень невизначеності, коронашоки, наявність систематичних кризових явищ та, відповідно, нестабільність розвитку економіки.

Підвищення ефективності діяльності підприємства ніколи не втрачає своєї актуальності, про нього просто інколи забувають, і це яскраво показала пандемія. Оскільки не завжди є час провести заходи по підвищенню ефективності, які б встигли врятувати підприємство, а треба безперервно покращувати ефективність, зменшувати непродуктивні видатки, максимізувати прибуток, диверсифікуватися та мати запас міцності на випадок неочікуваностей.

Проблеми підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств завжди були центром уваги вчених-дослідників. В Україні зазначеними проблемами займаються такі дослідники як Анікін Б. Білий В., Вівчар О., Губенко В., Дем'яненко А., Мазаракі А., Миролубова Т., Павленко Ф., Тирпак І., Ткаченко Т., Кириченко Г., Міротин Л., Шкурупій О., Щербак В., Яковлев А.

Мета дослідження: на основі аналізу діяльності ПрАТ “Фармацевтична фірма “Дарниця” розробити рекомендації щодо підвищення ефективності його діяльності.

Завдання дослідження:

- визначити суть поняття ефективність діяльності підприємства;
- дослідити теоретичні та методичні засади оцінки ефективності діяльності підприємства;

- визначити чинники, напрями та резерви підвищення ефективності діяльності підприємства;
- проаналізувати господарську діяльність ПрАТ “Фармацевтична фірма “Дарниця””;
- проаналізувати фінансово-економічне становище ПрАТ “Фармацевтична фірма “Дарниця””;
- визначити наявні резерви та можливі шляхи підвищення ефективності підприємства;
- обґрунтувати доцільність напрямку з підвищення ефективності підприємства.

Предмет дослідження: ефективність діяльності підприємства.

Об’єкт дослідження: ПрАТ “Фармацевтична фірма “Дарниця””.

Методи дослідження. Методологічною базою роботи стали наукові праці українських та зарубіжних авторів. При написанні дипломної роботи були використані такі методи дослідження: метод економічного аналізу (при розгляді фінансового стану підприємства), порівняльний аналіз, спостереження, узагальнення практичного досвіду, економіко-статистичні методи тощо. При написанні дипломної роботи були використані законодавчі і нормативні акти, економічні праці вітчизняних та зарубіжних авторів, матеріали періодичних видань, присвячені дослідженню даної теми, а також дані статистичної та бухгалтерської звітності ПрАТ “Фармацевтична фірма “Дарниця””.

Структура роботи. Дипломна робота складається із вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел, додатків. В роботі міститься 6 рисунків, 12 таблиць, 4 додатки. Загальний обсяг роботи без додатків становить 90 стор. Список використаних джерел нараховує 106 позицій.

## **РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

### **1.1 Сутність та характеристика поняття ефективності діяльності підприємства**

Процес виробництва в підприємстві здійснюється шляхом використання наявних засобів виробництва, персонал виробляє продукцію або надає послуги, задовольняючи платоспроможний попит.

Тобто, з одного боку, витрачає різноманітні ресурси підприємства, як от праця, основні фонди, матеріали тощо. А з іншого продукує результати виробництва.

Ефективність - це інтегрована економічна категорія, яка відображає економію витрат у сфері виробництва на отримання кінцевого економічного результату. На рівні підприємства це виражається зв'язком між величиною отриманого результату та витраченими або інвестованими ресурсами на його отримання. Відповідно підвищення ефективності може бути досягнутим або використанням меншої кількості ресурсів на той самий результат, або збільшення результатів на ту саму кількість ресурсів[3].

Найбільш відомі показники ефективності виробництва: результативність, інтенсивність функціонування системи, міра досягнення мети і рівень організованості системи тощо. Усе це вказує на багатогранність категорії «ефективність», з одного боку, і з іншого – про складність її повного представлення в показниках і вимірниках, які б могли б повністю охарактеризувати цю категорію на конкретному підприємстві.

Оскільки підприємство це відкрита система, яка функціонує в ринковій економіці, можна також розглядати поняття ефективності з різних позицій зацікавлених сторін.

Як економічна категорія ефективність має різні види, зокрема:

– економічна ефективність, що відображає відповідність витрат і результатів діяльності підприємства цілям та інтересам його учасників у грошовій формі;

– соціальна ефективність, що відображає відповідність витрат і соціальних результатів діяльності підприємства цілям і соціальним інтересам суспільства;

– екологічна ефективність, що відображає відповідність витрат і екологічних результатів інтересам держави й суспільства.

Отже, можна побачити, що питання економічної ефективності на сучасному етапі розвитку економічної думки та організаційній практиці зумовлює необхідність визначення її сутності та змісту(табл. 1.1).

В межах економічного підходу всі вчені сходяться на тому, що поняття ефективності діяльності повинно розглядатися у формі співвідношення отриманого результату і витрачених ресурсів.

Ефективність — це економічна категорія, що відображає співвідношення між одержаними результатами і витраченими на їх досягнення ресурсами, причому при вимірюванні ефективності ресурси можуть бути представлені або в певному обсязі за їх первісною (переоціненою) вартістю (застосовувані ресурси), або частиною їх вартості у формі виробничих витрат (виробничо спожиті ресурси). Якщо при цьому врахувати, що результати виробництва не лише є різноманітними, але й можуть бути представлені в різних формах: вартісній, натуральній, соціальній, то стає очевидною необхідність в ідентифікації категорії ефективності відповідно до тих аспектів діяльності підприємства, які важливо проаналізувати й оцінити. Враховуючи специфіку сільськогосподарського виробництва, доцільно розрізняти такі види ефективності: технологічну, економічну і соціальну.

Технологічна ефективність — це результат взаємодії факторів виробництва, що характеризує досягнуту продуктивність живих організмів, які використовуються в сільському господарстві як засоби виробництва. В рослинництві показниками технологічної ефективності є врожайність культур з одиниці посівної площі та основні параметри якості рослинницької продукції

(вміст цукру в цукрових буряках, олії — в насінні соняшнику, білка — в зерні тощо).

Таблиця 1.1

## Сутність поняття “економічна ефективність”

В.Г. Андрійчук	Відношення між отриманими результатами виробництва, тобто продукцією і матеріальними послугами, з одного боку, і витратами праці та засобів виробництва, з іншого боку.
Н.В. Савенко	Результат виробничої діяльності, що виражається у вигляді співвідношення між підсумками господарської діяльності та витратами ресурсів.
С.В. Мочерний, С.А. Єрохін, Л.О. Каніщенко	Досягнення найбільших результатів за найменших витрат живої та уречевленої праці.
Долан Е.Дж., Д. Ліндсей	Стан речей, за якого неможливо здійснити жодної зміни, яка більш повно задовольняє бажання однієї людини, не перешкоджаючи задоволенню бажань іншої людини.
Р. Макміллан	Виробництво найкращої або оптимальної комбінації продукції на основі використання найбільш ефективної комбінації ресурсів.
О.В. Шнипко	Комбінація ресурсів, що дає змогу досягти максимального випуску товарів з найменшими витратами.
О.О. Слюсаренко	Найважливіший показник результативності діяльності підприємства, який є зіставленням результатів цієї діяльності з витратами на її здійснення, а також визначається відношенням результатів до витрат.
А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк	Результативність економічної діяльності реалізації економічних програм та вжиття заходів, що характеризуються відношенням отриманого економічного ефекту (результату) до витрат ресурсів, які зумовили отримання цього результату.

Джерело : Складено автором на основі :[4, 5, 6, 7]

Як бачимо, за результат діяльності підприємств береться валове виробництво певного виду продукції і цей результат зіставляється з ресурсом — посівною площею культури. Щоб врахувати якість продукції, можна визначити біологічний вихід цукру, олії, білка тощо на гектар посівної площі, помноживши врожайність культури з гектара на відсоток вмісту відповідної органічної речовини (коефіцієнт).

У тваринництві технологічними показниками ефективності є продуктивність худоби і птиці, а також основні параметри якості тваринницької продукції. Наприклад, у скотарстві такими технологічними показниками є надій молока на одну корову, вихід приплоду на 100 корів основного стада, середньодобовий приріст живої маси молодняка тварин і тварин на відгодівлі, а показниками якості — вміст білка і жиру в молоці, категорія вгодованості тварин (вища, середня, нижче середня, худя); в свинарстві — середньодобовий приріст живої маси свиней, вихід ділового приплоду на свиноматку, виробництво живої маси свиней за рік у розрахунку на одну свиноматку. За результат діяльності підприємств тут береться вироблена продукція тваринництва, а за ресурс, з яким зіставляється цей результат, — поголів'я тварин.

Досягнутий рівень технологічної ефективності виробництва істотно впливає на економічну ефективність, насамперед через існування постійних витрат, на які, як відомо, виробники в короткостроковому періоді впливати не можуть. Важливо й те, що показники технологічної ефективності відображають специфіку й особливості сільського господарства, пов'язані з функціонуванням у цій галузі основного засобу виробництва — землі і живих організмів як засобів виробництва. Вони дають змогу здійснювати порівняльну оцінку результативності виробництва в динаміці і в територіальному аспекті за окремими підприємствами і регіонами.

Економічна ефективність — це таке співвідношення між ресурсами і результатами виробництва, за якого отримують вартісні показники ефективності виробництва. При цьому можливі три варіанти вказаного співвідношення:

- 1) ресурси і результати виражені у вартісній формі;

2) ресурси — у вартісній, а результати — у натуральній формі;

3) ресурси — у натуральній, а результати — у вартісній формі.

Вимірювальну систему економічної ефективності сільськогосподарського виробництва доцільно будувати таким чином, щоб вона була здатна повністю розкривати дві взаємопов'язані і взаємодоповнюючі результативні сторони діяльності аграрних підприємств — раціональність використання ними землі через показники загального ефекту, приведені до одиниці площі сільськогосподарських угідь, і економічність виробництва, показники якої розкривали б, якою ціною одержано цей ефект. З огляду на сказане для оцінки ефективності діяльності аграрних підприємств слід широко використовувати показники ефективності використання авансованого капіталу, показники собівартості продукції і продуктивності праці, фондівіддачі виробничих фондів.

Проте для всебічної оцінки ефективності виробництва та її поглибленого аналізу необхідно також широко використовувати традиційні показники рентабельності. В них акумулюється вплив усіх факторів — природних, економічних і організаційно-господарських. Водночас на них істотно відбивається дія зовнішнього середовища, насамперед тих його ланок, на які аграрні підприємства не мають будь-якого впливу.

Важливість показників рентабельності для оцінки та аналізу економічної ефективності виробництва вимагає їх спеціального розгляду.

Соціальна ефективність — поняття, що відображає поліпшення соціальних умов життя людей (покращення умов праці і побуту, поліпшення зовнішнього довкілля, підвищення рівня зайнятості і безпеки життя людей, скорочення тривалості робочого тижня без зменшення заробітної плати, ліквідація важкої фізичної праці тощо). Соціальна ефективність є, по суті, похідною від економічної ефективності. Вона, за однакових інших умов, буде тим вищою, чим вищого рівня економічної ефективності досягнуто. Соціальна ефективність не завжди може бути кількісно визначена. Проте досить ґрунтовно про досягнуту соціальну ефективність можна судити за такими показниками, визначеними у динаміці, як питома вага прибутку, направленою на соціальні заходи, в загальній масі чистого



прибутку; величина цього прибутку в розрахунку на одного середньооблікового працівника підприємства.

Вивчивши дані підходи до визначення ефективності діяльності підприємства, можна зробити висновок, що в процесі дослідження ефективності на підприємстві доцільніше використовувати визначення економічного підходу. Адже прийняття управлінських рішень повинно базуватись на конкретних вимірних показниках, які досить широко відображені в економічному підході. Однак не слід забувати про інтуїцію та емпіричні дані, якими може оперувати досвідчений менеджер, оскільки лише економічного підходу може бути недостатньо на довгостроковому терміні планування. Також оскільки насправді не існує єдиного підходу до оцінки ефективності, різні менеджери можуть використовувати різні показники, та давати різну вагу різним показникам. Отже ефективність слід розглядати колегіально, задля уникнення індивідуальних викривлень у сприйнятті об'єктивних даних. Також при аналізі ми бачимо по суті лише окремі економічні результати певних управлінських рішень, які мали місце під час попередніх періодів діяльності підприємства. Отже для точного визначення причин динаміки та кількості показників, нам треба провести більш глибокий аналіз, часто якісний, а не кількісний. Також, оскільки підприємство відкрита система та працює в ринкових умовах, причини змін показників часто знаходяться за рамками підприємства, що ускладнює їх об'єктивний аналіз[8].

Однією з умов успішної діяльності будь-якого підприємства відповідно до вимог міжнародних стандартів ISO 9000 є проведення моніторингу та вимірювання результатів діяльності. Проте будь-який результат може бути цікавий тоді, коли він може бути порівняний з витратами на його отримання. Інакше кажучи, при проведенні аналізу діяльності підприємства необхідно зіставляти результативність (вимоги ISO 9001:2008) з ефективністю (вимоги ISO 9004:2000).

Результативність визначається стандартами ISO 9000:2005 як ступінь реалізації запланованої діяльності та досягнення запланованих результатів. Крім того, пояснюється, що результативністю може вважатися приведення у

виконання, досягнення (ступінь закінченості дії), виконання, проведення (ступінь виконання) команди, обов'язки (боргу), призначення (мети), обіцянки. Ефективність, відповідно до стандарту ISO 9000:2005 - зв'язок між досягнутим результатом і використаними ресурсами [10].

Сутність результативності – щось таке, що можна охарактеризувати таким собі числом (досягнутим результатом), тобто традиційним ставленням результату до витрат. В англійській мові існують два терміни –efficiency и effectiveness, словникові еквіваленти яких однакові – „ефективність”. Однак між цими термінами існує змістовне відмінність: efficiency зазвичай відноситься до використання засобів (ресурсів), в той час як effectiveness (результативність) має відношення до організаційних цілей, поведінки та розвитку. У першому випадку поняття ефективність характеризує ступінь раціональності використання фінансових, організаційних, матеріальних, тимчасових і людських ресурсів. Ефективна організація сфокусована на досягнення ефектів за рахунок структурної та ресурсної оптимізації та контролю внутрішньоорганізаційних витрат. У другому випадку термін „ефект” використовується в контексті співвідношень „причина-результат”.

Про співвідношення результативності та ефективності згадується у відомій роботі з менеджменту. „Щоб бути успішною протягом довгого часу, щоб вижити і досягти своїх цілей організація повинна бути як ефективною, так і результативною”. За словами відомого вченого Пітера Друкера, результативність є наслідком того, що робляться потрібні, правильні речі(doing the right things).

Ефективність завжди можна охарактеризувати об'єктивно: наші симпатії і антипатії не визначають потенційну ефективність тієї або тієї компанії. Економічна ефективність - це отримання максимальних результатів на сукупність наявних ресурсів. Як правило центральною проблемою ефективності є вибір. Вибір розподілу ресурсів, капіталів та прибутку. Проте фінансові та кількісні змінні не можуть визначити ефективність повністю. Ефективність будь-якого процесу, у тому числі й інноваційного, може мінятися зі зміною оцінок, а оскільки підприємство та економіка складна система і все залежить від усього, будь-яка

зміна у будь-якій суб'єктивній перевазі може змінити ефективність будь-якого процесу.

Результативність, в тому сенсі, що „робляться правильні речі” є чимось недосяжним, що важко визначити, особливо якщо організація внутрішньо неефективна. Але ефективність зазвичай можна виміряти і виразити кількісно, тому що можна визначити грошову оцінку її входів і виходів. Саме результативність як показник, що відображає правильне ділення речей, зобов'язана мати кількісне вираження. Отже, результативність – певний показник деякого процесу, показник того, що в кінці процесу виходить щось, заздалегідь заплановане. Під результативністю організації розуміється її здатність досягти встановлених зовнішніх цілей, націленість на те, щоб усі її організаційні рішення і дії відповідали критеріям, встановленими зовнішнім середовищем.

На підставі вищесказаного можна зробити наступні висновки:

1. Для організацій, зайнятих в інноваційній сфері виникає необхідність розвести категорії „результативність” та „ефективність”. Кожне з них має самостійне значення, однаково важливе для проведення оцінки діяльності підприємства, і не може замінити інше поняття.

2. В умовах формування ринкових відносин, коли результати роботи одних суб'єктів ринку залежать від чіткості й злагодженості роботи інших суб'єктів, проблема ефективності стає визначальною.

3. Запорука успіху діяльності будь-якого підприємства криється в постійному підвищенні ефективності та результативності виробництва, систематичному аналізі виробничої діяльності, розробці та впровадженні заходів націлених на підвищенні ефективності та результативності виробництва.

Отже, ефективність слід розглядати окремо від результативності й не тільки як суто об'єктивний показник відношення випуску до витрат, оскільки такий погляд на проблему ефективності буде неповним та, скоріш за всього, буде актуальним у короткій перспективі, тобто тим, який не повністю буде враховувати можливості та загрози майбутніх періодів.

## 1.2 Оцінка ефективності діяльності підприємства

Було визначено, що категорія ефективності вкрай важлива для сучасних підприємств та допомагає приймати управлінські рішення та краще впроваджувати свою діяльність. Отже, важливо правильно оцінювати даний показник: вибрати правильну базу оцінки, використати релевантні методи та коректно розтлумачити отримані результати. Оцінка ефективності ґрунтується на критеріях і показниках.

Критерії ефективності характеризують якісні сторони процесу, його сутність, це ознака, на основі якої проводиться її оцінка. Критерій ефективності повинен відповідати таким вимогам: повною мірою відображати результати господарської діяльності, фіксувати та вимірювати рівень досягнення поставленої мети. В якості критеріїв зазвичай виділяють прибутковість, якість, економічність, положення на ринку, інноваційність, якість трудового життя. Оскільки підприємство здійснює багатогранну та складну діяльність і всі процеси взаємопов'язані, то і критерії, що характеризують дану діяльність, теж зв'язані між собою[9].

Показники виражають кількісну характеристику явища та дають змогу визначити його стан та динаміку. В економічній літературі виділяють абсолютні та відносні показники, які характеризують економічні процеси та явища. Так, абсолютні показники характеризують кількісну величину явища (прибуток, власний капітал, тощо), а відносні показники дають змогу порівнювати абсолютні, їх отримують, коли одну величину поділяють на іншу. Відносні показники існують у формі коефіцієнтів або процентів (рентабельність, дохідність активів тощо). Існують також середні величини, які характеризують узагальнену кількісну сукупність (середньорічна заробітна плата, середньосписковий склад робітників тощо).

Для найбільш точної оцінки слід використовувати усі показники господарської діяльності в комплексі. При оцінці показників, слід зважати на критерії бізнесу, оскільки в ситуації, коли ми не звертаємо уваги на якісні

показники діяльності підприємства, кількісні з високою вірогідністю будуть розтлумаченні некоректно. Сутність проблеми полягає в тому, щоб досягти найкращого співвідношення між величиною ефекту і витратами, тобто на кожну одиницю витрат досягти максимального результату або мінімуму витрат на одиницю результату.

Серйозна різниця в оцінці буде в залежності від того, яка з зацікавлених сторін оцінює підприємство. Відповідно до стандарту якості, зацікавленими сторонами є: клієнти, власники, інвестори, персонал підприємства, постачальники, партнери, суспільство, держава та інші. Кожна сторона має різні потреби, інтереси та очікування.

Так, власники підприємства зацікавлені в отриманні прибутку та в безперебійному функціонуванні підприємства, інвестори потребують низького рівня ризиків, працівники бажають високого рівня заробітної плати та впевненості в майбутньому. Виходячи з цього, для кожної групи використовують різні показники оцінки ефективності.

Для інвесторів ефективність оцінюється показниками ефективності використання капітальних вкладень – капіталомісткістю, рентабельністю капітальних вкладень, терміном окупності, відношенням приросту чистої продукції до капітальних вкладень; для власників використовують узагальнюючі показники ефективності виробництва – темпи росту виробництва, виробництво чистої продукції, відносна економія основних виробничих фондів та обігових коштів, продуктивність праці, загальна рентабельність виробництва; для персоналу підприємства слід використовувати показники підвищення ефективності використання трудових ресурсів – темпи росту продуктивності праці, економія чисельності працівників, трудомісткість продукції, зарплатомісткість продукції; для керівників застосовують показники ефективності використання основних фондів та обігових коштів – фондівіддача, фондомісткість, рентабельність основних фондів, обіговість оборотних коштів, абсолютне вивільнення обігових коштів, коефіцієнт покриття, коефіцієнт швидкої ліквідності тощо. Розрахунок цих показників дає змогу виявити резерви

підвищення результативності використання основних засобів, виявити резерви оптимізації структури оборотних активів та прискорення їх оборотності і в результаті сприяє визначенню напрямів підвищення ефективності діяльності підприємства[10].

Звичайно ці всі показники пов'язані між собою, та в ідеальних умовах, якщо оцінка однієї з сторін позитивна, то це повинно означати, що й інші сторони високо оцінюють діяльність компанії. Але на практиці це не завжди так, тому всім сторонам треба враховувати й ті показники, які не в прямих їх інтересах. Оскільки економічні протиріччя, які можуть приховуватись в виявлених дисбалансах можуть призвести до погіршення результатів діяльності підприємства для всіх зацікавлених сторін.

На сьогодні не існує єдиного підходу до оцінювання ефективності підприємства. Кожне підприємство формує власну систему показників ефективності виходячи із своїх цілей, задач та стратегії. Також оцінюванні показники можуть сильно відрізнятися в залежності від галузі, форм власності, розміру підприємства, поточного циклу життя тощо. Наприклад, в галузі ІТ для маленьких стартапів, не є важливим відносний показник прибутковості, для них буде принципово важливо отримати максимальну оцінку капіталізації за розмір, які були наявні на початку для розробки певного продукту. Після цього компанія вигідно продається одному з техно-гігантів, а вже він або виводить стартап на прибутковість, або використовує напрацювання стартапу, щоб зробити інші проекти більш прибутковими.

Як правило система оцінки ефективності на підприємстві представляє з себе метод визначення результативності господарської діяльності підприємства за допомогою ступеня виконання поставлених цільових значень для ключових показників за звітний період. Підходи до оцінки рентабельності підприємства (табл 1.2).

Таблиця 1.2

## Підходи до оцінки рентабельності

Традиційний підхід	Грунтується на класичній моделі Дюпона “Рентабельність капіталу”, а отже цей підхід передбачає оцінку ефективності використання двох груп показників: узагальнюючих показників, які характеризують ефективність діяльності підприємства в цілому на основі порівняння результатів з витратами, що по суті означає визначення рентабельності, та показників, які оцінюють ефективність використання окремих видів ресурсів підприємства.
Багаточинниковий підхід	Дозволяє оцінити ефективність функціонування капіталу підприємства, характеризує результативність вкладів акціонерів та інвесторів підприємства. Не набув широкого вжитку та рідко застосовуються через використання складних агрегованих індексів.
Оцінка ефективності діяльності на основі концепції Performance Management	Підхід який також як і багато чинників передбачає використання системи індикаторів, але завдяки кращій збалансованості набув більш широкого вжитку. На відміну від традиційного підходу основним показником є економічна додана вартість, а рентабельність - другорядним.

## Продовження таблиці 1.2

Процесно-орієнтований аналіз рентабельності	Дана методика потребує сегментування процесів та вивчає їх рентабельність окремо. Що дає змогу більш диференційовано підійти до питання рентабельності підприємства та визначити перспективні напрямки.
Математичний підхід	Широко використовує методи нелінійної динаміки, узагальнених функцій тощо
Ергономічний підхід	Ґрунтується на застосуванні параметричних методів оцінки таких, як найменших квадратів, скоригований метод найменших квадратів, метод специфікації розподілу та непараметричних методів оцінки, які засновані на використанні математичного програмування.

Джерело : складено автором на основі [11]

Кожний метод має свої переваги та недоліки, а отже немає універсального методу, тому кожному підприємству треба підбирати саме той метод, який підходить йому в залежності від галузі, розміру та організаційної системи. Також, існуючу сукупність методів можна умовно поділити на дві групи: кількісні та якісні методи.

Перша група зосереджується на вартісних та фінансово-економічних методах, тому що вартість виступає основним мірилом при прийнятті управлінських рішень пов'язаних з капіталовкладеннями, інвестиціями та закриттям чи відкриттям окремих напрямків діяльності.

Друга група методів акцентує увагу на наступних аспектах діяльності підприємства: організаційному, соціальному та екологічному. Система методів



оцінки ефективності діяльності підприємств постійно оновлюється та ускладнюються, покращуючи свою релевантність та відповідність результатів реальному становищу справ з одного боку, але створюючи труднощі в розумінні методів розрахунку показників, проблеми отримання первинної інформації та низький рівень підготовки персоналу по обчисленню та інтерпретації результатів. Міжнародний досвід свідчить, що широке використання сучасних методів оцінки діяльності сприяє більш глибокому розумінню проблем та можливостей підприємства, та створює додаткові конкурентні переваги для компаній, які широко використовують ці методи на практиці.

Отже, можна зробити висновок, що на сучасному етапі розвитку підприємництва в Україні використання даних методів оцінки є дуже релевантним для підприємств усіх форм власності, тому необхідно систематично вивчати та використовувати наявні та перспективні методи оцінки для покращення ефективності діяльності підприємства[11].

Коректне оцінювання ефективності діяльності передбачає низку підготовчих заходів. Етапи оцінювання ефективності діяльності підприємства (табл 1.3)

Таблиця 1.3

## Етапи оцінювання ефективності діяльності підприємства

Номер	Назва	Суть
1	Постановка цілей	Визначити і сформулювати мету оцінювання ефективності діяльності. Слід визначити внутрішні та зовнішні фактори, що впливають на рівень ефективності діяльності підприємства, використовуючи методи аналізу, синтезу, індукції та дедукції, порівнянь, брейншторму тощо.

## Продовження таблиці 1.3

2	Критерії та показники	Слід формувати таку систему критеріїв та показників ефективності діяльності підприємства, яка б всебічно характеризувала господарську діяльність компанії та її фінансово-економічні результати, та сприяли б об'єктивній оцінці компанії.
3	Збір та обробка первинної інформації	Необхідно систематично збирати та обробляти інформацію, яка необхідна для діагностики та аналізу ефективності діяльності підприємства, відповідно до поставлених цілей та сформованої системи критеріїв та показників, та буде застосована для економіко-математичних методів таких як: коефіцієнтний аналіз, метод порівняння. Інформація повинна відповідати наступним критеріям: достовірність, оптимальність, якість, повноцінність, своєчасність та систематизованість.
4	Аналіз структури та динаміки показників	Слід проаналізувати структуру та динаміку показників на основі системного і порівняльного аналізу, методів групування, вертикального та горизонтального аналізу.
5	Оцінка таксонометричних показників	Оцінювання таксонометричних показників, дасть більш повне розуміння ефективності, при застосовуються системний та порівняльний аналіз, збалансована система показників, інтегральний метод, метод грошової доданої вартості тощо.

## Продовження таблиці 1.3

6	Багатофакторний кореляційно-регресійний аналіз ефективності	Факторний кореляційно-регресійний аналіз ефективності господарської діяльності слід використовувати з економіко-математичними методами моделювання та інтегральними методами факторного аналізу
7	Отриманих результатів та пошук способів підвищення ефективності	Важливо правильно інтерпретувати отримані результати, для того, щоб пошук способів та засобів підвищення ефективності діяльності підприємства був продуктивним та відповідав специфіці діяльності підприємства. Для цього як правило використовують методи моделювання, метод ковзких середніх, екстраполяції тощо

Джерело : складено автором на основі [13]

Така послідовність аналітичної роботи дає змогу адекватно проаналізувати ефективність діяльності підприємства, врахувати минулі фактори зовнішнього середовища та визначити стратегічні зміни в минулій діяльності підприємства.

Процес вимірювання очікуваного чи досягнутого рівня ефективності діяльності підприємства (організації) методологічно пов'язаний передовсім із визначенням належного критерію і формуванням відповідної системи показників.

Критерій – це головна відмітна ознака й провідна міра визначення ефективності виробництва (діяльності) за якими здійснюється кількісна оцінка рівня цієї ефективності. Правильно сформульований критерій має найповніше характеризувати суть ефективності як економічної категорії і бути єдиним для всіх ланок суспільного виробництва чи господарської діяльності.

Суть проблеми підвищення ефективності виробництва полягає в тім, щоб на кожну одиницю ресурсів (трудових, матеріальних і фінансових витрат) – досягати максимально можливого збільшення обсягу виробництва (доходу, прибутку). Виходячи з цього, єдиним макроекономічним критерієм ефективності

виробництва стає зростання продуктивності праці (живої та уречевленої). Кількісна визначеність і зміст критерію відображаються в конкретних показниках ефективності виробничо-господарської та іншої діяльності суб'єктів господарювання.

Формуючи систему показників ефективності діяльності суб'єктів господарювання, доцільно дотримуватися певних принципів, а саме:

- забезпечення органічного взаємозв'язку критерію та системи конкретних показників ефективності діяльності;
- відображення ефективності використання всіх видів застосовуваних у діяльності ресурсів;
- можливості застосування показників ефективності до управління різними ланками виробництва на підприємстві (діяльності в організації);
- виконання провідними показниками стимулюючої функції в процесі використання наявних резервів зростання ефективності виробництва.

Система показників ефективності виробництва, що побудовано на підставі зазначених принципів включає кілька груп:

- 1) узагальнюючі показники ефективності виробництва (діяльності);
- 2) показники ефективності використання праці (персоналу);
- 3) показники ефективності використання виробничих (основних та оборотних) фондів;
- 4) показники ефективності використання фінансових коштів (оборотних коштів та інвестицій).

Кожна з цих груп включає певну кількість конкретних абсолютних чи відносних показників, що характеризують загальну ефективність господарювання або ефективність використання окремих видів ресурсів.

Розглянемо основні наведені методи оцінювання ефективності.

Порівняльний аналіз, базується на статистичних даних та емпіричних спостереженнях, сутність полягає в пошуку закономірностей, схожості та відмінності між різними явищами. Що дає змогу порівнювати різні явища,

запозичувати хороші практики та відкидати деструктивні. Даний метод є загально науковим, а отже часто є базою для наступних методів наукового пізнання. Допомагає визначити істотні відмінності та знайти генеральні закономірності[14].

Вертикальний та горизонтальний аналіз, ці види аналізу відносяться до групи де аналізується відносні показники та питома вага. Вертикальний аналіз аналізує діяльність компанії за допомогою питомої ваги показників у загальному підсумку і оцінкою змін в динаміці, тому цей аналіз також називають структурним. Горизонтальний аналіз передбачає вивчення абсолютних показників діяльності за певний період, розрахунок темпів та їх зміну. Основним слабким місцем даного аналізу є інфляція, яка дещо спотворює динаміку абсолютних показників. Але це аналіз часто використовується, як правило для доповнення вертикального аналізу. Отже, в поєднанні ці аналізи здають розуміння динаміки структури економічних показників компанії[15].

Для всебічної оцінки рівня й динаміки абсолютної економічної ефективності виробництва, результатів виробничо- господарської та комерційної діяльності підприємства поряд із наведеними основними показниками варто використовувати також і специфічні показники, що відображають ступінь використання кадрового потенціалу, виробничих потужностей, устаткування, окремих видів матеріальних ресурсів тощо.

Конкретні види ефективності можуть виокремлюватися не лише за різноманітністю результатів (ефектів) діяльності підприємства, а й залежно від того, які ресурси (застосовувані чи споживані) беруться для розрахунків.

Системний аналіз, Методи системного аналізу в науковому світі не існує, але, безперечно, даний аналіз дає комплексно оцінити підприємство як систему та визначити критичну важливі зв'язки, виявити принципів взаємозалежності та спробувати уявити математична модель діяльності підприємства.

Z-оцінка, очевидно, що часто різні показники ефективності, які ми обрали мають різну розмірність, а отже їх динаміку та взаємозалежності важко оцінювати. Щоб спростити можливість такого аналізу, потрібно звести всі показники до єдиної величини вимірювання, така величина - індекси. Отже, метод

стандартизованої оцінки є індексним аналізом. Для здійснення z-трансформації вибраних величин вважатимемо, що вони є нормально розподіленими. Нам потрібно визначити середні значення всіх критеріїв, а також середні квадратичні відхилення від середнього, оскільки нормально розподілена величина описується цими двома параметрами.

Формула для перетворення показників:

$$Z = \frac{x - \bar{x}}{\sigma} \quad (1.1)$$

де  $\bar{x}$  – середнє арифметичне критерію за певний період;

$\sigma$  – середньоквадратичне відхилення.

Ми отримаємо набір показників, які легко аналізувати та знаходити взаємозв'язки в динаміці між ними[12].

Метод екстраполяції, один з найпопулярніших методів короткострокового прогнозування економічних результатів. Методи Сутність методу полягає у вивченні динаміки минулих термінів та припущення про збереження даних термінів у майбутніх періодах та відповідно переніс наявної динаміки на короткострокову майбутню перспективу. Припущенням методу є те, що фундаментальні основи розвитку підприємства не змінюється в майбутній перспективі, але це не дуже ймовірно на далеку перспективу.

Кореляційно-регресійний аналіз, статичний метод суть якого полягає в знаходження взаємозв'язку між досліджуваними явищами, за допомогою використання методи статистичних групувань, аналізу статистичної вибірки то застосування інших математичних-статистичних методів. Плюс стандартного методу є те, що він допомагає не лише встановити взаємозалежність між явищами, а й оцінити ступінь цієї залежності та кількісно її виміряти. Як можна визначити тип кореляції, форму та напрям.

Методи доданої вартості, на сучасному етапі існує велика реактивність розрахунку доданої вартості, оскільки такі розрахунки повинні вирішуватися залежності від бізнесу, користувачів інформації та особливостей моделі

підприємства. У загальному розумінні ціль моделей розрахувати дохід на одиницю витрат, а сам дохід та витрати які застосовуються в моделі залежить від кожної конкретної моделі. Наприклад, модель EVA Оцінює дохід відносно витрат на інвестований капітал, для визначити чи прибутковим було залучення капіталу, а відповідно й діяльність компанії. Як правило використовуються ТНК та іншими акціонерними товариствами, відповідно основними користувачами інформації є управління компанії та її акціонери.

Для оцінки ефективності проектів доцільніше використовувати показники, які дають змогу розрахувати значення критеріїв ефективності проектів, беручи до уваги комплексну оцінку вигід і витрат, зміну вартості грошей у часі та інші чинники. Правильне визначення обсягу початкових витрат на проект є запорукою якості розрахунків окупності проекту.

При аналізі ефективності проекту використовують наступні показники:

1. *Сума інвестицій* – це вартість початкових грошових вкладень у проект, без яких він не може здійснюватись. Ці витрати мають довгостроковий характер. За період функціонування проекту протягом його “життєвого циклу”, капітал, вкладений у такі активи, повертається у вигляді амортизаційних відрахувань як частина грошового потоку, а капітал вкладений в оборотні активи, в тому числі в грошові активи, по закінченню “життєвого циклу” проекту має залишатися у інвестора у незмінному вигляді й розмірі. Сума інвестицій у фінансові активи являє собою номінальну суму витрат на створення цих активів;

2. *Грошовий потік* – дисконтований або недисконтований дохід від здійснення проекту, який включає чистий прибуток та амортизаційні відрахування, які надходять у складі виручки від реалізації продукції. Якщо у завершальний період “життєвого циклу” проекту підприємство-інвестор одержує кошти у вигляді недоамортизованої вартості основних засобів і нематеріальних активів та має вкладення капіталу в оборотні активи, вони враховуються як грошовий потік за останній період;

3. *Чиста теперішня вартість проекту* – *Net Present Value (NPV)*. Це найвідоміший і найуживаніший критерій. У літературі зустрічаються й інші його

назви: чиста приведена вартість, чиста приведена цінність, дисконтовані чисті вигоди. NPV являє собою дисконтовану цінність проекту (поточну вартість доходів або вигід від вкладених інвестицій). Чиста теперішня вартість проекту – це різниця між величиною грошового потоку, дисконтованого за прийнятної ставки доходності і сумою інвестицій. Для розрахунку NPV проекту необхідно визначити ставку дисконту, використати її для дисконтування потоків витрат та вигід і підсумувати дисконтовані вигоди й витрати (витрати зі знаком мінус). При проведенні фінансового аналізу ставка дисконту звичайно є ціною капіталу для фірми. В економічному аналізі ставка дисконту являє собою закладену вартість капіталу, тобто прибуток, який міг би бути одержаний при інвестуванні найприбутковіших альтернативних проектів.

Якщо NPV позитивна, то проект можна рекомендувати для фінансування. Якщо NPV дорівнює нулю, то надходжень від проекту вистачить лише для відновлення вкладеного капіталу. Якщо NPV менша нуля – проект не приймається.

4. *Термін окупності інвестицій* – це час, протягом якого грошовий потік, одержаний інвестором від втілення проекту, досягає величини вкладених у проект фінансових ресурсів. У господарській практиці його можуть визначати без урахування необхідності грошових потоків у часі або з урахуванням такої необхідності. *Термін окупності проекту – Payback Period (PBP)* використовується переважно в промисловості. Один із найбільш часто вживаних показників оцінки ефективності капітальних вкладень. На відміну від показників, які використовуються у вітчизняній практиці, показник «термін окупності капітальних вкладень» базується не на прибутку, а на грошовому потоці з приведенням коштів, які інвестуються в інновації та суми грошового потоку до теперішньої вартості.

Критерій прямо пов'язаний з відшкодуванням капітальних витрат у найкоротший період часу і не сприяє проектам, які дають великі вигоди згодом. Він не може слугувати за міру прибутковості, оскільки грошові потоки після терміну окупності не враховуються. Критерій найменших витрат (НВ)



використовується тоді, коли оцінка вигід проекту складна й ненадійна. При цьому порівнюють наведені витрати по різних варіантах проекту і вибирають той, який при найменших витратах забезпечує найкращі результати. Критерій прибутку в перший рік експлуатації дає змогу перевірити, чи забезпечують вигоди за перший рік експлуатації проекту "достатню" дохідність. По ньому порівнюється чистий дохід за перший рік експлуатації з капітальними витратами проекту, включаючи процентний дохід у період робіт по будівництву (береться накопичена сума процентів, а не наведені проценти). Якщо відношення вигід до витрат менше ціни капіталу, то проект, можливо, є передчасним, а при більшому відношенні можна зробити висновок, що проект, очевидно, пізно реалізовувати.

5. *Внутрішня норма рентабельності – Internal Rate of Return (IRR)* У літературі зустрічаються й інші назви: внутрішня ставка рентабельності, внутрішня ставка доходу, внутрішня норма прибутковості. Це рівень ставки дисконтування, при якому чиста приведена вартість проекту за його життєвий цикл дорівнює нулю. IRR проекту дорівнює ставці дисконту, при якій сумарні дисконтовані вигоди дорівнюють сумарним дисконтованим витратам, тобто IRR є ставкою дисконту, при якій NPV проекту дорівнює нулю. IRR дорівнює максимальному проценту за позиками, який можна платити за використання необхідних ресурсів, залишаючись при цьому на беззбитковому рівні. Розрахунок IRR проводиться методом послідовних наближень величини NPV до нуля при різних ставках дисконту.

Очевидно що розглядати результати компанії, її оцінку та прогнози у відриві від зовнішніх факторів, як наявних так і можливих у майбутньому, не має великого сенсу. Тенденції розвитку національної та світової економіки, особливості розвитку галузі та зміна економічних звичок покупців мають великий вплив на майбутній розвиток компанії. Отже нам важливо прогнозувати й ці соціально-економічні процеси для ефективного розвитку підприємства. Традиційно для цих цілей використовується SWOT аналіз, Pest аналіз та п'ять сил Портера. Аналіз допомагають нам якісно оцінити зовнішнє та внутрішнє середовище компанії. Розгляньмо кожен з цих аналізів окремо:

- SWOT аналіз - це методика, яка допомагає проаналізувати внутрішнє та зовнішнє середовище підприємства базуючись на чотирьох основних показниках: сильні сторони підприємства, слабкі сторони підприємства, зовнішні можливості та зовнішні загрози. Даний аналіз може підкріплюватися, кількісним аналізом отриманих результатів, а саме експертними оцінками кожного аспекту, виявленого в ході даного аналізу. Даний аналіз дає можливість зрозуміти місце підприємства в економіці та категорії продукту, його майбутні можливості та загрози з якими доведеться зіштовхнутися компанії. Мінус даної методики є її суб'єктивність, та не завжди даний аналіз точний в умовах невизначеності соціально-економічного розвитку.

- PEST аналіз важливий для підприємств, які працюють в складних галузях, тобто зарегульованих адміністративно, соціально чутливими та водночас технологічними, вкрай важливо оцінювати зовнішнє середовище за цими показниками, в чому й допомагає даний аналіз.

- аналіз п'яти сил Портера допомагає проаналізувати бізнес-середовище компанії та зрозуміти чи не загрозове воно для підприємств. Цей аналіз добре показує стратегічне положення підприємства в галузі.

Отже, для повної оцінки наявної та прогнозованої ефективності діяльності підприємства нам необхідно проаналізувати минулі показники діяльності, зрозуміти їх взаємозв'язок та уявити можливі сценарії їх подальшого розвитку. Визначити зовнішні та внутрішні можливості та загрози, та визначити своє місце в галузі та економіці в цілому. Так ми можемо зрозуміти можливі напрямки розвитку, або вибудувати захист від принципових загроз для збереження позицій.

### **1.3 Основні фактори підвищення ефективності діяльності підприємства**

Впроваджуючи свою господарську діяльність підприємство автоматично накопичує резерви, які можуть довгий час залишатись непоміченими. Часто підвищення ефективності підприємства пов'язане саме з вивільненням резервів, для цього можуть бути необхідні ресурси та системи, а може бути реалізованим

на сучасному етапі розвитку підприємства майже без додаткових капіталовкладень.

В економіці бізнесу існує три концепції резервів: резервні запаси (сировина), необхідні для забезпечення функціонування компанії; резерви як невикористані можливості науково - технічного прогресу (вдосконалення якості продукції, нове обладнання та технології, нові види матеріалів); резерви як нераціональне використання всіх видів ресурсів (надмірна робота, матеріал, час, гроші, а також їх витрати в процесі виробництва).

Розгляньмо кожен концепцію окремо. Перша, ми можемо зменшити об'єми запасів у грошовому та натуральному виразі, що повинно збільшити оборотність коштів та норму прибутку на капітал, але створює ризик тимчасових зупинок та збоїв у виробництві. Друга, з одного боку ми можемо вкласти великі гроші в різного роду інноваційні розробки, але це може створити нестачу ліквідності для поточної діяльності, а також не завжди інноваційні вкладення можуть дати позитивний економічний ефект, особливо, якщо вони розробляються в компанії без досвіду та інноваційної інфраструктури. З іншого боку, як правило вкладення в інновації характеризуються позитивним економічним ефектом, але, безперечно, вони повинні бути системні та збалансовані відносно фінансового стану компанії. Третє, як правило найбільш легше вивільняються резерви даної групи, оскільки вони вже створені підприємством, шляхом неефективного управління та нестачею внутрішнього аналізу. Дані резерви можна активувати за допомогою виправлення наявних помилок, а також можна створити додаткові системи та активності, що створить синергію для цих активів[16].

Отже, безперечно, резерви необхідно шукати, і вони є майже на будь-якому підприємстві. А для пошуку резервів слід дотримуватися такої послідовності дій:

- провести комплекс досліджень направлений на пошук резервів
- оцінити знайденні резерви
- створити система пошуку резервів для майбутніх періодів
- утворити резерви, де це можливо зробити
- класифікувати резерви (табл 1.4)

- створити систему управління резервами
- почати використовувати виявленні та створені резерви

Таблиця 1.4

Класифікація резервів для підвищення ефективності діяльності  
підприємства

Ознака	Види
з позицій підприємства і в залежності від джерел утворення	внутрішньовиробничі, зовнішні
за простими елементами процесу виробництва	трудові ресурси, матеріальні ресурси, засоби праці
за узагальнюючими показниками ефективності	ріст прибутку і рентабельності, зниження собівартості, ріст обсягу виробництва
за характером дії	інтенсивні, екстенсивні
за стадіями життєвого циклу	передвиробничі, виробничі, експлуатаційні
за характером і змістом	організаційно-технічні, економічні, соціально-психологічні
за терміном використання	поточні, перспективні
за очевидністю відображення	явні, приховані
за стійкістю	стабільні, випадкові

Складено автором на основі [17]

Резерви можуть критися майже в будь-якій системі компанії. Рівень технічної оснащеності може містити резерви по підвищенню прогресивності та якості продукції, економічності та ефективності використання ресурсів, ступінь автоматизації та капіталоозброєності персоналу, рівень безпеки та шкідливості

виробництва. Структура та організація виробництва може містити резерви по скороченню тривалості виробничого циклу, ритмічності та безперебійності роботи, ліквідації браку та дотримання всіх необхідних норм якості. Підвищення рівня і методів управління означає вдосконалення виробничої структури підприємства, структури органів управління ним, підвищення рівня планової і обліково-контрольної роботи тощо. Сам продукт та процес його купівлі та обслуговування теж джерело резервів, можна пришвидшити процес покупки та оплати, створити підписки та страховки на обслуговування та нагадування про необхідність такого. Створити сервіси по обслуговуванню, яких немає ні у кого в категорії.

Комплекс показників пов'язаних з оцінкою резервів можна узагальнити до наступного переліку:

1) узагальнюючі показники економічної ефективності виробництва (рівень задоволення потреб ринку, виробництво продукції на одиницю витрат ресурсів, витрати на одиницю товарної продукції, прибуток на одиницю загальних витрат, рентабельність виробництва, народногосподарський ефект від використання одиниці продукції);

2) показники ефективності використання живої праці (трудомісткість одиниці продукції, відносне вивільнення працівників, темпи росту продуктивності праці, частка приросту продукції за рахунок росту продуктивності праці, коефіцієнт ефективності використання робочого часу, економія фонду оплати праці, випуск продукції на 1 грн фонду оплати праці);

3) показники ефективності використання основних виробничих фондів (фондовіддача основних фондів, фондомісткість продукції, рентабельність основних фондів, фондовіддача активної частини основних фондів);

4) показники ефективності використання матеріальних ресурсів (матеріаломісткість продукції, матеріаловіддача, коефіцієнт використання найважливіших видів сировини і матеріалів, витрати палива і енергії на 1 грн чистої продукції, економія матеріальних витрат, коефіцієнт вилучення корисних компонентів з сировини);

5) показники ефективності використання фінансових коштів (коефіцієнт оборотності обігових коштів, тривалість одного обороту нормованих оборотних коштів, відносне вивільнення обігових коштів, питомі капіталовкладення, капіталовкладення на одиницю введених потужностей, рентабельність інвестицій, строк окупності інвестицій);

6) показники якості продукції (економічний ефект від поліпшення якості продукції, міжнародні та національні стандарти сертифікації даної продукції).

Вже на даному етапі, можна зрозуміти, що більшість заходів по підвищенню ефективності розглядаються у розрізі порівняння з конкурентами, а отже підвищення ефективності нерозривно пов'язане з заходами щодо підвищення конкурентоспроможності, основними шляхами є:

- стати кращим в наявних умовах (вдосконалити продукт чи операційну систему);
- послабити конкурентів (як правило пов'язане з недоброчесною конкуренцією);
- змінити ринкове становище (запропонувати продукт, який повністю змінить умови конкуренції на вашу користь).

Останні два напрями не користуються популярністю через важкість реалізації та ризиками пов'язаними з реалізацією цих стратегій.

А всі заходи по підвищенню ефективності можна узагальнити до трьох напрямів (рис 1.1):

- управління витратами та ресурсами;
- розвиток й удосконалення виробництва;
- удосконалення системи управління.

Характерною рисою цих заходів є їх взаємопов'язаність.

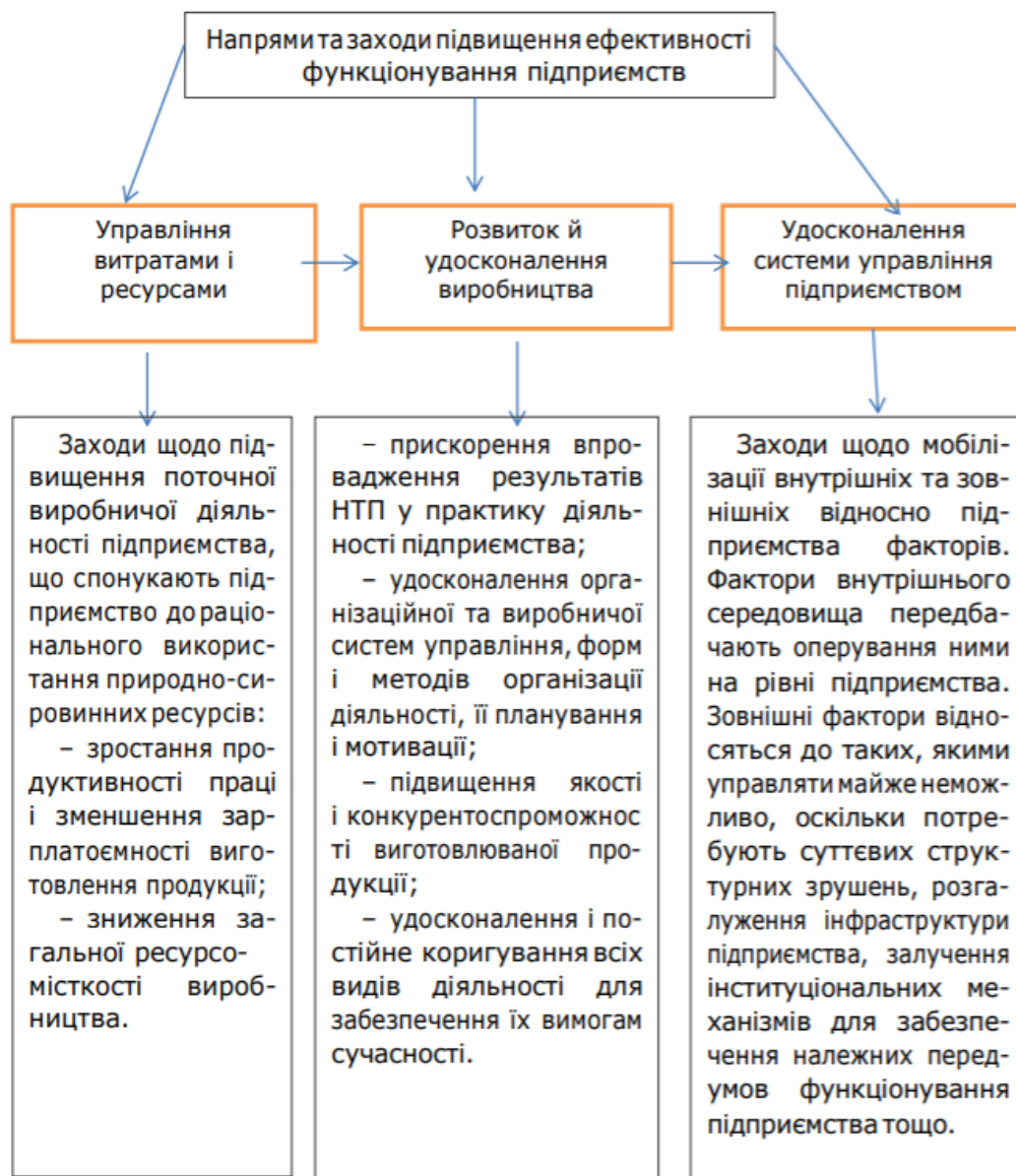


Рис 1.1. Напрямки підвищення ефективності діяльності підприємства.

Складено автором на основі [16]

Досягнення високих результатів господарювання підприємств можливе завдяки виявленню та нейтралізації негативних факторів та стимулюванню дії позитивних, зокрема удосконалення організаційної структури, покращення продукту, збалансування виробничого потенціалу, впровадження нових технологій. Реалізація внутрішніх і зовнішніх факторів підвищення ефективності діяльності підприємств забезпечить отримання необхідного економічного ефекту.



## РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ГОСПОДАРСЬКОЇ ТА ФІНАНСОВО ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРАТ «ФАРМАЦЕВТИЧНА ФІРМА «ДАРНИЦЯ»

### 2.1 Загальна характеристика господарської діяльності ПрАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця» та аналіз його господарської діяльності

ПрАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця» - одне з найбільших в Україні фармацевтичних підприємств. Даний бренд входить у трійку найдорожчих брендів країни. Підприємство має найбільші продажі фармацевтичних препаратів в Україні, в натуральному виразі. А також є експортером у 16 країн світу, та має амбіції збільшувати географію експорту. Фактично підприємство веде свою історію з 1930 року, але сучасну організаційну форму набуло в 1994 році. В 1994 році підприємство було реорганізовано в закрите акціонерне товариство, а під час другої реорганізації у 2012 році стало приватним акціонерним товариством, яким є дотепер. ПрАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця», зареєстровано державною адміністрацією м. Києва, реєстраційний № 00481212 від 22 серпня 1994 року.

Корпоративна соціальна відповідальність – основний принцип діяльності ПрАТ «Дарниця». Продукція та рішення «Дарниці» мають наскрізь соціальний характер. Відповідальні та прозорі у своїй поведінці та використанні ресурсів. Беруть активну участь в реалізації державних госпітальних програм з медичного забезпечення населення лікарськими засобами, підтримують низку проектів з благодійності, надають спонсорську допомогу. Відповідальне лідерство та корпоративна соціальна відповідальність – ключові рушійні сили на довгострокову перспективу.

Основні відомості про товариство надано в таблиці 2.1.

Приватне акціонерне товариство «ФФ Дарниця» - національний виробник лікарських засобів, який має давні фармацевтичні традиції. Це шановна і успішна фармацевтична компанія. Кожна сьома упаковка ліків на аптечних полицях України виріб даного підприємства.

Таблиця 2.1

## Основні відомості про ПрАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця»»

Повна назва	Приватне акціонерне товариство «ФАРМАЦЕВТИЧНА ФІРМА «ДАРНИЦЯ»
Код ЄДРПОУ	00481212
Місцезнаходження	02093, Україна, м. Київ, вул. Бориспільська, буд. 13
Дата та місце реєстрації	22.08.1994р., номер запису: 1 065 120 0000 004667, Дарницька районна реєстраційна служба Головного територіального управління юстиції у місті Києві
Види діяльності за КВЕД	21.20 Виробництво фармацевтичних препаратів і матеріалів (основний); 46.46 Оптова торгівля фармацевтичними товарами; 86.22 Спеціалізована медична практика; 86.23 Стоматологічна практика; 47.73 Роздрібна торгівля фармацевтичними товарами в спеціалізованих магазинах;
Статутний капітал	179527680,00
Середня кількість працівників	1102 осіб
Участь в інших юридичних особах	ПАТ «Науково-виробничий центр «Борщагівський хіміко-фармацевтичний завод», частка у статутному капіталі 31,31%
Банк, що обслуговує підприємство	АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "УКРСИББАНК"
Банк, що обслуговує рахунки підприємства у іноземній валюті	АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "БАНК КРЕДИТ ДНІПРО"

Фармацевтична фірма "Дарниця" є сучасною, динамічною фармацевтичною компанією - виробником різних готових лікарських форм і фармакологічних груп, яка виробляє і реалізує лікарські препарати на підставі ліцензії, виданої Державним комітетом з контролю за якістю, безпекою та виробництвом лікарських засобів і виробів медичного призначення (в даний час - Державна служба лікарських засобів і виробів медичного призначення). ПрАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця» спеціалізується на виробництві:

- твердих лікарських форм (таблеток, таблеток, вкритих оболонкою, капсул);
- розчинів для ін'єкцій в ампулах; - крапель (стерильних і нестерильних);
- м'яких лікарських форм (мазі, креми, гелі, шампуні, розчини для зовнішнього застосування);
- стерильних порошків для приготування розчинів для ін'єкцій;
- інфузійних розчинів, що складають більше 250 найменувань готових лікарських засобів.

Ключовими напрямками діяльності «Фармацевтичної фірми «Дарниця» є:

- 1) виробництво фармацевтичних препаратів і матеріалів;
- 2) оптова торгівля фармацевтичними товарами;
- 3) роздрібна торгівля фармацевтичними товарами в спеціалізованих магазинах. ПрАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця» має дуже велику номенклатуру та асортимент товарів, що постійно розширюються (табл. 2.2).

Незважаючи, на вид господарської діяльності, який відчутний до помилок та браків. Компанія не має діючих судових позовів по господарській діяльності від кінцевих споживачів.

Організаційна структура фармацевтичної фірми «Дарниця» має логічне співвідношення рівнів управління та функціональних галузей, які організовані таким чином, щоб забезпечували ефективне досягнення мети. Вона дозволяє якісно та вчасно вживати заходів, необхідних для вирішення певних питань або проблем. Основними органами управління є: Загальні збори акціонерів, Наглядова Рада та

Таблиця 2.2

## Номенклатура ПрАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця»

За призначенням	Сезонні препарати	За АТС-групами	За формою випуску
больовий синдром; головний біль; застуда і кашель; захворювання шкіри; захворювання травної системи; нервова система; протимікробні засоби; серцево-судинні захворювання алкогольні інтоксикація.	літо; осінь; зима; весна.	лікарські засоби, що впливають на травну систему та обмін речовин; протимікробні лікарські засоби для системного використання; лікарські засоби, що впливають на кровотворення і кров; лікарські засоби для лікування захворювань серцево-судинної системи; лікарські засоби для захворювань дихальної системи; лікарські системи для лікування захворювань нервової системи; гормональні лікарські засоби для системного використання.	краплі; таблетки; розчин для ін'єкцій; концентрат для інфузійного розчину; мазь; розчин; крем; гель; порошок для ін'єкцій; капсули; шампунь; розчин для інфузій; гранули; розчинник для приготування розчину для ін'єкцій.

Генеральний директор. Вищим органом управління є Загальні збори, які мають право приймати рішення з усіх питань Емітента. У підприємства створений

одноособовий виконавчий орган – Генеральний директор, який здійснює управління поточною діяльністю емітента. Генеральний директор компанії є головною керуючою особою в компанії, діяльність якого оцінюється наглядовою радою підприємства. Генеральний директор безпосередньо керує головним інженером-технологом, комерційним директором та фінансовим директором.

Потужності компанії, розташовані на близько 75 тис. м2 виробничих площ та 14 виробничих ліній, дозволяють випускати більше 460 млн. ампул, 4,2 млрд. таблеток, 50 млн. туб м'яких лікарських форм, 40 млн. флаконів крапель, 30 млн. флаконів цефалоспоринових антибіотиків, 15 млн. флаконів інфузійних розчинів на рік. Постачальниками обладнання та устаткування є провідні європейські бренди. Нижче (див. рис. 2.1) подано схематичне зображення організаційної структури ПрАТ «ФФ Дарниця».

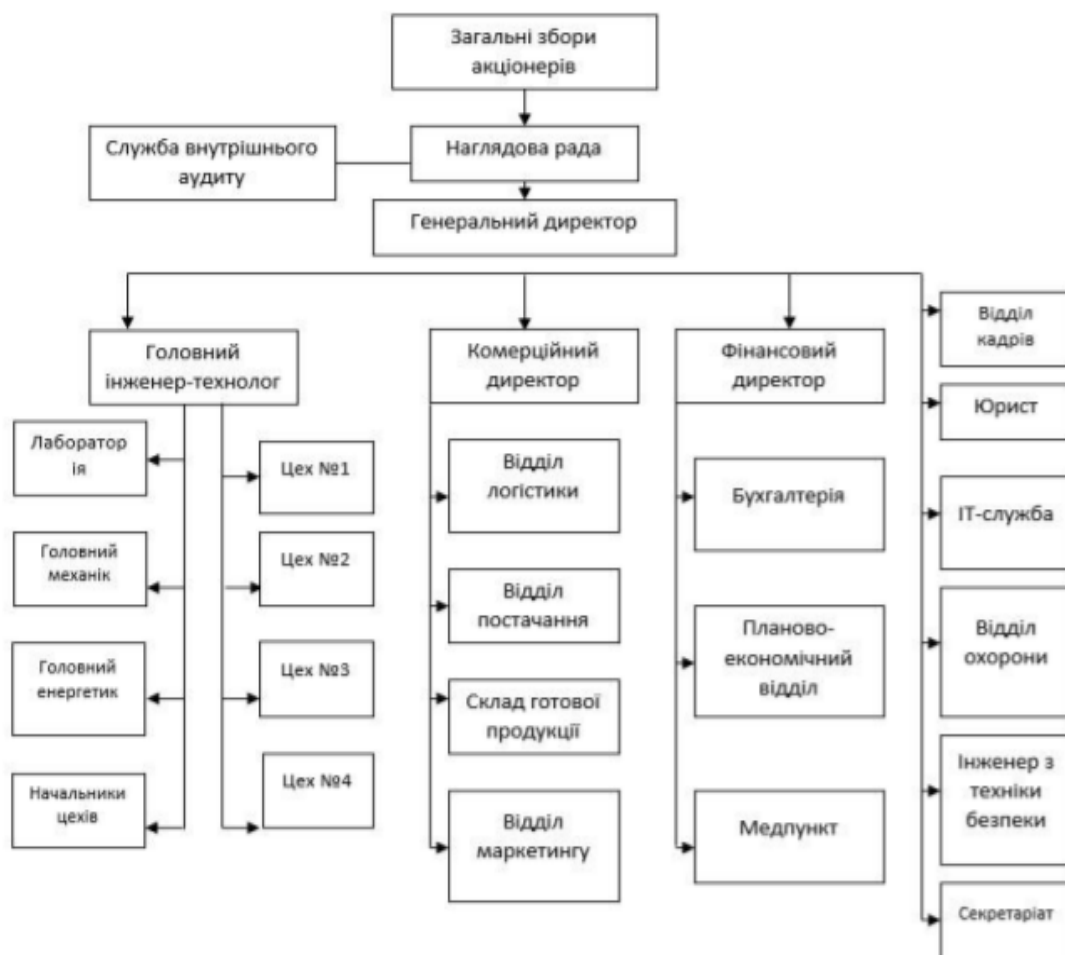


Рис.2.1.Організаційна структура ПрАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця»

Складено автором на основі [20]

Лідерство ПрАТ «Фармацевтична фірма Дарниця» забезпечується використанням інноваційних технологій та обладнання, що дозволяють гарантувати виробництво лікарських засобів в контрольованих умовах; дотриманням вимог GMP, впровадженням менеджменту якості, широким асортиментом продукції, гнучкістю і мобільністю виробництва, оптимальними цінами при високій якості і ефективності. Цілі напрями діяльності підприємства автоматизуються, наприклад, логістика, де компанія побудувала 12-рівневий висотний стелажний логістичний склад на 10 тисяч палет, який повністю автоматизований. Компанія активно реінвестує прибуток у галузь нових фармацевтичних розробок та оновлення основних фондів, задля підвищення стандартів виробництва.

Отже, можна побачити, що організаційна структура, операційна діяльність та якість продукції відповідає найвищим стандартам, що дозволяє досить ефективно впроваджувати свою операційну діяльність та розвивати фармацевтичний ринок України.

Політика продажів компанії заключається у співпраці з конкуренто здібними конкурентами в дистриб'юторському секторі фармацевтичного ринку та у прагненні підприємства, щоб продукція компанії була приставлена в кожній аптеці у максимально широкому асортименті.

Задля ефективного аналізу та адекватної оцінки побудуємо матрицю SWOT-аналізу (див. табл. 2.3.), який допоможе краще зрозуміти компанію та її середовище. Цей аналіз дасть нам можливість розуміти показники та діяльність компанії в контексті внутрішніх та зовнішніх чинників.

Таблиця 2.3

## SWOT-аналіз ПрАТ “Фармацевтична фірма “Дарниця”

Сильні сторони	Слабкі сторони
<ul style="list-style-type: none"> <li>- репутація та впізнаваність</li> <li>- хороша якість при невисокій ціні</li> <li>- впровадження інновацій в операційну діяльність</li> <li>- поглинання конкурентів та компаній з перспективними розробками</li> <li>- досить висока прибутковість</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- недостатня диференціація від інших українських виробників</li> <li>- високі витрати на покращення конкурентоспроможності</li> <li>- високий рівень залученого капіталу</li> <li>- нестача інноваційних розробок з високою нормою</li> </ul>
Можливості	Загрози
<ul style="list-style-type: none"> <li>- покращення експортних умов</li> <li>- покращення іміджу компанії в очах кінцевих покупців</li> <li>- поліпшення національного законодавства у сфері фармацевтики</li> <li>- легкий вихід на ринки ЄС завдяки євроінтеграції України</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- нестача професійних кадрів</li> <li>- загострення українсько-російської війни</li> <li>- підвищення конкуренції з боку фарм компаній ЄС</li> <li>- економічні та політичні кризи, валютні коливання</li> </ul>

Джерело : складено автором на основі [23;24]

Отже, ми можемо зробити висновок, що компанія має хороше становище внутрішнього середовища, а також непогані перспективи в майбутньому. Більшість ризиків пов'язані і з появою можливостей, які можна використати аби нівелювати несприятливі умови, а також часто ризики є загальнонаціональними, на які компанія не в змозі вплинути.

## 2.2 Дослідження фінансово-економічного становища ПрАТ “Фармацевтична фірма “Дарниця” у 2018-2020 роках

Важливим маркером діяльності підприємства є його фінансово-економічний стан. Оскільки на нього впливають усі елементи діяльності компанії: рівень менеджменту, виробнича діяльність, маркетингові заходи, публічні комунікації, господарська діяльність та комерційна активність.

Аналіз фінансово-економічного становища передбачає оцінку фінансових результатів, ступеня стійкості, забезпеченості активами, рентабельність та ефективність діяльності підприємства. Він базується на даних фінансової звітності та бухгалтерського обліку, на розрахунку й зіставленні значної кількості показників і коефіцієнтів. Поетапний алгоритм аналізу фінансового стану підприємства зображено в таблиці 2.4.

Таблиця 2.4

Алгоритм аналізу фінансового стану підприємства

Напрями аналізу	Результат
Активи пасиви, майно, запаси, витрати та аналізи попередніх періодів	Динаміка різнопланових показників, визначити структура та розмір балансу, загальна оцінка фінансового стану.
Аналіз фінансової стійкості	Визначити платоспроможність підприємства та її надійність.
Аналіз фінансових коефіцієнтів	Обчислити коефіцієнти, порівняти отримані значення з референтними та інтерпретувати отриманий результат. Оцінити динаміку значень.
Аналіз фінансових результатів, ділової активності та рентабельності	Оцінити динаміку абсолютних показників: прибутку, ділової активності, рентабельності тощо

Складено автором на основі [17]



Розглянемо основні коефіцієнти, які дають змогу оцінити фінансовий стан компанії:

1) Коефіцієнт абсолютної ліквідності (платоспроможності) - це показник, який характеризує можливості підприємства по негайному погашенні своїх короткострокових зобов'язань. Референтні значення 0,2-0,35.

Розраховується як відношення підприємства до поточних зобов'язань.

Показник за 2018 рік: 0,8

Показник за 2019 рік: 0,9

Показник за 2020 рік: 1,57

Дані показники не входять в оптимальні значення, що може означати неефективний менеджмент фінансів, оскільки абсолютно ліквідні активи не беруть участь у виробничо-збутовому процесі, а отже існує недоотриманий прибуток, з одного боку. З іншого боку підприємство має схильність до ризику ліквідності, а отже її збільшення є адекватною реакцією. Також провівши аналіз з більшою ретроспективою, можна побачити, що компанія нарощує ліквідність починаючи з 2016 року (К а.л. за 2016 рік = 0.02, за 2017 - 0.32), що може бути пов'язане з необхідністю погашення значних зобов'язань по облігаціям у 2025-2026 роках. Але безперечно керівництву треба звернути увагу на цей момент, позбутися причин такого дисбалансу, та самого наслідку, реінвестувавши кошти у продуктивну діяльність, задля поліпшення ефективності підприємства.

2) Коефіцієнт заборгованості - це показник структури капіталу, який відображає боргове навантаження на капітал підприємства.

Показник за 2018 рік: 0,28

Показник за 2019 рік: 0,49

Показник за 2020 рік: 0,4

Референтними значенням для цього показника є множина менше 0.5, а отже підприємство має нормальний показник, хоч він і на грані. Це значить, що підприємство залучає значні кошти відносно власного капіталу. З одного боку, це не дуже добре впливає на фінансову незалежність компанії, але з іншого, означає, що кредитори довіряють підприємстві, і враховуючи хороші показники

рентабельності підприємства, можна зробити висновок, що даний показник в нормі у ПрАТ “ФФ “Дарниця”. В останній рік компанія покращила цей показник та створила деякий резерв для залучення нових позик.

3) Коефіцієнт забезпечення власними оборотними коштами - це показник фінансової стійкості компанії, який індикує наскільки підприємство здатне самостійно забезпечувати себе оборотним капіталом. Значення показує частку власних коштів в оборотному капіталі.

Показник за 2018 рік: 0,44

Показник за 2019 рік: 0,78

Показник за 2020 рік: 0,14

В референтні значення потрапляють значення більше 0.1, а отже підприємство має хороші значення, що значить їх незалежність від рівня доступності позичкового капіталу в провадженні операційної діяльності.

4) Коефіцієнт покриття запасів - це показник, який вказує на достатність джерел фінансування для створення необхідних та достатніх запасів для безперебійної діяльності.

Показник за 2018 рік: 0,95

Показник за 2019 рік: 5,03

Показник за 2020 рік: 5,58

Оптимальні значення лежать вище одиниці. Падіння менше одиниці свідчить про нестачу власного капіталу, що було викликано у 2018 році значними інвестиціями підприємства. Дана ситуація чітко ілюструє елемент інвестицій - ризик. Але компанія швидко поправила своє становище, продовжує їх покращувати і наразі має чудові значення.

5) Чистий оборотний капітал - це різниця між оборотними активами підприємства та його короткостроковими зобов'язаннями.

Показник за 2018 рік: 1958054

Показник за 2019 рік: 2317542

Показник за 2020 рік: 2891824

Підприємство має достатньо оборотних активів, при цьому не маючи надмірних короткострокових зобов'язань, також можна помітити позитивну динаміку даного показника, що також є позитивним сигналом. Особливо позитивним є довготривале збереження цього тренду.

б) Коефіцієнт Бівера - використовується для виявлення незадовільної структури балансу. Розраховується як відношення різниці між чистим прибутком і нарахованою амортизацією до суми довгострокових і поточних зобов'язань.

Показник за 2018 рік: 0,5

Показник за 2019 рік: 0,43

Показник за 2020 рік: 0,54

Нормативне значення даного показника більше 0.2, отже підприємство має хороші результати, навіть незважаючи на дещо негативну динаміку. Слід відмітити, що така динаміка зберігалась недовго, і підприємство навіть поліпшило показник.

7) Показник фінансової стабільності - це показник, який говорить про здатність компанії виконувати свої довго- та середньострокові зобов'язання.

Показник за 2018 рік: 2,56

Показник за 2019 рік: 1,04

Показник за 2020 рік: 1,49

Референтні значення лежать між 0.67 та 1.5, отже підприємство покращило свої показники, залучивши більше позичкового капіталу, що повинно підвищити ефективність діяльності завдяки додатковій ліквідності.

8) Коефіцієнт фінансового ризику показує кількість позикових коштів, залучених підприємством на 1 гривню вкладених в активи власних коштів. Чим вище його значення, тим вищий ризик вкладання капіталу в підприємство. Але чим нижчі значення, тим менше підприємство використовує можливості розвитку завдяки залученню позичкового капіталу.

Показник за 2018 рік: 0,22

Показник за 2019 рік: 0,43

Показник за 2020 рік: 0,76

Отже підприємство збільшує свій фінансовий ризик, така динаміка не є позитивною для підприємства. Компанії слід наростити власного капіталу перед збільшенням сукупного позичкового капіталу.

9) Коефіцієнт поточної ліквідності вказує на можливість компанії покриття ліквідними активами поточних зобов'язань.

Показник за 2018 рік: 8,73

Показник за 2019 рік: 7,9

Показник за 2020 рік: 8,24

Підприємство утримує цей показник на стабільно високому рівні, а отже без проблем покриває поточні зобов'язання.

10) Рентабельність діяльності важливий показник, який індикує про економічну ефективність діяльності компанії. Особливо репрезентативним цей показник є в динаміці.

Показник за 2018 рік: 15,1%

Показник за 2019 рік: 12,3%

Показник за 2020 рік: 14,2%

Даний показник у компанії знаходиться на досить високому рівні та є відносно стабільним, що вказує на хорошу ефективність діяльності.

Аналіз стійкості фінансового стану на ту чи іншу дату дозволяє зрозуміти: наскільки правильно підприємство керувало фінансовими ресурсами протягом звітного періоду. Важливо, щоб стан фінансових ресурсів відповідав вимогам ринку і потребам розвитку підприємства, оскільки недостатня фінансова стійкість може призвести до неплатоспроможності підприємства і відсутності у нього коштів для розвитку виробництва, що може призвести до банкрутства чи поглинання більш успішною компанією, а надлишкова – перешкоджати інтенсивному розвитку, ускладнюючи витрати підприємства надлишковими запасами і резервами, не релізуючи наявні резерви у сфері залучення позичкового капіталу, що залишить підприємство без конкурентних переваг.

Отже розглянемо дані показники разом у динаміці (див.табл. 2.5).

Таблиця 2.5

## Динаміка показників діяльності ПрАТ “ФФ “Дарниця”

Показник	2018 рік	2019 рік	2020 рік
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,8	0,9	1,57
Коефіцієнт заборгованості	0,28	0,49	0,4
Коефіцієнт забезпечення власними оборотними коштами	0,44	0,78	0,14
Коефіцієнт покриття запасів	0,95	5,03	5,58
Чистий оборотний капітал	195805 4	2317542	2891824
Коефіцієнт Бівера	0,5	0,43	0,54
Показник фінансової стабільності	2,56	1,04	1,49
Коефіцієнт фінансового ризику	0,22	0,43	0,76
Коефіцієнт поточної ліквідності	8,73	7,9	8,24
Рентабельність діяльності	15,1%	12,3%	14,2%

Складено автором на основі [18, 19, 20]

Слід зазначити, що окрім визначення фінансової стійкості та показників ліквідності, необхідно проаналізувати показники господарської діяльності, задля ширшого та повнішого розуміння становища компанії та ефективності її діяльності. Такими показниками є середній термін запасів, середній термін погашення дебіторської заборгованості, фондвіддача та коефіцієнт зносу

основних засобів. В цих показниках вкрай важливою є динаміка. Оскільки поліпшення цих показників вказує на підвищення ефективності діяльності підприємства.

1) Середній термін запасів задля ефективнішого використання грошових ресурсів необхідно знижувати, але залишати на необхідному мінімальному рівні задля безпеки виробництва. Бо якщо запасів не вистачить у кризові моменти, це змусить призупиняти виробництво, що пов'язане з більшими фінансовими втратами.

Показник за 2018 рік: 147 днів

Показник за 2019 рік: 133 днів

Показник за 2020 рік: 176 днів

Отже середній термін доходить до пів року, що блокує ліквідні активи. А отже зменшення цього терміну потребує уваги керівництва.

2) Середній термін погашення дебіторської заборгованості, демонструє фінансову дисципліну контрагентів та показує термін блокування виплат за товари

Показник за 2018 рік: 138 днів

Показник за 2019 рік: 121 днів

Показник за 2020 рік: 144 днів

Даний показник досить стабільний, що допомагає в прогнозуванні, але має резерви на зниження, задля вивільнення грошових коштів.

3) Фондовіддача демонструє ефективність використання основних фондів.

Показник за 2018 рік: 4,73 грн

Показник за 2019 рік: 5,57 грн

Показник за 2020 рік: 4,87 грн

Показник демонструє ріст ефективності використання основних фондів, що добре характеризує виробничу діяльність компанії.

4) Коефіцієнт зносу основних засобів показує наскільки використані основні фонди, може сигналізувати про проблеми модернізації, або діяльність компанії пов'язану з переносом вартості основних фондів на товар без оновлення перших, що спричинить знищення бази підприємства.

Показник за 2018 рік: 55,8%

Показник за 2019 рік: 56,1%

Показник за 2020 рік: 56,7%

У підприємства дещо збільшується знос основних фондів останні три роки. Дана цифра не значна і може бути пов'язана з запланованою модернізацією окремих ліній, яку постійно проводить підприємство. Але слід звертати увагу на цей показник в майбутньому, оскільки він може сигналізувати про системні проблеми на підприємстві.

Узальнемо в таблиці 2.6.

Таблиця 2.6

Показники господарської діяльності ПрАТ “Фармацевтична фірма  
“Дарниця”

	2018 рік	2019 рік	2020 рік
Середній термін запасів	147 днів	133 днів	176 днів
Середній термін погашення дебіторської заборгованості	138 днів	121 днів	144 днів
Фондовіддача	4,73 грн	5,57 грн	4,87 грн

Коефіцієнт зносу основних засобів	55,8%	56,1 %	56,7 %
--------------------------------------	-------	-----------	--------

Складено автором на основі [18, 19, 20]

Виходячи з наведеного, можна зробити висновок, що одним з важливих компонентів фінансової стійкості та ефективної господарської діяльності є наявність необхідної кількості фінансових ресурсів, які можна сформувавши лише за умови ефективної роботи підприємства та отримання прибутку, що неможливо без застосування релевантних управлінських рішень.

### **2.3 Оцінка заходів щодо підвищення ефективності діяльності ПрАТ “Фармацевтична фірма “Дарниця” у минулі періоди**

З самого початку роботи підприємства в умовах незалежної України, підприємство мало позитивну динаміку розвитку, утримуючи середньорічний приріст з 1993 по 1998 рік на рівні 13%. Що створило резерви підприємства для модернізації на міжнародний стандарт GMP у 1998 році, у 2003 році реконструкція була закінчена, і вже у 2007 році почався приріст продажів ампульної продукції, яка й вироблялась за новими стандартами[18, 19].

Підприємство є одним з найбільших в Україні, а отже на ньому позначаються усі коливання економіки, а отже у 2008-2009 році спостерігався спад продажів.

Як було зазначено вище, ПрАТ має значну залежність від кон'юнктури фармацевтичного ринку та економіки України, на щастя це не завжди погано позначалось на економічних результатах підприємства. Так у 2012 році, завдяки прийняттю деяких нових законодавчих ініціатив, підприємство отримало поштовх до розвитку.

Одним з основних стратегічних стовпів розвитку підприємства є професійний склад працівників, який був на момент здобуття Україною незалежності, зберіг та підвищив свою професійність завдяки вмілому управлінню, підготовці та перепідготовці кадрів.



Другою важливою умовою розвитку є постійна, системна та ефективна модернізація виробництва, яка призводить до підвищення обсягів та якості виробництва, що не залишається непоміченим рядовими покупцями, відповідно призводячи до росту рівнів продажу. Що призводить до росту продуктивності праці, потім кількості працівників, і знову до обсягів виробництва. А враховуючи ефективну збутову модель, яка направлена на продаж як оптом так і в роздріб, ріст обсягів виробництва означає ріст обсягів продажу.

Підприємство ефективно впроваджує збутову діяльність, створюючи привабливе пакування, та захищаючи його унікальність від інших фармацевтичних фірм. Наприклад як в спорі “ФФ “Дарниця” та ТОВ “Здоров’я” з приводу препарату цитрамон (міжнародне непатентована назва ACETYLSALICYLIC ACID, COMBINAT)[20].



Рис.2.3.Порівняння дизайну упаковки [21]

А також створюючи вигідні умови для оптових покупців, як наприклад впровадження знижки в 3% для покупців, які купують достатній об’єм продукції та розповсюджують на достатню кількість точок продажу кінцевому споживачу. Даний захід вирішує одразу декілька проблем, по-перше, інтенсифікує продажі, по-друге, збільшує мережу продажу продукції, що підвищує рівень доступності для споживачів, по-третє, демотивує перепродаж оптовими торговцями ліками, що зменшує ланцюг поставок, що в свою чергу позитивно впливає на ціну для кінцевих споживачів.

На сучасному етапі підприємство впроваджує широкий спектр заходів щодо підвищення ефективності діяльності. Основними напрямками цієї діяльності є науково дослідницька робота, купівля компаній та експорт препаратів закордон.

Компанія витрачає значні кошти на дослідницьку діяльність, що повинно стати високоефективним у довгостроковій перспективі. Але для розширення цієї діяльності повинна збільшитись фінансова база: залучення позичкового капіталу, чистий дохід та обсяги реалізації.

Також важливим напрямом поліпшення ефективності є купівля інших компаній, які завдяки синергетичному ефекту можуть суттєво вплинути на розвиток компанії. Так ПрАТ “ФФ “Дарниця” викупила майже третину Борщагівського фармацевтичного заводу, повністю поглинула компанію з розробки програмного забезпечення та компанію “Пелеус” з надання фінансових послуг. Таким чином компанія діагонально розширюється, що робить її стійкішою та позитивно впливає на рентабельність діяльності.

Експорт препаратів компанії відбувається у 16 країн та вже сформовано 6 перспективних напрямків. Таким чином підприємство диверсифікується від економічно-політичних проблем в Україні, розширює об’єми збуту та отримує валютну виручку, яку потім може витратити на обладнання.

Завдяки цим заходам компанія покращує свій рейтинг кредитоспроможності, нарощує активи та утримує рентабельність на стабільно високому рівні. Утримуючи якість на високому рівні та підвищуючи планку, підприємство розвиває бренд в Україні та закордоном.

Отже, компанія системно покращує ефективність своєї діяльності, одночасно диверсифікуючись від поточних та майбутніх найбільш суттєвих ризиків. Таким чином компанія підвищує свою рентабельність від поточної діяльності та створює для себе перспективи розвитку в майбутньому.

### **РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРАТ “ФАРМАЦЕВТИЧНА ФІРМА “ДАРНИЦЯ””**

#### **3.1 Формування основних напрямів підвищення ефективності діяльності підприємства**

“Фармацевтична фірма “Дарниця” має непогані показники ефективності та постійно розвиває різні напрямки своєї діяльності, але очевидно, що реалізує не всі наявні резерви. Оскільки наявну систему менеджменту підприємства можна охарактеризувати як якісну, суттєвого підвищення ефективності можна досягти лише комплексом заходів.

Побудуємо “Дерево цілей” задля визначення найефективніших заходів:

1. Управління грошовими та матеріальними ресурсами
  - 1.1. Підвищення рентабельності
  - 1.2. Залучення дешевих позик
  - 1.3. Зменшення середнього терміну запасів
2. Маркетингова діяльність та управління асортиментом
  - 2.1. Нові товари на ринок
  - 2.2. Набори існуючих товарів - аптечки
  - 2.3. Інтенсифікація комунікації з споживачами
3. Запуск роздрібною мережі продажів продукції
  - 3.1. Створення мережі аптек
4. Збільшення експорту
  - 4.1. Розширення кількості країн куди регулярно експортуються препарати
  - 4.2. Розширення номенклатури, що експортується

Розгляньмо кожний захід окремо.

Перша група

Підвищення рентабельності для підприємства має декілька варіантів. Або підвищення цін, або зниження витрат. А отже треба випускати більш інноваційні

препарати або покращувати виробництво наявних. Компанія вже досить довгий час достатньо ефективно рухається в цьому напрямку. Вкладаючи значні кошти в R&D, а також постійно розвиваючи та підвищуючи стандарти виробництва.

Компанія має досвід залучення позичкового капіталу, та має зобов'язання по погашенню 1 млрд гривень у 2025-2026 роках за десятьма серіями іменних, відсоткових, звичайних, незабезпечених облігацій. Але враховуючи рейтинг кредитоспроможності компанії, який вона отримала та регулярно підтверджує в результаті незалежного аудиту, вона може залучити кошти дешевше ніж зараз, під 30% річних. Наразі компанія має рейтинг uaAA, і враховуючи досвід інших компаній, можна зробити висновок, що підприємство може залучити кошти під 20% річних, а також розтягнути графік виконання фінансових зобов'язань, задля уникнення необхідності нагромадження надмірної ліквідності, а ефективно використовуючи кошти для операційної діяльності, погашати зобов'язання по облігаціям меншими об'ємами розтягнутими в часі.[25]

Ідентично до попереднього пункту, запровадження даного покращення буде сприяти збільшенню оборотних коштів, що допоможе збільшити доходи в абсолютному вираженні. Задля реалізації даного пункту необхідно покращувати операційне управління та більш ретельно дотримуватися принципів lean-production. Підприємство має переміні успіхи в даному напрямку, але в цілому рухається у цьому напрямку.[24]

#### Друга група

Компанія має солідний асортимент фармацевтичних засобів, але все одно не повністю покриває можливий об'єм найменувань. Особливо це стосується інноваційних препаратів, які потребують великих вкладень в розробку, але є високо маржинальними та високо конкурентними. Компанія вже рухається в цьому напрямку, але необхідно збільшити вкладення в цей напрямок, задля ефективної конкуренції з іноземними виробниками. В першу чергу необхідні значні грошові ресурси та маркетингова підтримка виводу на ринок. А також висококваліфіковані кадри. Найкраще адаптувати операційну систему до розвитку

кадрів всередині, оскільки на національну систему підготовки кадрів не слід покладатись.

Широкий асортимент дає змогу ефективно пропонувати споживачам комплексні рішення. Перевагою є те, що окрім створення додаткової вигоди споживачам, ми збільшуємо продажі тих товарів, які користуються меншою популярністю за рахунок бренду та популярних найменувань. Такі набори, які по суті аптечки, можна збувати, як по існуючим каналам через аптеки, так і по новим через туристичні фірми, дилерів автотранспорту тощо.

В першому випадку ми представляємо людям можливість купити готову та розширену аптечку для автомобіля, для подорожей тощо.

В другому підприємство збуває такі набори зацікавленим компаніям, які завдяки цьому продукту будуть формувати власну унікальну торгову пропозицію, створюючи додаткові вигоди своїм кінцевим споживачам.

Такий продукт дасть нам змогу просувати бренд підприємства, дасть нам можливість створення додаткових благ та створення нових маркетингових інструментів й інших заходів направлених на розвиток компанії.

Компанії необхідно збільшувати та форсувати комунікацію із споживачами, як через масові канали, так і через персоналізовані. Необхідно це робити задля того, щоб диференціюватися від інших національних виробників, ефективно просуваючи свій бренд та демонструючи свої переваги на широкий загал. А також бути готовими до виходу на ринок зарубіжних конкурентів. Завдяки ефективній комунікації можна створити додаткові вигоди для споживачів, а відповідно виростити лояльність клієнтів.

Третя група.

Враховуючи асортимент “ФФ “Дарниці”, де в аптеках кожен сьомий препарат від даного виробника та постійно розвивається, збільшує асортимент. Та купівлю третини регіонального конкурента з дещо іншою продуктовою матрицею, підприємство цілком може створити, як мінімум регіональну мережу аптек, задля вертикального розвитку та остаточного закріплення в центральних регіонах України. Це б створило основу для розвитку більшої стійкості компанії.

Але пов'язане з великими фінансовими витратами та довгою окупністю, що буде пов'язане з великим обсягом залучення капіталу. [20]

#### Четверта група

Компанія вже експортує свою продукцію у 16 країн світу та визначила для себе ще 6 перспективних напрямків експорту. Дана діяльність є ефективною та допомагає підприємству диверсифікуватися від внутрішньоукраїнських економічних, політичних та інших несприятливих коливань. Розширення регіону експортування покращить диверсифікацію та об'єми експорту, що позитивно відіб'ється на фінансових показниках компанії. Також розширення експорту може бути пов'язаним зі створенням спільного підприємства або розгортання виробничих потужностей закордоном, що тільки посилить диверсифікацію.

Підприємство має 400 зареєстрованих досє закордоном. Враховуючи, що більшість ліній виробництва сертифіковані за міжнародними стандартами, та їх кількість збільшується. Доречно розширювати експорту номенклатуру задля збільшення маржинальності для всіх видів та найменувань, що допоможе розбудовувати сильний бренд в інших країнах, та стати помітним гравцем на окремих національних ринках. [20]

### **3.2 Рекомендації щодо підвищення ефективності діяльності підприємства**

Таким чином можна виділити декілька перспективних напрямків, які спільно з вже існуючими заходами та в наявній операційній та управлінській системі, здатних ефективно вивільнити наявні резерви підприємства задля покращення стійкості та фінансових результатів компанії. Такими напрямками є: залучення дешевших позик, виведення на ринок аптечок та збільшення комунікацій із споживачами.

Залучення дешевих позик пов'язане не лише з можливістю збільшення обігових коштів, капіталовкладень у нові напрями діяльності та основні фонди, а й з необхідністю розтягнути в часі виплати по облігаціям у 2025-2026 роках, що

ліквідує необхідність нагромадження надлишкової абсолютної ліквідності та здешевить позичковий капітал в цілому. Такі заходи зменшать тиск на власний капітал, менеджмент та покращить стійкість компанії, яка має суттєву залежність від економічної ситуації в Україні, а отже погіршення економічної кон'юнктури у 2025-2026 роках може призвести до значних проблем. Грамотне управління залученням позичкового капіталу суттєво інтенсифікує ріст та розвиток компанії. Також при налагодженні процесу залучення дешевих позик можна прискорити оновлення основних фондів, які мають помітний знос, розробки та вихід на ринок нових продуктів. [20]

Виведення на ринок аптечок для автомобілів та для туристів. Таке комплексне рішення має масу переваг, таким чином можна збільшити обсяги реалізованої продукції, збільшити рентабельність, збільшити силу бренду, посилити комунікацію з споживачами та все це з порівняно невеликими капіталовкладеннями. Оскільки компанія має широкую номенклатуру, яка покриває основні найменування якісної аптечки, їй необхідна невелика кількість контрагентів пов'язаних з виробництвом такого продукту. Впізнаваний бренд компанії, адекватна ціна та зрозумілість продукту будуть добре впливати на якість та легкість маркетингових заходів пов'язаних з виходом на ринок таких аптечок. Такий продукт має стати зручним та якісним помічником у неприємних життєвих обставинах та надійним страховиком на кожен день, а попит на продукти такого типу будуть тільки зростати разом з доходами населення.

Такий продукт має перспективи розповсюдження через зацікавлених контрагентів: дилерів, автоплощадок, турагенств та туроператорів. Оскільки вони зможуть пропонувати наші аптечки умовно безкоштовно, що вигідно всім трьом сторонам. Споживачі отримують якісний продукт, який може врятувати їх у разі непередбачуваних ситуацій. Контрагент отримує додаткову унікальну торгову пропозицію. А компанія реалізує свою продукцію скомплектовану в аптечку гуртом.

Має варіативність систем оплати. Наприклад, для компаній, які мають великий автопарк, лізингодавців, орендодавців та логістичних операторів, може

бути цікава модель підписки. По аналогії з успішною моделлю підписки на шини для компаній з великими автопарками. Різниця в тому що шини продають по підписці за пробіг авто, а аптечка на певний час, при чому з безкоштовним наповненням використаних препаратів через ДТП. Таким чином цим компаніям буде легше та вигідніше керувати аптечками по такій моделі. Також спроститься прогнозування витрат.

Автомобільна аптечка може вирізнитися з-поміж конкурентів розширеним наповненням, яке буде більш якісним, корисним та в рамках чинного законодавства.

Туристична стане новим продуктом на ринку, матиме найбільш релевантне наповнення та розробленими рекомендаціями по доповненню для окремих країн.

Основною унікальною торговою пропозицією обох аптечок стане мобільний застосунок Дарниці. Практична користь цього застосунку для споживачів буде те, що за допомогою нього вони зможуть отримувати нагадування, коли треба оновити певний препарат у зв'язку з кінцем терміну придатності виключно цього препарату. А не оновлювати аптечку повністю, через те, що закінчився термін придатності одного-двох препаратів.

Практичною користю компанії стане місце в гаджеті мільйонів клієнтів, що відкриває новий канал комунікації та взаємодії. За допомогою застосунку можна буде створювати додаткові вигоди для клієнтів, що буде збільшувати лояльність до компанії. В ньому необхідно розмістити всю інформацію про препарати: застосування, дози, показання та протипоказання. Слід створити пошук ліків по аптеках, причому не тільки підприємства, а й конкурентів, але пріоритезувати саме товари компанії. З'являється можливість відправляти користувачам застосунку пуш-повідомлення з різного роду комунікацією, яка направлена на збільшення лояльності, ріст пізнаваності та інтенсифікацію продажів.

Таким чином компанія стане невід'ємною частиною життя своїх клієнтів та стане більше помітною та корисною для них. Це посилить бренд та виділить підприємство серед конкурентів. Такі зміни, окрім реалізації наявних резервів, стануть драйвером появи нових резервів росту, які в подальшому можна буде



використати задля ще більшої інтенсифікації розвитку ефективності підприємства.

По суті ці заходи не дуже ефективні самі по собі, вони покликані створити фінансово-маркетингову базу для існуючих методів підвищення ефективності. Оскільки діяльність компанії по експорту товарів за кордон вже захищає її від частини нестабільностей всередині України, цей напрям діяльності лише необхідно збільшити. Дослідження та розробка нових препаратів та покращення існуючих вже покликано забезпечити сталий розвиток та збільшення рентабельності у довгостроковій перспективі.

Основною проблемою цих методів підвищення ефективності є їх висока вартість, а отже для них необхідна велика фінансова база. Фінансова база кожного підприємства складається з позичкового та власного капіталу. Залучення дешевих середньострокових позик з створенням ефективної системи їх залучення покликано створити надійний, дешевий, прогнозований та достатній позичковий капітал. Створення комплексного продукту та додаткового каналу комунікації повино посилити бренд та збільшити продажі в Україні. Продукт має вийти досить рентабельним, а комунікація поліпшити лояльність споживачів. Таким чином повинний збільшитись власний капітал та привабливість підприємства для інвестицій та позик.

А отже разом ці заходи допоможуть ефективно збільшити фінансову базу для подальшого розвитку підприємства та підвищення ефективності його діяльності.

### **3.3 Прогнозування ефективності розроблених пропозицій для ПрАТ “Фармацевтична фірма “Дарниця””**

Прогнозування ефективності запропонованих заходів невід’ємно пов’язане з ефективністю реалізації наявних заходів підвищення ефективності діяльності підприємства, а також з економічною ситуацією в Україні, розвитком медицини,

правовим регулюванням реалізації окремих препаратів, груп ліків та фармацевтичної галузі в цілому. Оскільки компанія суттєво залежить від цих змінних, та немає можливості повністю від них позбутися.

Ефективність залучення *дешевих* позик буде залежати від ціни позик на ринку, що в свою чергу залежить від облікової ставки НБУ, можливості залучення таких позик, коливання національної валюти. Також ефективність може суттєво коливатися в залежності від способу використання отриманих позичкових ресурсів. Але, безперечно, залучення більш дешевих та розтягнутих у часі позик, зменшить навантаження на ліквідні активи, власний капітал та покращить показники фінансової стійкості.

Враховуючи кількість власного капіталу у 2,5 млрд грн, показники фінансової стійкості та ліквідності. Можна зробити висновки, що боргові зобов'язання у 1,7 млрд грн можна збільшити майже у два рази, що збільшить оборотні активи на 40%. Порівняймо фінансову стійкість компанії за 2020 рік з стійкістю за умови збільшення боргових зобов'язань у два рази, та перевіримо чи сильно постраждає стійкість компанії (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Фінансова стійкість за умови збільшення боргових зобов'язань у два рази

	2020 рік	2020 рік за умови збільшення зобов'язань у два рази
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	1,57	0,79
Коефіцієнт заборгованості	0,4	0,8
Коефіцієнт Бівера	0,54	0,27
Показник фінансової стабільності	1,49	0,75

Джерело : складено автором на основі [20]

Перші два показника дещо вибиваються із референтних значень, інші два повністю відповідають необхідним референтним значенням, отже компанія не

втратить фінансової стійкості, збільшить оборотний капітал та інвестиційні можливості й при цьому уникне надмірних виплат у 2025-2026 роках завдяки залученню різнострокових позик.

Таким чином підприємство створить збалансований портфель дешевих позик, від 11% до 20% річних в залежності від строку, замість позик під 30% річних, де буде продуманий план виплат та обслуговування боргу. З'явиться можливість збільшити оборотні активи на 40%, необоротні - на 100%. При збереженні рентабельності активів підприємства на поточному рівні, прибуток збільшиться на 47%, при цьому обслуговування боргу зросте лише на 6%.

Ефективність від створених аптечок для автомобілістів та туристів, а також мобільного застосунку до них, суттєво залежить від динаміки росту ринків автомобільного та туристичного ринку. На даний час ці ринки мають великий потенціал до росту в Україні та світі. Але при негативній динаміці цих ринків, даний захід може стати малоефективним. Оскільки люди будуть економнішими й компаніям не буде необхідності створювати додаткові торгові переваги за додаткові кошти. Також слід зазначити, що впливає й загальний добробут, оскільки цей продукт, хоч і легко адаптується під різні повістки суспільства, але все ж таки звертається до вищих рівнів потреб людини, як от безпека, довілля ніж до економії, хоча, безперечно включає й цю перевагу.

Один з інструментів, яким цей продукт створює резерв для майбутнього розвитку є те, що його можна просувати, як спосіб для економії, оскільки не треба оновлювати всю аптечку, а лише необхідне, так і спосіб захисту довілля, по тій самій причині. Так і розширений вміст, розширює головну функцію, безпеку життя при отриманні травми. Таким чином зі зміною запитів споживачів, можна мінімально змінюючи продукт змінювати його позиціонування. Таким чином просування продукту змінюється в залежності від заможності суспільства, відповідно від їх потреб, пропонуючи вигоди, які відповідають більш високій сходинці потреб за пірамідою А.Маслоу.

Для кращого розуміння прогнозованого успіху та ефективності цього продукту побудуймо матрицю БКГ. Але для початку розглянемо частину найактуальнішого світового рейтингу автомобілізації.

Таблиця 3.2

## Рейтинг автомобілізації за 2014 рік

Місце	Країна	Кількість автомобілів на 1000 чоловік населення
1	Сан Маріно	1263
2	Монако	899
3	США	797
10	Італія	679
19	Франція	578
21	Німеччина	572
27	Польща	537
46	Білорусь	362
81	Україна	173
87	Молдова	156

Складено автором на основі [26]

На сьогоднішній день автомобілізація України оцінюється у 245 автомобілів на 1000 чоловік населення. Таким чином за 6 років ринок автомобілів виріс на більш ніж 40% відсотків.[27]

Отже ринок активно розвивається, як ми бачимо по європейським країнам, потенціал росту ринку більш ніж у два рази. Тож перспектива зайняти значну частку на зростаючому ринку є багатообіцяючою.

Таблиця 3.3

## Матриця БКГ

	Висока частка ринку	Низька частка ринку
Висока швидкість зростання ринку	Середня ймовірність потрапляння	Висока ймовірність потрапляння
Низька швидкість зростання ринку	-	-

Джерело складено автором

З матриці можемо зробити висновок, що у компанії середній рівень ймовірності, що продукт стане зіркою, й високий - що стане складною дитиною. Але враховуючи ймовірність прискорення зростання ринку, й вихід на початкових етапах, а також додаткові вигоди продукту. Такий продукт є доцільним.

Також таким зростаючим ринком є туристичний ринок, який навіть під час сильних потрясінь залишається достатньо стабільно зростаючим. Тільки адміністративні, а не економічні перешкоди знизили його у 2020 році, через пандемію коронавірусу. Це створює можливість отримати ключових партнерів на початку нового витку росту, та заробити продаючи аптечки туроператорам, турагентам та безпосередньо туристам.

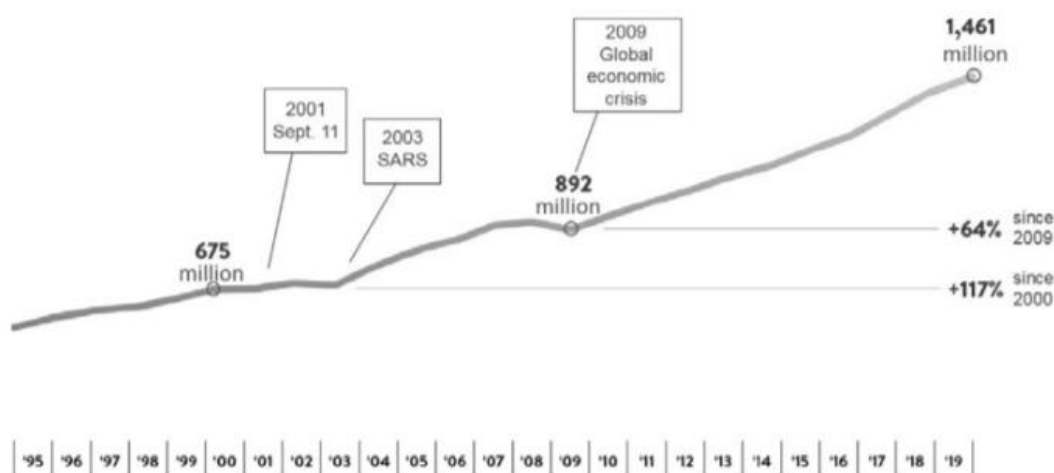


Рис.3.1 Динаміка туристичного ринку[28]

Важливою та невід'ємною складовою продукту є його мобільний застосунок, який безпосередньо доповнює продукт, нагадуючи клієнту про необхідність оновлення тієї чи іншої складової аптечки, та створює додатковий канал комунікації з кінцевими споживачами. Таким чином, полегшуючи маркетинг для компанії та підвищуючи лояльність клієнтів. Ця складова також створює резерви для росту в майбутньому, оскільки ми можемо додавати нові функції в додаток для тих, хто його встановив та просувати для нових клієнтів. Наприклад, можна додати функцію пошуку ліків в аптеках та динамічно й персоналізовано пріоретизувати препарати підприємства.

Що стосується автомобільних аптечок. В Україні зареєстровано 10,5 млн одиниць автотранспорту станом на кінець 2020 року. Якщо перенести успіхи компанії в аптеках, то можна стверджувати, що підприємство займе 14% і цього ринку. Середній термін строку придатності аптечки 1,5 року, отже за цей час очікуваний об'єм реалізації 1,5 млн штук продукції. Один мільйон продукції на рік, середня вартість аналогів 600 грн. Частина аптечки складається з препаратів та напівфабрикатів, які виробляє та має запаси компанія, частину, переважно бинти, вата та марлеві вироби, а також пакування, необхідно закупити.

Таким чином можна або закупати у різних виробників задля диверсифікації, можна обрати одного задля контролю якості. Також існує можливість повністю або частково викупити такого виробника, але це буде пов'язане із невиправдано великими вкладеннями. Отже, бинт та пакування коштують в закупці до 100 грн на одиницю продукції, препарати компанії та витрати на збут без маркетингових заходів ще до 100 грн на одиницю. Таким чином собівартість з маркетингом та розробкою застосунку не перевищує 400 грн. Середня вартість такого товару 600 грн. Враховуючи додаткові переваги продукту, він може реалізовуватися дорожче. Вкладення на початку запуску діяльності не перевищують 1,2 млрд грн, EBITDA в перший рік має скласти від 0,2 до 0,5 млрд грн. Та вийти на EBITDA у 0,6 млрд у наступний рік та утримувати показники на рівні 0,3 млрд грн надалі у випадку застою авторинку України, або збільшитись до 0,9 млрд грн у разі

прогнозованого росту. Термін окупності складає не більше двох років, з ROI близько 40%.

На другому етапі слід запуснути туристичні аптечки, які будуть мати дещо меншу рентабельність, але можуть довше приносити високий прибуток за рахунок частішого оновлення на відміну від автомобільних аптечок. Незважаючи на безпрецедентне падіння до рівня 1990 року у 2020 році, кількість наших туристів за кордоном в цьому році перевищила кілька мільйонів за пакетними турами. Це цільова аудиторія туристичних аптечок, оскільки це безпечно та просто, саме те чого прагнуть споживачі.[29]

Цей ринок має кращий прогноз росту, продукти мають трохи меншу ціну та більше базуються на продукції, яку вже виробляє компанія. При ціні аптечки у 300 грн та долі 14% ринку, компанія може заробляти до оподаткування 40 млн на рік, при консервативному прогнозі. Але оскільки ніша вільна, потік туристів буде збільшуватися, сформований відкладений попит на відпочинок закордоном, EBITDA може скласти 0,1 млрд грн вже в перший рік, та мати потенціал росту у 4 рази за рахунок як збільшення частки ринку так і самого ринку.

Таблиця 3.4

## Прогноз фінансових результатів (тис.грн)

За умови впровадження пропонованих заходів					
Показник	2020 рік	2021 рік	2022 рік	2023 рік	2024 рік
Дохід	3612985	4199438	4462704	4727342	4938594
Витрати	2797991	3872401	3037194	3104937	3259683
Борговий капітал	1692440	2929416	3194729	3254950	3369382
Прибуток	814994	327037	1425510	1622405	1678911
Рентабельність	29,12%	8,44%	46,93%	52,25%	51,5%

Продовження таблиці 3.4

Без реалізації заходів					
Дохід	3612985	3664804	3719474	3764857	3728485
Витрати	2797991	2849596	2895783	2913348	2927539
Борговий капітал	1692440	1684895	1688738	1734896	1769284
Прибуток	814994	815208	823691	851509	800946
Рентабельність	29,12%	28,6%	28,44%	29,22%	27,35%

Джерело: складено автором

Таким чином підприємство сформує два зірки-продукти, які можуть швидко вивести на ринок, мати великі резерви росту та достатню рентабельність. Так суттєво збільшить прибуток до оподаткування, що збільшить базу власного капіталу підприємства.

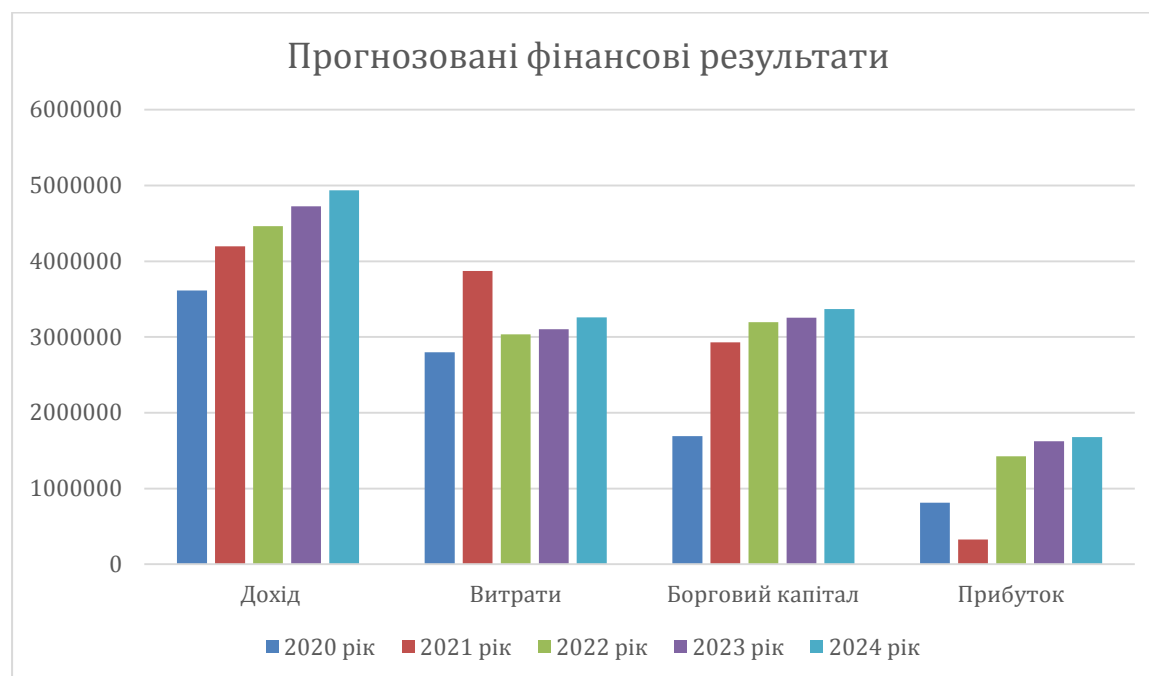


Рис. 3.2 Фінансові результати інвестицій

Збільшення рентабельності досягається завдяки вивільненню ліквідності, яку не треба накопичувати у великій кількості задля великих виплат по борговим зобов'язанням та більша оборотність запасів. Збільшення доходу досягається



продажами нового продукту та збільшенням активів у розпорядженні, завдяки позичковому капіталу. Зменшуються витрати на обслуговування боргу та запасів.

Отже запровадження даних заходів є перспективним і ефективним у середньостроковий термін, що відповідає стратегічним цілям компанії.

При цьому необхідно створити мобільний застосунок, який буде доповнювати ці продукти, допомагати клієнтам вчасно та релевантно оновлювати ліки, як в даних аптечках, так і в домашніх. Персоналізовано пріоретизувати препарати компанії у додатку. Надавати легкий доступ до інструкції, правильного застосування та місць продажів продуктів компанії. З'являється можливість персоналізованої та релевантної комунікації.

Таким чином можна як залучати до користування застосунком своїх клієнтів, а також залучати клієнтів інших сервісів про препарати, як [tabletki.ua](http://tabletki.ua), [liki24.com](http://liki24.com) тощо. Сумарний трафік яких більше 20 мільйонів відвідувань в місяць. Отже тут є потенціал залучення нових споживачів, та інтенсифікація комунікації з існуючими. [30;31;32;33]

Такий застосунок створює масу можливостей для просування та комунікації. Програму можна оновлювати в залежності від цілей та потреб компанії. Дає широкий доступ до споживачів та має перспективу стати частиною повсякденного життя мільйонів клієнтів. Він розширює можливості просування як аптек так й інших продуктів компанії.

Отже, компанія отримає новий комплексний продукт, який буде включати в собі частину номенклатури підприємства на зростаючих ринках та почне залучати різнострокові дешеві позики, що створить для неї фінансові результати як безпосередньо від цих заходів, так і фінансову базу для досліджень та розвитку експорту, які компанія вже провадить, та які забезпечать їй довгостроковий ріст та розвиток у майбутніх періодах. Збільшить свій дохід та підвищить рентабельність вже на третій рік. Окупність запуску нового продукту складає два роки. А залучення дешевих позик дасть змогу збільшити активи на 100% для оборотних та 40% для необоротних, що при збереженні якості менеджменту може дати приріст рентабельності у 47%. Компанія розширить точки дотику з

клієнтами, збільшить фінансову базу та зменшить відносну вартість обслуговування боргу з збереженням абсолютної вартості. Мобільний застосунок, який створить майданчик для розширення комунікації із споживачами та резерви по розробці нових функцій, які можна непомітно для клієнтів імплементувати в застосунок в залежності від цілей компанії, що збільшує гнучкість стратегій підприємства та підвищує ефективність діяльності компанії.

## ВИСНОВКИ

Ефективність - це інтегрована економічна категорія, яка відображає економію витрат у сфері виробництва на отримання кінцевого економічного результату. На рівні підприємства це виражається зв'язком між величиною отриманого результату та витраченими або інвестованими ресурсами на його отримання. Відповідно підвищення ефективності може бути досягнутим або використанням меншої кількості ресурсів на той самий результат, або збільшення результатів на ту саму кількість ресурсів.

Можна виділити різні види ефективності в залежності від об'єкта та суб'єкта аналізу. Наприклад, виділяють екологічну, суспільну, маркетингову та економічну ефективність, які будуть виражатись в різних величинах, стосуватись різних об'єктів та бути предметом зацікавлення різних суб'єктів. У випадку аналізу підприємства слід вивчати економічну ефективність діяльності підприємства.

Ефективність завжди можна охарактеризувати об'єктивно: наші симпатії і антипатії не визначають потенційну ефективність тієї або тієї компанії. Економічна ефективність - це отримання максимальних результатів на сукупність наявних ресурсів. Як правило центральною проблемою ефективності є вибір. Наприклад, інвестиційний, управлінський, логістичний тощо.

Було визначено, що категорія ефективності вкрай важлива для сучасних підприємств та допомагає приймати управлінські рішення та краще впроваджувати свою діяльність. Отже, важливо правильно оцінювати даний показник: вибрати правильну базу оцінки, використати релевантні методи та коректно розтлумачити отримані результати. Оцінка ефективності ґрунтується на критеріях і показниках.

Кожний метод має свої переваги та недоліки, а отже немає універсального методу, тому кожному підприємству треба підбирати саме той метод, який підходить йому в залежності від галузі, розміру та організаційної системи. Також,

існуючу сукупність методів можна умовно поділити на дві групи: кількісні та якісні методи.

Як правило система оцінки ефективності на підприємстві представляє з себе метод визначення результативності господарської діяльності підприємства за допомогою ступеня виконання поставлених цільових значень для ключових показників за звітний період.

Отже, безперечно, резерви необхідно шукати, і вони є майже на будь-якому підприємстві. А для пошуку резервів слід дотримуватися такої послідовності дій:

- провести комплекс досліджень спрямований на пошук резервів
- оцінити знайденні резерви
- створити система пошуку резервів для майбутніх періодів
- утворити резерви, де це можливо зробити
- класифікувати резерви
- створити систему управління резервами
- почати використовувати виявленні та створені резерви

ПрАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця» - одне з найбільших в Україні фармацевтичних підприємств. Даний бренд входить у трійку найдорожчих брендів країни. Підприємство має найбільші продажі фармацевтичних препаратів в Україні, в натуральному виразі. А також є експортером у 16 країн світу, та має амбіції збільшувати географію експорту. Фактично підприємство веде свою історію з 1930 року, але сучасну організаційну форму набуло в 1994 році. В 1994 році підприємство було реорганізовано в закрите акціонерне товариство, а під час другої реорганізації у 2012 році стало приватним акціонерним товариством, яким є дотепер. ПрАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця», зареєстровано державною адміністрацією м. Києва, реєстраційний № 00481212 від 22 серпня 1994 року.

Діяльність ПрАТ “Фармацевтична фірма “Дарниця” характеризується досить високою ефективністю, навіть не заважаючи на виявлені резерви у деяких аспектах діяльності.

Компанія є номер один по збуту лікарських засобів в Україні у натуральному вираженні і четвертою у грошовому виразі. Компанія дотримується

високих стандартів якості, та постійно впроваджує покращення, як наприклад перехід на міжнародний стандарт GMP. Також ці принципи прослідковуються й в інших аспектах діяльності, наприклад підприємство публікує свою щорічну звітність згідно міжнародних стандартів.

Підприємство має систему заходів, які повинні забезпечити їй сталий розвиток у довгостроковій перспективі та убезпечити компанію від найбільш імовірних ризиків, таких як економічна ситуація в Україні та вихід нових закордонних розвинутих гравців на національний ринок. Такими заходами є експорт товарів в інші країни та суттєві інвестиції у розробку перспективних препаратів.

Показники фінансової діяльності підприємства в хорошому стані, хоча мають дещо дивну динаміку, що при більш детальному розгляді легко пояснюється активною інвестиційною діяльністю підприємства. Хоч це і створює незначні ризики, але ретроспективний аналіз показує, що така діяльність компанії є продуктивною у довгостроковій перспективі.

Компанія має низку можливостей для подальшого розвитку та підвищення ефективності діяльності, які розподілені на чотири напрями:

1. Управління грошовими та матеріальними ресурсами
  - a. Підвищення рентабельності
  - b. Залучення дешевих позик
  - c. Зменшення середнього терміну запасів
2. Маркетингова діяльність та управління асортиментом
  - a. Нові товари на ринок
  - b. Набори існуючих товарів - аптечки
  - c. Інтенсифікація комунікації з споживачами
3. Запуск роздрібною мережі продажів продукції
  - a. Створення мережі аптек
4. Збільшення експорту
  - a. Розширення кількості країн куди регулярно експортуються препарати
  - b. Розширення номенклатури, що експортується

Але найбільш перспективними на даний момент розвитку підприємства є заходи по створенню аптек та залученню дешевих позик. Дані заходи є високорентабельними, вони залучають існуючі резерви росту підприємства та розвивають бренд компанії за рахунок створення додаткових вигод для клієнтів та збільшенню точок контакту з споживачами.

Обов'язковою умовою цих заходів є створення мобільного застосунку, який інтенсифікує комунікацію зі споживачами, створює варіативність просування та позиціонування на ринку та лояльність споживачів. За допомогою нього можна просувати власні товари, публікувати інформацію про препарати та нагадувати споживачам про оновлення ліків в аптечках.

Оскільки таким чином за короткий термін можна отримати прибуток, збільшити силу бренду та лояльність споживачів та наростити активи, а отже створити фінансову базу для більш фундаментальних та далекоглядних заходів по розвитку в майбутніх періодах.

Вкладення на початку запуску діяльності не перевищують 1,2 млрд грн, EBITDA в перший рік має скласти від 0,2 до 0,5 млрд грн. Та вийти на EBITDA у 0,6 млрд у наступний рік та утримувати показники на рівні 0,3 млрд грн надалі у випадку застою авторинку України, або збільшитись до 0,9 млрд грн у разі прогнозованого росту. Термін окупності складає не більше двох років, з ROI близько 40%.

Кошти можна залучити по дешевим ставкам у 13% відсотків річних у розмірі 1,4 млрд гривень, без збільшення витрат на обслуговування боргу, за умови рефінансування старих позик. Рентабельність зросте на 65% або на 20 відсоткових пунктів при збільшенні доходів, а отже і активів та власних грошових коштів, що дасть можливість їх реінвестувати на існуючі та майбутні заходи підвищення ефективності.

Отже, компанія отримає новий комплексний продукт, який буде включати в собі частину номенклатури підприємства на зростаючих ринках та почне залучати різнострокові дешеві позики, що створить для неї фінансові результати як безпосередньо від цих заходів, так і фінансову базу для досліджень та розвитку

експорту, які компанія вже провадить, та які забезпечать їй довгостроковий ріст та розвиток у майбутніх періодах.

Отже, компанія отримає новий комплексний продукт, який буде включати в собі частину номенклатури підприємства на зростаючих ринках та почне залучати різнострокові дешеві позики, що створить для неї фінансові результати як безпосередньо від цих заходів, так і фінансову базу для досліджень та розвитку експорту, які компанія вже провадить, та які забезпечать їй довгостроковий ріст та розвиток у майбутніх періодах. Збільшить свій дохід та підвищить рентабельність вже на третій рік. Окупність запуску нового продукту складає два роки. А залучення дешевих позик дасть змогу збільшити активи на 100% для оборотних та 40% для необоротних, що при збереженні якості менеджменту може дати приріст рентабельності у 47%. Компанія розширить точки дотику з клієнтами, збільшить фінансову базу та зменшить відносну вартість обслуговування боргу з збереженням абсолютної вартості.

Мобільний застосунок, який створить майданчик для розширення комунікації із споживачами та резерви по розробці нових функцій, які можна непомітно для клієнтів імплементувати в застосунок в залежності від цілей компанії, що збільшує гнучкість стратегій підприємства та підвищує ефективність діяльності компанії.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Конституція України
2. Господарський кодекс України
3. Давиденко Н. М. Оцінювання ефективності корпоративного управління акціонерними товариствами / Н. М. Давиденко // Вісник Львівської комерційної академії. Серія: Економічна. – 2011.
4. Андрійчук В.Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, практика, аналіз: монографія. Київ: КНЕУ, 2005.
5. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л. Фінансово-економічний словник. Київ: Знання, 2007.
6. Мочерний С.В., Єрохін С.А., Каніщенко Л.О. та ін. Основи економічної теорії. Київ: Знання, 2000.
7. Шнипко О.В. Нагромадження основного капіталу як фактор конкурентоспроможності економіки. Економіка України. 2005.
8. Куцик П. О. Організаційно-економічний механізм функціонування оптової торгівлі в ринковому середовищі : монографія / П. О. Куцик, М. Я. Вірт. – Львів : Видавництво ЛКА, 2011.
9. Стрілець Є.М. Ефективність як економічна категорія / Є.М.Стрілець. – Запоріжжя : КПУ, 2013.
10. Отенко В.І. Формування аналітичного інструментарію оцінки ефективності діяльності підприємства / Бізнес Інформ. – 2013.
11. Говорушко Т.А. Управління ефективністю діяльності підприємств на основі вартісно-орієнтованого підходу: [монографія] /Т.А. Говорушко, Н.І. Клімаш. — К.: Логос, 2013.
12. Гречко А. В. Балагир Б. В. Дослідження шляхів підвищення ефективності управління виробничою діяльністю підприємства. Ефективна економіка. Дніпро, 2016.



13. Касянчук Ю. А. Ефективність діяльності підприємства: підходи до визначення та складові елементи. Сучасні підходи до управління підприємством. Київ, 2018.
14. Mahoney J., Thelen K. (ed.). *Advances in comparative-historical analysis*. Cambridge University Press, 2015.
15. Голов, С. Облік і звітність на основі концепцій доданої вартості / С. Голов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2015.
16. Погорелов, С. М. Дослідження шляхів підвищення ефективної діяльності підприємств / С. М. Погорелов, О. В. Леденко, О. А. Матяш // Вісник НТУ «ХП». — 2015.
17. Серединська, В. М. Економічний аналіз: навч. посіб. / В. М. Серединська, О. М. Загородна, Р. В. Федорович. — Тернопіль : Видавництво «Астон», 2012.
18. Річний звіт ПрАТ “Фармацевтична фірма “Дарниця” за 2018 рік  
електронний режим доступу:  
<https://www.darnitsa.ua/Content/Entities/Bs.WebApp.Models.Report/8/document?v=2ba26aa3-d282-4035-ab47-5f5942b9886a>
19. Річний звіт ПрАТ “Фармацевтична фірма “Дарниця” за 2019 рік  
електронний режим доступу:  
<https://www.darnitsa.ua/Content/Entities/Bs.WebApp.Models.Report/82/document?v=91a09a97-894f-4bfc-a596-c1e4b67dec8e>
20. Річний звіт ПрАТ “Фармацевтична фірма “Дарниця” за 2020 рік  
електронний режим доступу:  
<https://www.darnitsa.ua/Content/Entities/Bs.WebApp.Models.Report/97/document?v=f601e608-d1c5-4c42-8d0c-15c2482068a2>
21. Номенклатура ПрАТ “Фармацевтична фірма “Дарниця””  
[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.darnitsa.ua/catalog>
22. Висновок АМКУ щодо плагиату пакування ПрАТ “Фармацевтична фірма “Дарниця”” [Електронний ресурс]. – Режим

доступу: <https://pharma.net.ua/news/ukraine/24696-amku-oshrafoval-zdorove-zaplgiat-upakovki>

23. file:///C:/Users/khvoj/Downloads/Telegram%20Desktop/2017n862\_Biliavskiy\_V\_M-Benchmarking\_as\_an\_effective\_10-18.pdf

24. Рейтинг кредитоспроможності ПрАТ “Фармацевтична фірма “Дарниця”” в динаміці [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rurik.com.ua/documents/visnovki/DARNI-KPI-01-013-OH-visnovok.pdf>

25. Електронний доступ: <http://www.rurik.com.ua/credit-ratings/darni.html>

26. Рейтинг автомобілізації країн станом на 2016 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.nationmaster.com/country-info/stats/Transport/Road/Motor-vehicles-per-1000-people>

27. Оцінка рівня автомобілізації України на кінець 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.autoconsulting.com.ua/article.php?sid=48496>

28. Історія, оцінка та тенденції туризму [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://zt.knute.edu.ua/files/2020/02\(109\)/4.pdf](http://zt.knute.edu.ua/files/2020/02(109)/4.pdf)

29. Кількість українських туристів закордоном [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ua.korrespondent.net/world/worldabus/4308219-nazvano-kilkist-ukrainskykh-turystiv-u-turechchyni-u-2020-rotsi>

30. Оцінка трафіку ресурсу tabletki.ua [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.similarweb.com/ru/website/tabletki.ua/>

31. Оцінка трафіку ресурсу liki24.com [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.similarweb.com/ru/website/lik24.com/>

32. Оцінка трафіку ресурсу 1sa.com.ua [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.similarweb.com/ru/website/1sa.com.ua/>

33. Оцінка трафіку ресурсу compendium.com.ua [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.similarweb.com/ru/website/compendium.com.ua/>

34. Висновок про визначення незалежним аудитором рейтингової оцінки ПрАТ “Фармацевтична фірма “Дарниця”” станом на 19.07.2018р [Електронний

ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rurik.com.ua/documents/visnovki/DARNI-%D0%9A%D0%A0I-01-008-%D0%9E%D0%9D-visnovok.pdf>

35. Висновок про визначення незалежним аудитором рейтингової оцінки ПрАТ “Фармацевтична фірма “Дарниця”” станом на 18.01.2019р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rurik.com.ua/documents/visnovki/DARNI-%D0%9A%D0%A0I-01-009-%D0%9E%D0%9D-visnovok.pdf>

36. Висновок про визначення незалежним аудитором рейтингової оцінки ПрАТ “Фармацевтична фірма “Дарниця”” станом на 18.07.2019р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rurik.com.ua/documents/visnovki/DARNI-%D0%9A%D0%A0I-01-010-%D0%9E%D0%9D-visnovok.pdf>

37. Висновок про визначення незалежним аудитором рейтингової оцінки ПрАТ “Фармацевтична фірма “Дарниця”” станом на 20.01.2020р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rurik.com.ua/documents/visnovki/DARNI-KRI-01-011-ON-visnovok.pdf>

38. Висновок про визначення незалежним аудитором рейтингової оцінки ПрАТ “Фармацевтична фірма “Дарниця”” станом на 20.07.2020р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rurik.com.ua/documents/visnovki/DARNI-KPI-01-012-ON-visnovok.pdf>

39. Висновок про визначення незалежним аудитором рейтингової оцінки ПрАТ “Фармацевтична фірма “Дарниця”” станом на 20.01.2021р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rurik.com.ua/documents/visnovki/DARNI-KPI-01-013-ON-visnovok.pdf>

40. Lanovenko O. A. Sotsialnaya effektivnost predostavleniya sotsialnykh uslug: kriterialnyye pokazateli eye otsenki / O. A. Lanovenko // Visnik Kharkivskogo natsionalnogo universitetu imeni V. N. Karazina. – 2010. – № 889. – S. 142–147.

41. Суліма Н.М., Степасюк Л.М., Величко О.В. Економіка і фінанси підприємства: підручник. Київ: Компринт, 2015. 465 с

42. Калієва О.М., Разумова М.С., Дергунова М.І., Говорова М.С. Поняття економічної ефективності комерційної діяльності. Інноваційна економіка:

матеріали Міжнар. науч. конф. (Казань, жовтень 2014 р). Казань: Бук, 2014. С. 99–103.

43. Калетнік Г.М., Старосуд В.І., Амонс С.Е. Організаційно-економічні засади підвищення ефективності виробництва насіння цукрових буряків. Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. 2017. № 10. С. 10.

44. Маркіна І.А. Методологічні питання ефективності управління. Фінанси України. 2013. № 6. С. 24–32.

45. Пасека Д.В., Гринько Т.В. Фактори підвищення ефективності діяльності підприємства. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://confcontact.com/2014\\_04\\_25\\_ekonomika\\_i\\_menedgment/tom4/48\\_Paseka.htm](http://confcontact.com/2014_04_25_ekonomika_i_menedgment/tom4/48_Paseka.htm).

46. Савіна Г.Г., Скібіна Т.І. Фактори зовнішнього та внутрішнього впливу на рівень ефективності управління підприємством комплексу комунальних послуг. Ефективна економіка. 2016. № 12

47. Куценко А. В. Механізм управління ефективністю діяльності системи як необхідність для досягнення її цілі / А. В. Куценко // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2006. № 212. С. 147-154.

48. . Куцик П. О. Організаційно-економічний механізм функціонування оптової торгівлі в ринковому середовищі : монографія / П. О. Куцик, М. Я. Вірт. – Львів : Видавництво ЛКА, 2011. – 320 с.

49. Міценко Н. М. Діагностика дієвості економічного механізму торговельного підприємства : монографія / Н. Г. Міценко, Н. І. Дуляба – Львів : Видавництво ЛКА, 2012. – 224 с

50. Папарига Н. М. Економічний механізм підвищення ефективності діяльності підприємства / Н. М. Папарига, В. І. Куцик // Стратегічні засади управління господарською системою підприємства в умовах динамічного розвитку конкурентного середовища : збірник матеріалів міжвузівської науково-практичної конференції, 5 грудня 2014 р. – Львів : Видавництво ЛКА, 2014. – С. 49-50.

51. Пущик В. Л. Економічний механізм і його структура: теоретичний аспект / В. І. Куцик, В. Л. Пущик // Торгівля, комерція, підприємництво : збірник наукових праць / [редакц. кол.: Апопій В. В., Дайновський Ю. А., Скибінський С. В. та ін.]. Львів : Видавництво ЛКА, 2013. – Вип. 15. – С. 71-74.

52. Олександренко І. В. Методичні підходи до діагностики ефективності діяльності підприємства. Економічний форум. Луцьк, 2013. №4. С. 126–136.

53. Підгорний А. В. Продуктивність агропромислового виробництва. Економічні науки. Київ, 2014. №15. С. 126–130.

54. Гречко А. В. Балагир Б. В. Дослідження шляхів підвищення ефективності управління виробничою діяльністю підприємства. Ефективна економіка. Дніпро, 2016. №2. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/2\\_2016/18.pdf](http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/2_2016/18.pdf)

55. . Касянчук Ю. А. Ефективність діяльності підприємства: підходи до визначення та складові елементи. Сучасні підходи до управління підприємством. Київ, 2018. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://conf.management.fmm.kpi.ua/proc/article/view/129589>

56. Говорушко Т.А. Управління ефективністю діяльності підприємств на основі вартісно-орієнтованого підходу : [монографія] / Т.А. Говорушко, Н.І. Клімаш. – К. : Логос, 2013. – 204 с.

57. Габор С.С. Ефективність як економічна категорія / С.С. Габор, В.С. Габор // Інноваційна економіка. – 2012. – № 7. – С. 14–17.

58. Касич А.О. Методичні підходи до оцінки ефективності діяльності підприємства / А.О. Касич, І.Г. Хіміч // Бізнес Інформ. – 2012. – № 12. – С. 176–179.

59. Нортон Д. Сбалансованная система показателей. От стратегии к действию / Д. Нортон, Р. Каплан. – М. : ОлимпБизнес, 2010. – 320 с.

60. Отенко В.І. Формування аналітичного інструментарію оцінки ефективності діяльності підприємства / Бізнес Інформ. – 2013. – № 5. – С. 231–237.

61. Стрілець Є.М. Ефективність як економічна категорія / Є.М.Стрілець. – Запоріжжя : КПУ, 2013 – С. 9.
62. Габор С.С. Ефективність як економічна категорія / С.С. Габор, В.С. Габор // Інноваційна економіка. — 2012. — № 7. — С. 14–17.
63. Савельєв Ю. Сучасний стан порівняльних соціальних досліджень // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. 2014. №. 1. С. 218–221.
64. Mahoney J., Thelen K. (ed.). *Advances in comparative-historical analysis*. Cambridge University Press, 2015. 305 p.
65. Каламбет С. В., Іванов С. В., Півняк Ю. В. *Методологія наукових досліджень*. Дніпропетровськ : Видавництво Маковецький, 2015. 191 с.
66. Голов, С. Облік і звітність на основі концепцій доданої вартості / С. Голов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2015. – № 8-9. – С. 2-13
67. Давидов, О. І., *Моделі доданої вартості підприємств: економічний зміст та особливості побудови* / О. І. Давидов // Науковий вісник міжнародного гуманітарного університету. – 2017. – №. – С. 167 -172.
68. Гетьман, О. О. *Економіка підприємства: Навч. посіб.* / О. О. Гетьман, В. М. Шаповал. — [2-ге вид.]. — К. : Центр учбової літератури, 2010. — 488 с.
69. Серединська, В. М. *Економічний аналіз: навч. посіб.* / В. М. Серединська, О. М. Загородна, Р. В. Федорович. — Тернопіль : Видавництво «Астон», 2012. — 624 с.
70. Погорєлов, С. М. *Дослідження шляхів підвищення ефективної діяльності підприємств* / С. М. Погорєлов, О. В. Леденко, О. А. Матяш // Вісник НТУ «ХП». — 2015. — № 26(1135). — С. 76–82.
71. Годин, А.М. *Маркетинг [Текст] : учеб.-метод. пособие* / А.М. Годин. - М. : Дашков и К0, 2001. - 212 с.
72. Саєнко М.Г. *Внутрішній економічний механізм підприємства: консп. лекцій* / М.Г. Саєнко. – Тернопіль: ТНЕУ, 2012. – 247 с.
73. Бутова О. В. *Сучасні підходи до організації ефективної збутової діяльності підприємства* / О. В. Бутова // *Управління розвитком*. — 2013. — № 22(162). — С. 23—25.

74. .Войчак А.В. Маркетинговий менеджмент: Підручник. – К.: КНЕУ, 2007. – 269с.
75. Гнилянська Л. Й. Організація збутової діяльності підприємства [Електронний ресурс] / Л. Й. Гнилянська, В. Я. Топоровський // Національний університет «Львівська політехніка». — 2014. — Режим доступу : <http://ena.lp.edu.ua>.
76. . Спільник, І. В. Економічний аналіз: навч.-метод. комплекс дисципліни (для студентів економічних спеціальностей) / І. В. Спільник, О. М. Загородна. – Тернопіль: ТНЕУ, 2012. – 432 с.
77. Романова Л.В. До проблеми формування сучасної моделі маркетингу в Україні / Л.В. Романова // Економіка АПК. – 2013. – № 5. – С. 102–107.
78. Загородна, О. М. Діагностування проблемних зон виробничо-збутової діяльності за ключовими індикаторами її оцінки / О. М. Загородна, І. В. Спільник // Проблеми та перспективи розвитку теорії і практики обліку, контролю, економічного аналізу і статистики: матеріали Міжнар. наук.- практ. конф. – Тернопіль, 5 грудня 2014 року. – Тернопіль: ТНЕУ, 2014. – С. 48-50 .
79. Спільник, І. В. Аналіз виробничо-збутової діяльності у підвищенні конкурентоспроможності підприємства / І. В. Спільник, О. М. Загородна // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; ред. кол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін.– Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка» 2014. – Вип. 17. – С. 106-120.
80. Шпилик, С. Управління збутовою діяльністю підприємства / С. Шпилик // Галицький економічний вісник. – 2012. – №4(37). – С. 88-95.
81. Вартість кредитів за даними статистичної звітності банків України (без урахування овердрафту) від НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://bank.gov.ua/files/Procentlastb\\_KR.xls](https://bank.gov.ua/files/Procentlastb_KR.xls)
82. Яковенко О.Г. Моделювання прибуткової діяльності підприємства в умовах циклічних змін / О.Г. Яковенко, Т.Ю. Сидора // Економічна кібернетика. – 2009. – № 1-2(55-56). – С. 24-30.

83. Халиков М.А., Максимов Д.А. Об одном подходе к анализу и оценке ресурсного потенциала предприятия // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2015. – № 11-2. – С. 296-300.
84. Федоронько Н.І. Аналіз ефективності експортних та імпорتنих операцій // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – № 10.
85. Стрілець Є.М. Ефективність як економічна категорія / Є.М. Стрілець. – Запоріжжя : КПУ. – 2013. – С. 9.
86. Руденко Л. Г. Виклики і загрози просторового розвитку України на шляху до євроінтеграції / Л. Г. Руденко, С. А. Лісовський, Є. О. Маруняк // Український географічний журнал. – 2016. – № 1. – С. 41-46.
87. Прокоф'єва К.В. Теоретична сутність економічної категорії «ефективність діяльності підприємства» [Електронний ресурс] / К.В. Прокоф'єва. – Режим доступу: <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/6.2/255.pdf>.
88. Подольська В. О. Фінансовий аналіз [Текст]: навч. посіб. / В. О. Подольська, О. В. Яріш. – К. : ЦУЛ, 2007. – 488 с.
89. Оценка эффективности деятельности предприятия. Консалтинговая компания iTeam. – [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <https://blog.iteam.ru/otsenka-effektivnosti-deyatelnosti-predpriyatiya/>
90. Матвійчук Ю. В. Резерви підвищення ефективності діяльності підприємства в конкурентному середовищі. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.confcontact.com/2016-ekonomika-imenedzhment/1\\_matvijchuk.htm](http://www.confcontact.com/2016-ekonomika-imenedzhment/1_matvijchuk.htm)
91. Лаврова Ю. В. Економіка підприємства та маркетинг. Конспект лекцій / Ю. В. Лаврова. — Х. – 2012. — 227 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://buklib.net/books/37178/>
92. .Robinson, C. G. The Boston Consulting Group's strategic menagerie [Text] / C. G. Robinson. — South African Journal of Business Management. — 1985. — Vol. 16, № 2. — P. 76–86.
93. Залізнюк В. П. Можливості та напрями розвитку експортної діяльності підприємств в умовах інтеграції України в європейський економічний



простір / О. В. Кендюхов, В. П. Залізнюк // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. – № 2 (9). – 2015. – С. 91–96.

94. Green, M. T. Using the Boston Consulting Group Matrix To Analyze College Programs: Should that New Major Be Approved? [Text] / M. T. Green, L. Odom, A. Jacquelyn, E. Hudspeth, G. Hudsepth // Education Leadership Review. — 2003. — Vol. 4, № 2. — P. 14–16.

95. .Семенов А.Г. Фінансова стратегія в управлінні підприємствами / А.Г. Семенов, О.О. Єропутова, Т.В. Перехрест, А.В. Лисенко. - К.: КПУ, 2008. - 188 с

96. Шпилик, С. Управління збутовою діяльністю підприємства / С. Шпилик // Галицький економічний вісник. – 2012. – №4(37). – С. 88-95.

97. Спільник, І. В. Аналіз виробничо-збутової діяльності у підвищенні конкурентоспроможності підприємства / І. В. Спільник, О. М. Загородна // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; ред. кол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін.– Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка» 2014. – Вип. 17. – С. 106-120.

98. Кардаш, В. Я. Маркетингова товарна політика: навч.-метод. посібник для самот. Вивчення дисципліни. Київський національний економічний ун-т ім. Вадима Гетьмана - 3. вид., доп. та перероб. / В. Я. Кардаш, М.Ю. Антонченко -К.: КНЕУ, 2006.-248с.

99. Загородна, О. М. Діагностування проблемних зон виробничо-збутової діяльності за ключовими індикаторами її оцінки / О. М. Загородна, І. В. Спільник // Проблеми та перспективи розвитку теорії і практики обліку, контролю, економічного аналізу і статистики: матеріали Міжнар. наук.- практ. конф. – Тернопіль, 5 грудня 2014 року. – Тернопіль: ТНЕУ, 2014. – С. 48-50

100. Огієнко С.О. Удосконалення збутової діяльності торговельного підприємства. Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. 2013. № 2. С. 65–68.

101. Щурик О.М. Формування організаційно-економічного механізму управління підприємством: теоретичний аспект / О.М. Щурик // Економічна думка. – 2017. - № 4. – С. 7-9.
102. Ширко О.Є. Методика аналізу фінансових результатів підприємства / О.Є. Ширко// Формування ринкових відносин в Україні. - 2014. - № 12 (36). - С. 78-84.
103. Смесюк В.Л. Прибутковість підприємств як фактор нарощення інвестиційного потенціалу економіки України / В.Л. Смесюк// Економіка: проблеми теорії і практики. - 2013. - Т.IV. Вип. 186. - С. 1007-1014.
104. Савченко Т.І. Організаційно-економічний механізм управління підприємством / Т.І. Савченко // Науковий вісник РДГУ. – 2016. – Вип. 7(120). – С. 6-12.
105. Разенко А.В. Максимізація прибутку підприємства / А.В. Разенко // Економічний форум. - 2015. - № 12. - С. 17-18.
106. Петров Й.О. Економіка виробничого підприємства / Й.О. Петров // Стратегічне управління. — 2014. — № 10. — С. 9-16.

## ДОДАТКИ

## ДОДАТОК А

## Фінансова звітність за 2018 рік

		Дата (рік, місяць, число)	КОДИ
			2019.01.01
Підприємство ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "ФАРМАЦЕВТИЧНА ФІРМА "ДАРНИЦЯ"		за СДРПОУ	00481212
Територія ДАРНИЦЬКИЙ		за КОАТУУ	8036300000
Організаційно- правова форма господарювання	Акціонерне товариство	за КОПФГ	230
Вид економічної діяльності	Виробництво фармацевтичних препаратів і матеріалів	за КВЕД	21.20
Середня кількість працівників	1010		
Адреса, телефон	вулиця Бориспільська, 13, місто Київ, Дарницький р-н, 02093, Україна, 0(44) 566-68-78		
Одиниця виміру: тис.грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма N 2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)			
Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):			
за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку			
за міжнародними стандартами фінансової звітності			v

## Баланс (Звіт про фінансовий стан)

на 31.12.2018 р.

Форма № 1

Код за ДКУД

1801001

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Необоротні активи</b>			
Нематеріальні активи	1000	70383	62303
первісна вартість	1001	105018	113916
накопичена амортизація	1002	34635	51613
Незавершені капітальні інвестиції	1005	0	0
Основні засоби	1010	564657	608214
первісна вартість	1011	1246413	1365337
знос	1012	681756	757123
Інвестиційна нерухомість	1015	4080	4014
первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	0	0
знос інвестиційної нерухомості	1017	0	0
Довгострокові біологічні активи	1020	0	0
первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	0	0
накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	301825	1350137
інші фінансові інвестиції	1035	765	765
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	30	8
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
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1095</b>	<b>941740</b>	<b>2025441</b>

## Продовження додатку А

1	2	3	4
<b>II. Оборотні активи</b>			
Запаси	1100	538043	532345
<i>Виробничі запаси</i>	1101	265792	311116
<i>Незавершене виробництво</i>	1102	35496	48588
<i>Готова продукція</i>	1103	236541	172460
<i>Товари</i>	1104	214	181
Поточні біологічні активи	1110	0	0
<i>Депозити перестраховання</i>	1115	0	0
<i>Векселі одержані</i>	1120	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	597492	989784
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	36339	54573
з бюджетом	1135	17862	23142
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	0
<i>Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів</i>	1140	1527	1320
<i>Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків</i>	1145	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	147963	130966
Поточні фінансові інвестиції	1160	690649	111517
Гроші та їх еквіваленти	1165	106974	212429
<i>Готівка</i>	1166	7	6
<i>Рахунки в банках</i>	1167	106967	212423
Витрати майбутніх періодів	1170	0	0
<i>Частка перестраховика у страхових резервах</i>	1180	0	0
у тому числі в:	1181	0	0
<i>резервах довгострокових зобов'язань</i>			
<i>резервах збитків або резервах належних виплат</i>	1182	0	0
<i>резервах незароблених премій</i>	1183	0	0
<i>інших страхових резервах</i>	1184	0	0
Інші оборотні активи	1190	2314	314
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1195</b>	<b>2139163</b>	<b>2056390</b>
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>	<b>1200</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Баланс</b>	<b>1300</b>	<b>3080903</b>	<b>4081831</b>

## Продовження додатку А

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Власний капітал</b>			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	179528	179528
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	50493	79875
Додатковий капітал	1410	1012216	1012216
<i>Емісійний дохід</i>	1411	0	0
<i>Накопичені курсові різниці</i>	1412	0	0
Резервний капітал	1415	84883	84883
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	1111260	1580898
Неоплачений капітал	1425	( 0 )	( 0 )
Вилучений капітал	1430	( 0 )	( 0 )
<i>Інші резерви</i>	1435	0	0
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1495</b>	<b>2438380</b>	<b>2937400</b>
<b>II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення</b>			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	8410	9035
<i>Пенсійні зобов'язання</i>	1505	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	301747	870669
Довгострокові забезпечення	1520	0	0
<i>Довгострокові забезпечення витрат персоналу</i>	1521	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0
<i>Благодійна допомога</i>	1526	0	0
<i>Страхові резерви</i>	1530	0	0
<i>у тому числі:</i>	1531	0	0
<i>резерв довгострокових зобов'язань</i>			
<i>резерв збитків або резерв належних виплат</i>	1532	0	0
<i>резерв незароблених премій</i>	1533	0	0
<i>інші страхові резерви</i>	1534	0	0
<i>Інвестиційні контракти</i>	1535	0	0
<i>Призовий фонд</i>	1540	0	0
<i>Резерв на виплату джек-поту</i>	1545	0	0
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1595</b>	<b>310157</b>	<b>879704</b>
<b>III. Поточні зобов'язання і забезпечення</b>			
Короткострокові кредити банків	1600	0	0
<i>Векселі видані</i>	1605	0	0
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0
товари, роботи, послуги	1615	195810	88530
розрахунками з бюджетом	1620	21998	16080
у тому числі з податку на прибуток	1621	15230	6338
розрахунками зі страхування	1625	849	1136
розрахунками з оплати праці	1630	1625	7562
<i>Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами</i>	1635	1684	6078
<i>Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками</i>	1640	0	0
<i>Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків</i>	1645	0	0
<i>Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю</i>	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	39025	47005
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
<i>Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків</i>	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	71375	98336
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>	<b>332366</b>	<b>264727</b>

## Продовження додатку А

1	2	3	4
<b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>	<b>1700</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<i>V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду</i>	<i>1800</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>3080903</b>	<b>4081831</b>

Примітки: д/н

Керівник Обрізан А.А.

Головний бухгалтер Тихонова І.А.

## Продовження додатку А

Підприємство ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО  
"ФАРМАЦЕВТИЧНА ФІРМА "ДАРНИЦЯ"Дата (рік, місяць, число)  
за ЄДРПОУ

КОДИ
2019.01.01
00481212

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

за 2018 рік

І. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ Форма № 2 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	3002135	2529678
<i>Чисті зароблені страхові премії</i>	2010	0	0
<i>Премії підписані, валова сума</i>	2011	0	0
<i>Премії, передані у перестраховання</i>	2012	0	0
<i>Зміна резерву незароблених премій, валова сума</i>	2013	0	0
<i>Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій</i>	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	( 1412326 )	( 1171352 )
<i>Чисті понесені збитки за страховими виплатами</i>	2070	( 0 )	( 0 )
<b>Валовий:</b>	2090	1589809	1358326
<b>прибуток</b>			
<b>збиток</b>	2095	( 0 )	( 0 )
<i>Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань</i>	2105	0	0
<i>Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів</i>	2110	0	0
<i>Зміна інших страхових резервів, валова сума</i>	2111	0	0
<i>Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах</i>	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	27201	14663
<i>Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю</i>	2121	0	0
<i>Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції</i>	2122	0	0
<i>Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування</i>	2123	0	0
Адміністративні витрати	2130	( 282890 )	( 213208 )
Витрати на збут	2150	( 632722 )	( 517341 )
Інші операційні витрати	2180	( 162944 )	( 315839 )
<i>Витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю</i>	2181	( 0 )	( 0 )
<i>Витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції</i>	2182	( 0 )	( 0 )
<b>Фінансовий результат від операційної діяльності:</b>	2190	538454	326601
<b>прибуток</b>			
<b>збиток</b>	2195	( 0 )	( 0 )
Дохід від участі в капіталі	2200	21354	26415
Інші фінансові доходи	2220	44050	23595
Інші доходи	2240	38341	54337
<i>Дохід від благодійної допомоги</i>	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	( 67988 )	( 7916 )
Втрати від участі в капіталі	2255	( 0 )	( 0 )
Інші витрати	2270	( 0 )	( 72 )
<i>Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті</i>	2275	0	0
<b>Фінансовий результат до оподаткування:</b>	2290	574211	422960
<b>прибуток</b>			
<b>збиток</b>	2295	( 0 )	( 0 )

## Продовження додатку А

Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(104573)	(80849)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
<b>Чистий фінансовий результат:</b>	<b>2350</b>	<b>469638</b>	<b>342111</b>
<b>прибуток</b>			
<b>збиток</b>	<b>2355</b>	<b>( 0 )</b>	<b>( 0 )</b>

## 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	29382	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0
<b>Інший сукупний дохід до оподаткування</b>	<b>2450</b>	<b>29382</b>	<b>0</b>
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	0	0
<b>Інший сукупний дохід після оподаткування</b>	<b>2460</b>	<b>29382</b>	<b>0</b>
<b>Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)</b>	<b>2465</b>	<b>499020</b>	<b>342111</b>

## III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	1253479	1083329
Витрати на оплату праці	2505	318109	235700
Відрахування на соціальні заходи	2510	58809	45035
Амортизація	2515	101899	91280
Інші операційні витрати	2520	739772	784574
<b>Разом</b>	<b>2550</b>	<b>2472068</b>	<b>2239918</b>

## 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	561024	561024
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	561024	561024
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	837,11	609,8
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	837,11	609,8
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0	0

Примітки: д/н

Керівник

Обрізан А.А.

Головний бухгалтер

Тихонова І.А.



## Фінансова звітність за 2019 рік

		Дата (рік, місяць, число)	КОДИ
			2020.01.01
Підприємство ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "ФАРМАЦЕВТИЧНА ФІРМА "ДАРНИЦЯ"		за ЄДРПОУ	00481212
Територія ДАРНИЦЬКИЙ		за КОАТУУ	8036300000
Організаційно-правова форма господарювання Акціонерне товариство		за КОПФГ	230
Вид економічної діяльності Виробництво фармацевтичних препаратів і матеріалів		за КВЕД	21.20
Середня кількість працівників	1102		
Адреса, телефон	вулиця Бориспільська, 13, місто Київ, Дарницький р-н, 02093, Україна, 0(44) 566-68-78		
Одиниця виміру: тис.грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма N 2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)			
Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):			
за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку			
за міжнародними стандартами фінансової звітності			v

**Баланс (Звіт про фінансовий стан)**

на 31.12.2019 р.

Форма № 1

Код за ДКУД

1801001

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Необоротні активи</b>			
Нематеріальні активи	1000	62303	74493
первісна вартість	1001	113916	151078
накопичена амортизація	1002	51613	76585
Незавершені капітальні інвестиції	1005	0	0
Основні засоби	1010	608214	630408
первісна вартість	1011	1365337	1468262
знос	1012	757123	837854
Інвестиційна нерухомість	1015	4014	0
первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	0	0
знос інвестиційної нерухомості	1017	0	0
Довгострокові біологічні активи	1020	0	0
первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	0	0
накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	1350137	356733
інші фінансові інвестиції	1035	765	765
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	8	0
Відстрочені податкові активи	1045	0	1336
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
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1095</b>	<b>2025441</b>	<b>1063735</b>

## Продовження додатку Б

1	2	3	4
<b>II. Оборотні активи</b>			
Запаси	1100	532345	581168
<i>Виробничі запаси</i>	1101	311116	320149
<i>Незавершене виробництво</i>	1102	48588	19224
<i>Готова продукція</i>	1103	172460	239786
<i>Товари</i>	1104	181	2009
Поточні біологічні активи	1110	0	0
<i>Депозити перестраховання</i>	1115	0	0
<i>Векселі одержані</i>	1120	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	993066	1368503
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	54573	63864
з бюджетом	1135	23142	9363
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	0
<i>Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів</i>	1140	1320	819
<i>Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків</i>	1145	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	127684	104946
Поточні фінансові інвестиції	1160	111517	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	212429	257797
<i>Готівка</i>	1166	6	3
<i>Рахунки в банках</i>	1167	212423	257794
Витрати майбутніх періодів	1170	0	0
<i>Частка перестраховика у страхових резервах</i>	1180	0	0
у тому числі в:	1181	0	0
<i>резервах довгострокових зобов'язань</i>			
<i>резервах збитків або резервах належних виплат</i>	1182	0	0
<i>резервах незароблених премій</i>	1183	0	0
<i>інших страхових резервах</i>	1184	0	0
Інші оборотні активи	1190	314	971
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1195</b>	<b>2056390</b>	<b>2387431</b>
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>	<b>1200</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Баланс</b>	<b>1300</b>	<b>4081831</b>	<b>3451166</b>

## Продовження додатку Б

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Власний капітал</b>			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	179528	179528
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	79875	0
Додатковий капітал	1410	1012216	1012216
<i>Емісійний дохід</i>	1411	0	0
<i>Накопичені курсові різниці</i>	1412	0	0
Резервний капітал	1415	84883	84883
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	1579604	2189233
Неоплачений капітал	1425	( 0 )	( 0 )
Вилучений капітал	1430	( 0 )	( 1705864 )
<i>Інші резерви</i>	1435	0	0
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1495</b>	<b>2936106</b>	<b>1759996</b>
<b>II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення</b>			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	9035	0
<i>Пенсійні зобов'язання</i>	1505	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	870669	1404489
Довгострокові забезпечення	1520	0	0
<i>Довгострокові забезпечення витрат персоналу</i>	1521	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0
<i>Благодійна допомога</i>	1526	0	0
<i>Страхові резерви</i>	1530	0	0
<i>у тому числі:</i>	1531	0	0
<i>резерв довгострокових зобов'язань</i>			
<i>резерв збитків або резерв належних виплат</i>	1532	0	0
<i>резерв незароблених премій</i>	1533	0	0
<i>інші страхові резерви</i>	1534	0	0
<i>Інвестиційні контракти</i>	1535	0	0
<i>Призовий фонд</i>	1540	0	0
<i>Резерв на виплату джек-поту</i>	1545	0	0
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1595</b>	<b>879704</b>	<b>1404489</b>
<b>III. Поточні зобов'язання і забезпечення</b>			
Короткострокові кредити банків	1600	0	0
<i>Векселі видані</i>	1605	0	0
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0
товари, роботи, послуги	1615	89824	80687
розрахунками з бюджетом	1620	16080	61450
у тому числі з податку на прибуток	1621	6338	42566
розрахунками зі страхування	1625	1136	1737
розрахунками з оплати праці	1630	7562	10524
<i>Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами</i>	1635	6078	339
<i>Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками</i>	1640	0	0
<i>Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків</i>	1645	0	0
<i>Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю</i>	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	47005	62055
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
<i>Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків</i>	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	98336	69889
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>	<b>266021</b>	<b>286681</b>

## Продовження додатку Б

1	2	3	4
<b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>	<b>1700</b>	0	0
<i>V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду</i>	<i>1800</i>	0	0
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>4081831</b>	<b>3451166</b>

Примітки: д/н

Керівник Обрізан А.А.

Головний бухгалтер Тихонова І.А.

## Продовження додатку Б

Підприємство ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО  
"ФАРМАЦЕВТИЧНА ФІРМА "ДАРНИЦЯ"

Дата (рік, місяць, число)  
за ЄДРПОУ

КОДИ
2020.01.01
00481212

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

за 2019 рік

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ Форма № 2 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	3312103	3002135
<i>Чисті зароблені страхові премії</i>	2010	0	0
<i>Премії підписані, валова сума</i>	2011	0	0
<i>Премії, передані у перестраховання</i>	2012	0	0
<i>Зміна резерву незароблених премій, валова сума</i>	2013	0	0
<i>Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій</i>	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	( 1376318 )	( 1412326 )
<i>Чисті понесені збитки за страховими виплатами</i>	2070	( 0 )	( 0 )
<b>Валовий:</b>	2090	1935785	1589809
<b>прибуток</b>			
<b>збиток</b>	2095	( 0 )	( 0 )
<i>Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань</i>	2105	0	0
<i>Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів</i>	2110	0	0
<i>Зміна інших страхових резервів, валова сума</i>	2111	0	0
<i>Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах</i>	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	18882	15585
<i>Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю</i>	2121	0	0
<i>Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції</i>	2122	0	0
<i>Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування</i>	2123	0	0
Адміністративні витрати	2130	( 215595 )	( 282890 )
Витрати на збут	2150	( 694444 )	( 632722 )
Інші операційні витрати	2180	( 213083 )	( 151328 )
<i>Витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю</i>	2181	( 0 )	( 0 )
<i>Витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції</i>	2182	( 0 )	( 0 )
<b>Фінансовий результат від операційної діяльності:</b>	2190	831545	538454
<b>прибуток</b>			
<b>збиток</b>	2195	( 0 )	( 0 )
Дохід від участі в капіталі	2200	92441	21354
Інші фінансові доходи	2220	27858	44050
Інші доходи	2240	10460	38341
<i>Дохід від благодійної допомоги</i>	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	( 242409 )	( 67988 )
Втрати від участі в капіталі	2255	( 0 )	( 0 )
Інші витрати	2270	( 7 )	( 0 )
<i>Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті</i>	2275	0	0
<b>Фінансовий результат до оподаткування:</b>	2290	719888	574211
<b>прибуток</b>			
<b>збиток</b>	2295	( 0 )	( 0 )

## Продовження додатку Б

Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(110259)	(104573)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
<b>Чистий фінансовий результат:</b>	<b>2350</b>	<b>609629</b>	<b>469638</b>
прибуток			
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	29382
Інший сукупний дохід	2445	0	0
<b>Інший сукупний дохід до оподаткування</b>	<b>2450</b>	<b>0</b>	<b>29382</b>
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	0	0
<b>Інший сукупний дохід після оподаткування</b>	<b>2460</b>	<b>0</b>	<b>29382</b>
<b>Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)</b>	<b>2465</b>	<b>609629</b>	<b>499020</b>

## III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	1334903	1253479
Витрати на оплату праці	2505	400707	318109
Відрахування на соціальні заходи	2510	69698	58809
Амортизація	2515	120073	101899
Інші операційні витрати	2520	675253	739772
<b>Разом</b>	<b>2550</b>	<b>2600634</b>	<b>2472068</b>

## 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	561024	561024
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	561024	561024
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	1086,64	837,11
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	1086,64	837,11
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0	0

Примітки: д/н

Керівник

Обрізан А.А.

Головний бухгалтер

Тихонова І.А.

## Фінансова звітність за 2020 рік

		Дата (рік, місяць, число)	КОДИ
			2021.01.01
Підприємство ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "ФАРМАЦЕВТИЧНА ФІРМА "ДАРНИЦЯ"		за ЄДРПОУ	00481212
Територія ДАРНИЦЬКИЙ		за КОАТУУ	8036300000
Організаційно-правова форма господарювання Акціонерне товариство		за КОПФГ	230
Вид економічної діяльності Виробництво фармацевтичних препаратів і матеріалів		за КВЕД	21.20
Середня кількість працівників	1067		
Адреса, телефон	вулиця Бориспільська, 13, місто Київ, Дарницький р-н, 02093, Україна, 0(44) 566-68-78		
Одиниця виміру: тис.грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма N 2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)			
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 звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
<b>I. Необоротні активи</b>			
Нематеріальні активи	1000	74493	151763
первісна вартість	1001	151078	250622
накопичена амортизація	1002	76585	98859
Незавершені капітальні інвестиції	1005	0	0
Основні засоби	1010	630408	688320
первісна вартість	1011	1468262	1620599
знос	1012	837854	932279
Інвестиційна нерухомість	1015	0	0
первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	0	0
знос інвестиційної нерухомості	1017	0	0
Довгострокові біологічні активи	1020	0	0
первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	0	0
накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	356733	464395
інші фінансові інвестиції	1035	765	9989
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0
Відстрочені податкові активи	1045	1336	6650
Гудвіл	1050	0	0
Відстрочені аквізиторські витрати	1060	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	25785
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1095</b>	<b>1063735</b>	<b>1346902</b>

## Продовження додатку В

1	2	3	4
<b>II. Оборотні активи</b>			
Запаси	1100	581168	575593
<i>Виробничі запаси</i>	1101	320149	353150
<i>Незавершене виробництво</i>	1102	19224	24464
<i>Готова продукція</i>	1103	239786	191819
<i>Товари</i>	1104	2009	6160
Поточні біологічні активи	1110	0	0
<i>Депозити перестрахування</i>	1115	0	0
<i>Векселі одержані</i>	1120	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	1368503	1312871
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	63864	329887
з бюджетом	1135	9363	31968
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	0
<i>Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів</i>	1140	819	899
<i>Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків</i>	1145	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	104946	137393
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	2992
Гроші та їх еквіваленти	1165	257797	565434
<i>Готівка</i>	1166	3	1
<i>Рахунки в банках</i>	1167	257794	565433
Витрати майбутніх періодів	1170	0	0
<i>Частка перестраховика у страхових резервах</i>	1180	0	0
у тому числі в:	1181	0	0
<i>резервах довгострокових зобов'язань</i>			
<i>резервах збитків або резервах належних виплат</i>	1182	0	0
<i>резервах незароблених премій</i>	1183	0	0
<i>інших страхових резервах</i>	1184	0	0
Інші оборотні активи	1190	971	2916
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1195</b>	<b>2387431</b>	<b>2959953</b>
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>	<b>1200</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Баланс</b>	<b>1300</b>	<b>3451166</b>	<b>4306855</b>



## Продовження додатку В

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Власний капітал</b>			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	179528	179528
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	0	0
Додатковий капітал	1410	1012216	58216
<i>Емісійний дохід</i>	1411	0	0
<i>Накопичені курсові різниці</i>	1412	0	0
Резервний капітал	1415	84883	84883
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	2187963	2251093
Неоплачений капітал	1425	( 0 )	( 0 )
Видучений капітал	1430	( 1705864 )	( 0 )
<i>Інші резерви</i>	1435	0	0
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1495</b>	<b>1758726</b>	<b>2573720</b>
<b>II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення</b>			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0
<i>Пенсійні зобов'язання</i>	1505	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	1404489	1374133
Довгострокові забезпечення	1520	0	0
<i>Довгострокові забезпечення витрат персоналу</i>	1521	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0
<i>Благодійна допомога</i>	1526	0	0
<i>Страхові резерви</i>	1530	0	0
<i>у тому числі:</i>	1531	0	0
<i>резерв довгострокових зобов'язань</i>			
<i>резерв збитків або резерв належних виплат</i>	1532	0	0
<i>резерв незароблених премій</i>	1533	0	0
<i>інші страхові резерви</i>	1534	0	0
<i>Інвестиційні контракти</i>	1535	0	0
<i>Призовий фонд</i>	1540	0	0
<i>Резерв на виплату джек-поту</i>	1545	0	0
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1595</b>	<b>1404489</b>	<b>1374133</b>
<b>III. Поточні зобов'язання і забезпечення</b>			
Короткострокові кредити банків	1600	0	0
<i>Векселі видані</i>	1605	0	0
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	14152
товари, роботи, послуги	1615	81678	94527
розрахунками з бюджетом	1620	61729	89792
у тому числі з податку на прибуток	1621	42826	80527
розрахунками зі страхування	1625	1737	1004
розрахунками з оплати праці	1630	10524	10546
<i>Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами</i>	1635	339	1312
<i>Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками</i>	1640	0	0
<i>Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків</i>	1645	0	0
<i>Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю</i>	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	62055	79540
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
<i>Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків</i>	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	69889	68129
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>	<b>287951</b>	<b>359002</b>

## Продовження додатку В

1	2	3	4
<b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>	<b>1700</b>	0	0
<i>V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду</i>	<i>1800</i>	0	0
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>3451166</b>	<b>4306855</b>

Примітки: д/н

Керівник Обрізан А.А.

Головний бухгалтер Тихонова І.А.

## Продовження додатку В

Підприємство ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО  
"ФАРМАЦЕВТИЧНА ФІРМА "ДАРНИЦЯ"

Дата (рік, місяць, число)  
за ЄДРПОУ

КОДИ
2021.01.01
00481212

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

за 2020 рік

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ Форма № 2 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	3612985	3312103
<i>Чисті зароблені страхові премії</i>	2010	0	0
<i>Премії підписані, валова сума</i>	2011	0	0
<i>Премії, передані у перестраховування</i>	2012	0	0
<i>Зміна резерву незароблених премій, валова сума</i>	2013	0	0
<i>Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій</i>	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	( 1375286 )	( 1376318 )
<i>Чисті понесені збитки за страховими виплатами</i>	2070	( 0 )	( 0 )
<b>Валовий:</b>	2090	2237699	1935785
<b>прибуток</b>			
<b>збиток</b>	2095	( 0 )	( 0 )
<i>Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань</i>	2105	0	0
<i>Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів</i>	2110	0	0
<i>Зміна інших страхових резервів, валова сума</i>	2111	0	0
<i>Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах</i>	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	41612	18882
<i>Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю</i>	2121	0	0
<i>Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції</i>	2122	0	0
<i>Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування</i>	2123	0	0
Адміністративні витрати	2130	( 301070 )	( 215595 )
Витрати на збут	2150	( 743921 )	( 694444 )
Інші операційні витрати	2180	( 155608 )	( 213083 )
<i>Витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю</i>	2181	( 0 )	( 0 )
<i>Витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції</i>	2182	( 0 )	( 0 )
<b>Фінансовий результат від операційної діяльності:</b>	2190	1078712	831545
<b>прибуток</b>			
<b>збиток</b>	2195	( 0 )	( 0 )
Дохід від участі в капіталі	2200	105013	92441
Інші фінансові доходи	2220	31513	27858
Інші доходи	2240	4634	10460
<i>Дохід від благодійної допомоги</i>	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	( 251392 )	( 242409 )
Втрати від участі в капіталі	2255	( 0 )	( 0 )
Інші витрати	2270	( 1716 )	( 7 )
<i>Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті</i>	2275	0	0
<b>Фінансовий результат до оподаткування:</b>	2290	966764	719888
<b>прибуток</b>			
<b>збиток</b>	2295	( 0 )	( 0 )

## Продовження додатку В

Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(151770)	(110259)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
<b>Чистий фінансовий результат:</b>	<b>2350</b>	<b>814994</b>	<b>609629</b>
прибуток			
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
<b>Інший сукупний дохід до оподаткування</b>	<b>2450</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	0	0
<b>Інший сукупний дохід після оподаткування</b>	<b>2460</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)</b>	<b>2465</b>	<b>814994</b>	<b>609629</b>

## III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	1209644	1334903
Витрати на оплату праці	2505	458695	400707
Відрахування на соціальні заходи	2510	80571	69698
Амортизація	2515	122674	120073
Інші операційні витрати	2520	705648	675253
<b>Разом</b>	<b>2550</b>	<b>2577232</b>	<b>2600634</b>

## 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	438300	561024
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	438300	561024
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	1859,44	1086,64
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	1859,44	1086,64
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0	0

Примітки: д/н

Керівник

Обрізан А.А.

Головний бухгалтер

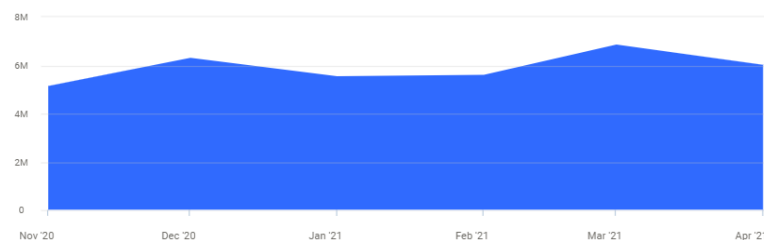
Тихонова І.А.

## Оцінка трафіку сервісів пошуку ліків у аптеках

## Total Visits to compendium.com.ua ①

Growth &amp; total visits to compendium.com.ua over time

On desktop &amp; mobile web, in the last 6 months



## Engagement

Total Visits	<b>6.02M</b> ↓ 12.29%
Avg. Visit Duration	00:01:40
Pages per Visit	1.66
Bounce Rate	73.00%

## Total Visits to 1sa.com.ua ①

Growth &amp; total visits to 1sa.com.ua over time

On desktop &amp; mobile web, in the last 6 months



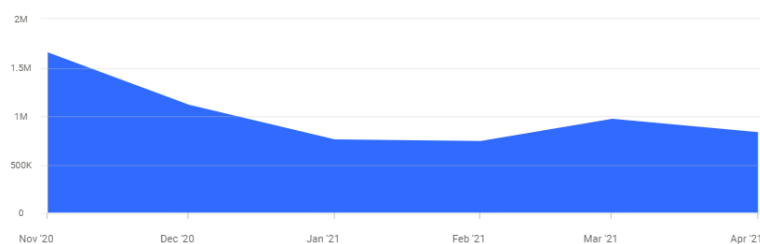
## Engagement

Total Visits	<b>5.10M</b> ↓ 16.68%
Avg. Visit Duration	00:01:13
Pages per Visit	1.67
Bounce Rate	75.73%

## Total Visits to liki24.com ①

Growth &amp; total visits to liki24.com over time

On desktop &amp; mobile web, in the last 6 months



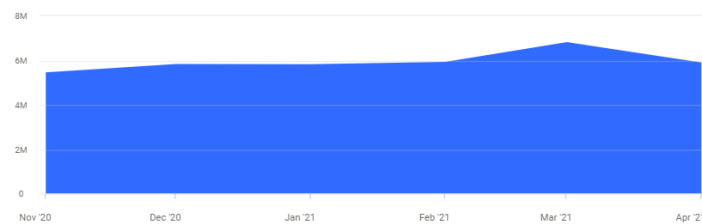
## Engagement

Total Visits	<b>834.18K</b> ↓ 14.11%
Avg. Visit Duration	00:02:04
Pages per Visit	2.52
Bounce Rate	64.18%

## Total Visits to tabletki.ua ①

Growth &amp; total visits to tabletki.ua over time

On desktop &amp; mobile web, in the last 6 months



## Engagement

Total Visits	<b>5.91M</b> ↓ 13.41%
Avg. Visit Duration	00:04:54
Pages per Visit	6.93
Bounce Rate	40.56%