

Міністерство освіти і науки України
Національний технічний університет
«Дніпровська політехніка»

Навчально-науковий інститут економіки

Факультет менеджменту

Кафедра менеджменту

ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА
кваліфікаційної роботи ступеня бакалавра

студента Паніна Данила Сергійовича

академічної групи 073-20-3

спеціальності 073 Менеджмент

на тему Обґрунтування управлінських рішень щодо підвищення ефективності діяльності підприємства (за матеріалами ТОВ «Юрія-Фарм»)

| Керівник кваліфікаційної роботи | Прізвище, ініціали | Оцінка за шкалою | | Підпис |
|---------------------------------|--------------------|------------------|---------------|--------|
| | | рейтинговою | інституційною | |
| | Саннікова С.Ф. | | | |
| Рецензент | | | | |
| Нормоконтролер | Саннікова С.Ф. | | | |

Дніпро
2024

ЗАТВЕРДЖЕНО:

завідувач кафедри менеджменту

_____ Швець В.Я.

(підпис)

« 20 » травня 2024 року

**ЗАВДАННЯ
на кваліфікаційну роботу
ступеня бакалавра**

студенту Паніну Д.С. академічної групи 073-20-3

спеціальності 073 Менеджмент

на тему Обґрунтування управлінських рішень щодо підвищення ефективності діяльності підприємства (за матеріалами ТОВ «Юрія-Фарм»)

затверджену наказом ректора НТУ «Дніпровська політехніка» від 27 травня 2024 р. №474-с

| Розділ | Зміст | Термін виконання |
|-----------------|--|-------------------------------|
| Теоретичний | Теоретичні основи управління ефективністю діяльності підприємства | 20.05.2024 р. – 28.05.2024 р. |
| Аналітичний | Аналіз ефективності діяльності ТОВ «Юрія-Фарм» | 29.05.2024 р. – 10.06.2024 р. |
| Рекомендаційний | Обґрунтування управлінських рішень щодо підвищення ефективності діяльності ТОВ «Юрія-Фарм» | 11.06.2024 р.– 20.06.2024 р. |

Завдання видано

_____ Саннікова С.Ф.

(підпис керівника)

Дата видачі « 20 » травня 2024 року

Дата подання до екзаменаційної комісії « 21 » червня 2024 року

Прийнято до виконання

_____ Панін Д.С.

(підпис студента)

РЕФЕРАТ

кваліфікаційної роботи бакалавра
студента групи 073-20-3
НТУ «Дніпровська політехніка»
Паніна Данила Сергійовича

на тему: Обґрунтування управлінських рішень щодо підвищення ефективності діяльності підприємства (за матеріалами ТОВ «Юрія-Фарм»)

АНАЛІЗ, ЕФЕКТ, ЕФЕКТИВНІСТЬ, ПРИБУТОК, РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ,
ТЕХНОЛОГІЯ, УПРАВЛІНСЬКІ РІШЕННЯ

Структура роботи: 87 сторінок комп'ютерного тексту; 15 рисунків; 40 таблиць; 33 джерела посилання.

Об'єкт розроблення – процес управління ефективністю діяльності підприємства ТОВ «Юрія-Фарм».

Мета роботи – теоретичне обґрунтування та розробка управлінських рішень щодо підвищення ефективності діяльності ТОВ «Юрія-Фарм».

Основні результати кваліфікаційної роботи бакалавра полягають у такому: вивчено теоретичні основи управління ефективністю діяльності підприємства; охарактеризовано підприємство ТОВ «Юрія-Фарм»; здійснено аналіз основних економічних показників діяльності підприємства; проведена оцінка фінансового стану ТОВ «Юрія-Фарм»; здійснено аналіз оборотних і необоротних активів підприємства; обґрунтовано управлінські рішення щодо підвищення ефективності діяльності ТОВ «Юрія-Фарм».

Методи дослідження – методи теоретичного узагальнення та критичного аналізу, методи економіко-статистичного, фінансового аналізу, методи табличного і графічного аналізу.

Результати кваліфікаційної роботи бакалавра рекомендовано для використання у діяльності ТОВ «Юрія-Фарм» з метою підвищення її ефективності.

Сфера застосування – це процес управління ефективністю діяльності підприємства.

Економічна ефективність. Для підвищення ефективності діяльності ТОВ «Юрія-Фарм» розроблено і обґрунтовано управлінські рішення, що полягають у впровадженні нової технології отримання сухого порошку активного фармацевтичного інгредієнту з рідини або суспензії Spray dry, в результаті чого підприємство отримує додатковий прибуток 7385 тис. грн., та у збільшенні обсягів виробництва видів продукції, що користуються підвищеним попитом, в результаті чого підприємство отримує додатковий прибуток 26012 тис. грн. Сумарний ефект від реалізації запропонованих заходів складе 33397 тис. грн., чистий прибуток підприємства зросте на 4,79%.

Значимість роботи полягає у розробці та обґрунтуванні управлінських рішень щодо підвищення ефективності діяльності ТОВ «Юрія-Фарм», які можуть бути реалізовані в практичній діяльності досліджуваного підприємства.

ABSTRACT

of qualification paper for the Bachelor's degree
by the student of the academic group 073-20-3
Dnipro University of Technology
Panin Danylo Serhiiiovych

Title: Substantiation of managerial decisions to improve the efficiency of an enterprise (based on the materials of "Yuria-Pharm" LLC)

ANALYSIS, EFFECT, EFFICIENCY, PROFIT, PROFITABILITY,
TECHNOLOGY, MANAGEMENT DECISIONS

Structure: 87 printed pages; 15 figures; 40 tables; 33 references

Object of development is the process of managing the efficiency of the enterprise activity of "Yuria-Pharm" LLC.

The aim of the paper is theoretical substantiation and development of management solutions to improve the efficiency of the activity of "Yuria-Pharm" LLC.

The main findings of the qualification paper for the Bachelor's degree are as follows: the theoretical foundations of managing the efficiency of an enterprise are studied; the company "Yuria-Pharm" LLC is characterized; the analysis of the main economic indicators of the enterprise is carried out; the assessment of the financial condition of "Yuria-Pharm" LLC is carried out; the analysis of current and non-current assets of the enterprise is carried out; the managerial decisions to improve the efficiency of the activity of "Yuria-Pharm" LLC are substantiated.

Research methods are methods of theoretical generalization and critical analysis, methods of economic-statistical, financial analysis, methods of tabular and graphical analysis.

The findings of the qualification paper for the Bachelor's degree are recommended for use in the activity of "Yuria-Pharm" LLC in order to increase its efficiency.

Application is the process of managing the efficiency of the enterprise.

Economic efficiency. In order to increase the efficiency of the activity of "Yuria-Pharm" LLC, managerial decisions have been developed and substantiated, consisting in the implementation of the new technology Spray dry for obtaining a dry powder of an active pharmaceutical ingredient from a liquid or suspension, as a result of which the enterprise will receive the additional profit of 7385 thousand UAH, and in increasing the volume of production of types of products that are in high demand, as a result of which the enterprise will receive the additional profit of 26012 thousand UAH. The total effect of the implementation of proposed measures will be 33397 thousand UAH, the net profit of the enterprise will increase by 4.79%.

The value of the research lies in the development and substantiation of managerial decisions to increase the efficiency of the activity of "Yuria-Pharm" LLC, which can be implemented in the practical activities of the investigated enterprise.

ЗМІСТ

| | Стор. |
|---|-------|
| Вступ..... | 4 |
| 1 Теоретичні основи управління ефективністю діяльності підприємства..... | 6 |
| 1.1 Сутність ефективності діяльності підприємства, управління ефективністю..... | 6 |
| 1.2 Напрями підвищення ефективності діяльності підприємства..... | 15 |
| 2 Аналіз ефективності діяльності ТОВ «Юрія-Фарм»..... | 20 |
| 2.1 Характеристика підприємства ТОВ «Юрія-Фарм»..... | 20 |
| 2.2 Аналіз доходів підприємства..... | 27 |
| 2.3 Аналіз витрат підприємства..... | 30 |
| 2.4 Аналіз основних економічних показників діяльності підприємства..... | 43 |
| 2.5 Оцінка фінансового стану ТОВ «Юрія-Фарм»..... | 49 |
| 2.6 Аналіз оборотних і необоротних активів підприємства..... | 55 |
| 3 Обґрунтування управлінських рішень щодо підвищення ефективності діяльності ТОВ «Юрія-Фарм»..... | 68 |
| 3.1 Заходи з підвищення ефективності діяльності ТОВ «Юрія-Фарм»..... | 68 |
| 3.2 Вплив запропонованих заходів на результати діяльності підприємства..... | 79 |
| Висновки..... | 81 |
| Перелік джерел посилання..... | 84 |

ВСТУП

Сучасний етап розвитку ринкових відносин в Україні вимагає від вітчизняних підприємств активних дій з підвищення ефективності їх функціонування. У зв'язку з кризою стан економіки значно погіршився, що актуалізує необхідність вирішення проблем, пов'язаних з підвищенням ефективності діяльності підприємств. Загальна криза посилює й ускладнює вирішення проблем економічної ефективності, зумовлює необхідність глибокого дослідження цих питань, вимагає впровадження нових концепцій управління виробничим процесом, нових методів підвищення ефективності господарської діяльності. Проблема ефективності діяльності завжди посідала важливе місце серед актуальних проблем на різних рівнях – на рівні країни, на рівні суб'єктів господарювання. Передумовами виникнення потреби в ефективному, раціональному веденні господарської діяльності підприємства є проблема в ефективному використанні ресурсів через їх обмеженість та через постійне зростання цін на них. Підвищення ефективності діяльності підприємств у складних умовах функціонування має здійснюватися на основі впровадження адаптивної системи управління підприємством, здатної виступити в якості важливого засобу не тільки подолання, а й запобігання настанню кризи та забезпечити стабільний розвиток суб'єкта господарювання.

У нестабільних умовах ринкової економіки, при обмеженості ресурсів, наявності сильної конкуренції та інших факторів, що роблять значний вплив на розвиток підприємства, від правильності прийняття управлінських рішень залежить саме існування підприємств, їх результативність роботи, виживання в конкурентному середовищі, тому вибір найбільш прийнятних способів забезпечення ефективності діяльності для окремо взятого підприємства стає надзвичайно актуальним. Актуальність проблеми підвищення ефективності

діяльності підприємства пов'язана з важливістю забезпечення підприємства необхідними ресурсами, ефективним їх використанням, прогресивним веденням виробничих процесів, покращенням якості продукції та технологічних процесів, поліпшенням використання персоналу, отриманням конкурентних переваг, що і зумовило вибір теми кваліфікаційної роботи.

Метою роботи є теоретичне обґрунтування та розробка управлінських рішень щодо підвищення ефективності діяльності ТОВ «Юрія-Фарм».

Для досягнення поставленої мети вирішені наступні завдання:

- вивчено теоретичні основи управління ефективністю діяльності підприємства;
- охарактеризовано підприємство ТОВ «Юрія-Фарм»;
- здійснено аналіз доходів і витрат підприємства;
- виконано аналіз основних економічних показників діяльності підприємства;
- проведена оцінка фінансового стану ТОВ «Юрія-Фарм»;
- здійснено аналіз оборотних і необоротних активів підприємства;
- обґрунтовано управлінські рішення щодо підвищення ефективності діяльності ТОВ «Юрія-Фарм».

Об'єктом розроблення є процес управління ефективністю діяльності підприємства ТОВ «Юрія-Фарм».

Предметом розроблення є теоретичні, методичні і практичні підходи щодо підвищення ефективності діяльності підприємства.

Методи дослідження: методи теоретичного узагальнення та критичного аналізу, методи економіко-статистичного, фінансового аналізу, методи табличного і графічного аналізу.

Практична значущість отриманих результатів полягає у розробці та обґрунтуванні управлінських рішень щодо підвищення ефективності діяльності ТОВ «Юрія-Фарм», які можуть бути реалізовані в практичній діяльності досліджуваного підприємства.

1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Сутність ефективності діяльності підприємства, управління ефективністю

Ефективність означає, наскільки гарно підприємство виконує свої завдання та досягає поставлених цілей. Вона зосереджена на досягненні оптимальних результатів з використанням наявних ресурсів. Ефективна компанія використовує свої ресурси (час, гроші, працівників) настільки ефективно, що досягає високих показників продуктивності. Ефективність спрямована на оптимізацію використання ресурсів, а результативність зосереджена на досягненні поставлених цілей та бажаних результатів. Результативність та ефективність – це дві сторони одного критерія оцінки функціонування підприємства – успішності [1].

Ефективність в найбільш загальному розумінні є порівняння витрат і результатів господарської діяльності. Ефективність – це багатогранна економічна категорія, що включає: мінімальні витрати ресурсів при максимальному ефекті, самоокупність, задоволення потреб споживачів, надійність та стійкість бізнес-процесів [2].

Ефект означає результат, наслідок певних причин, дій. Ефект може вимірюватися в матеріальному, соціальному, грошовому вираженні. Ефективність, на відміну від ефекту, є величиною відносною. Концепції ефективності зводяться до того, що ефективність є відносним показником та відображає залежність результатів до витрат, пов'язаних з досягненням цих результатів, розраховується як відношення отриманого результату (ефекту) до витрат коштів, ресурсів [3, с. 18].

Ефективність діяльності розраховується в загальному вигляді за формулою:

$$Ef = E / P, \quad (1.1)$$

де Ef – ефективність;
 E – ефект (результати);
 P – витрати (ресурси).

Як економічна категорія ефективність діяльності підприємства відображає співвідношення фактичного результату очікуваному. В такому трактуванні ефективність діяльності підприємства застосовується для обґрунтування та оцінки господарських рішень. У практичному використанні поняття «ефективність» необхідно враховувати різноманітність її критеріїв та принципи їх вибору. Сучасні умови функціонування вітчизняних підприємств характеризуються обмеженістю ресурсів і постійним прагненням до зростання результатів діяльності. Тому ефективне використання всіх ресурсів є запорукою розвитку підприємства [4, с. 42].

Класифікація ефективності підприємства представлена на рисунку 1.1.

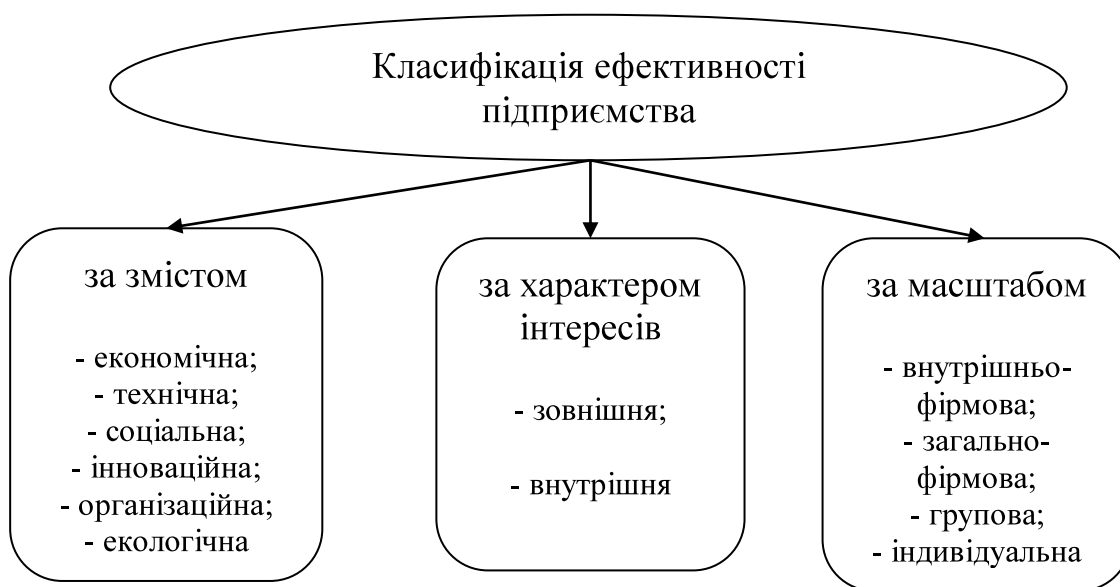


Рисунок 1.1 – Класифікація ефективності підприємства [5, с. 29].

Управління ефективністю включає ряд етапів, від її оцінювання до розробки методів та підбору інструментів підвищення ефективності компанії.

Методи оцінки економічної ефективності діяльності підприємства представлені на рисунку 1.2.

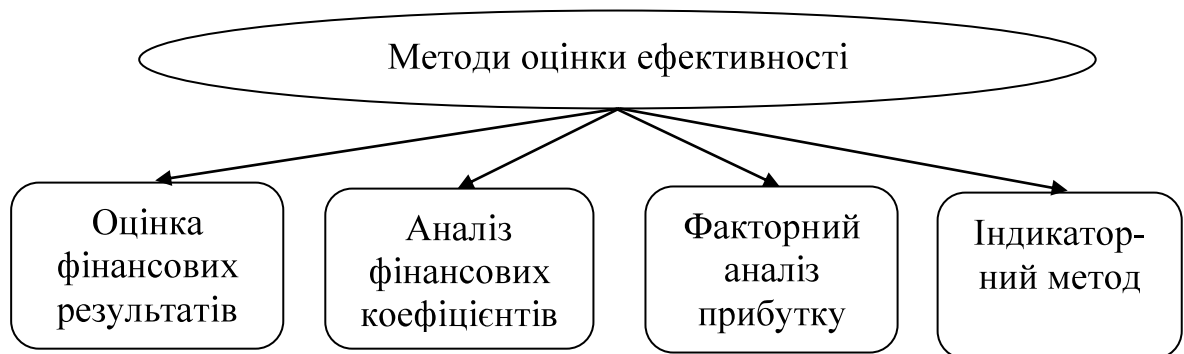


Рисунок 1.2 – Методи оцінки економічної ефективності діяльності підприємства [5, с. 32].

Підходи до оцінювання ефективності функціонування бізнесу:

– традиційний – базується на класичній моделі Дюпона «Рентабельність капіталу», передбачає оцінку ефективності узагальнювальних показників і оцінку ефективності використання окремих видів ресурсів;

– метод експрес-оцінки оцінює фінансову стабільність, «слабкі» статті фінансової звітності, динаміку, горизонтальний та вертикальний аналіз тощо;

– сімейство показників: оцінка здійснюється на основі комплексу показників з різних позицій (споживача, інвестора, працівникатошо);

– структурний підхід Куросави заснований на структурі підприємства та складається з оцінки показників економічної діяльності підприємства, якісної оцінки та оцінки економічних показників галузі;

– підхід на основі концепції «Performance Management» заснований на використанні збалансованої системи індикаторів, яка включає різні фінансові й нефінансові показники, що стосуються фінансів, маркетингу, внутрішніх бізнес-процесів, персоналу;

– багатофакторний підхід передбачає використання агрегованих індексів ефективності;

– бенчмаркінг – система ранньої діагностики проблем, що насуваються. Це процес вимірювання характеристик продукції, послуг або методів роботи в порівнянні з найсильнішими конкурентами галузі;

– піраміда ефективності – оцінювання ефективності здійснюється на 5 ієрархічно пов'язаних рівнях: 1) бачення; 2) ринок і фінанси; 3) клієнти; 4) гнучкість і продуктивність, якість; 5) терміни постачання, тривалість виробничого циклу і витрати, пов'язані з браком [2, с. 169].

Показники ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства – це показники ефективності використання матеріальних, трудових ресурсів, основних виробничих фондів, оборотних засобів. В управлінні ефективністю діяльності підприємства значна роль відводиться аналізу показників рентабельності активів, власного, статутного капіталу, рентабельності продукції, продажу, обороту, рентабельності основної, операційної, звичайної, господарської діяльності. Зміна рівня рентабельності залежить від зміни економічних та організаційно-технічних факторів виробництва та обсягів реалізації продукції, тому в процесі аналізу рентабельності доцільно визначати, які фактори більше впливали на підвищення чи її зниження, й розробляти необхідні заходи підвищення ефективності діяльності підприємства [6].

Показники економічної ефективності поділяються на часткові та загальні. До часткових належать: обсяг виробленої продукції, продуктивність праці, фондівіддача, матеріаловіддача, собівартість продукції. Також економічна ефективність оцінюється за допомогою групи таких показників, як показники ліквідності; платоспроможності; прибутковості; ефективності використання активів. Показники ліквідності характеризують здатність фірми виконувати свої поточні (короткострокові) зобов'язання за рахунок поточних активів. Платоспроможність підприємства – це здатність виконувати свої короткі та довгострокові зобов'язання за рахунок власних активів [7].

Узагальнюючі (інтегральні) показники економічної ефективності виробництва – показують, наскільки, в цілому, ефективний процес виробництва:

- темпи росту виробництва продукції;
- виробництво продукції на одиницю витрат ресурсів;
- витрати на одиницю товарної продукції;
- прибуток на одиницю загальних витрат;
- загальна рентабельність підприємства;
- підвищення якості продукції та послуг;
- стабільність персоналу.

Часткові показники відображають ефективність використання окремих видів виробничих ресурсів – як застосовуваних, так і спожитих. Часткові показники – демонструють одну зі сторін процесу (ефективність використання живої праці, основних виробничих фондів, матеріальних ресурсів чи фінансових коштів). Конкретні показники є основою для розрахунку узагальнюючих.

Оцінювання управління ефективністю виробничої діяльності має також відбуватись шляхом оцінки ефективності прийнятих управлінських рішень, яка може здійснюватися як на стадії їх прийняття (дозволяє визначити, наскільки рішення є обґрунтованим і чи є воно ймовірно ефективним), так і після їх реалізації (дозволяє визначити, наскільки воно було ефективним насправді) [8].

Для здійснення комплексної оцінки ефективності діяльності підприємства слід проводити оцінку економічної ефективності виробництва; ефективності використання праці; ефективності використання основних виробничих фондів; ефективності використання матеріальних ресурсів; ефективності використання фінансових та інвестиційних коштів; якості продукції; фінансово-економічних показників; ефективності використання активів [9, с. 193].

На різних стадіях життєвого циклу пропонується застосовувати різні показники оцінки ефективності діяльності. На першій стадії створення і становлення підприємства більшу увагу варто приділити показникам фінансової стійкості та платоспроможності, а також співставленню планових і

фактично досягнених показників. На етапі зростання варто враховувати і показники ділової активності, що мають зростати швидкими темпами, і рентабельність, оскільки підприємство знаходиться в точці появи прибутку, грошові потоки набувають стабільності. На етапі зрілості підприємство посідає впевнену позицію на ринку, має стійку конкурентну позицію і пріоритетними показниками ефективності господарської діяльності будуть рентабельність продукції, рентабельність основних фондів, продуктивність праці, показники оборотності капіталу. На завершальній стадії ліквідації важко оцінювати ефективність господарської діяльності, доцільніше розрахувати вигоди та прибуток, які підприємство зможе отримати, виходячи з ринку та розраховавшись за всіма зобов'язаннями [10].

Ефективність діяльності підприємства – є інтегрованою концепцією менеджменту, яка об'єднує різні сфери господарської діяльності бізнес-організації, включаючи стратегічне управління, управління кадровим потенціалом, операційне планування та управління, планування, облік, аналіз та контроль результатів, відповідні підходи, моделі та методи та програмне забезпечення для досягнення стійкого підвищення ефективності організації у довгостроковій перспективі. Управління ефективністю діяльності бізнес-організації зводиться до створення відповідної системи та організаційно-економічного механізму впливу на результати роботи організації, підвищення ефективності управління витратами, отримання запланованих доходів, забезпечення цільового рівня прибутковості при врахуванні інтересів зацікавлених сторін [11, с. 72].

Завдання управління ефективністю діяльності бізнес-організації представлені на рисунку 1.3.

Управління ефективністю підприємства представляє собою концепцію управління ефективністю бізнесу, що охоплює весь спектр завдань у галузі стратегічного та фінансового управління компанією, включає такі управлінські технології як моделювання стратегії, карти збалансованих показників, процесно-орієнтоване планування та функціонально-вартісний

аналіз, бюджетування та бізнеспланування, консолідована управлінська звітність та аналіз.



Рисунок 1.3 – Завдання управління ефективністю діяльності бізнес-організації [2, с. 166].

Ефективним інструментом як поточного, так і довгострокового управління ефективністю діяльності підприємства вважається система збалансованих показників ефективності (BSC). У межах побудови BSC показники ефективності визначаються для кожного завдання. Кожен із показників ефективності має нормативне значення, яке говорить про те, що мета досяжна у необхідні терміни [12].

Окреме місце серед методів оцінки ефективності управління діяльністю підприємств займають бенчмаркінг та група рейтингових методів, суть яких полягає у порівнянні результатів діяльності різних організацій. Порівнювати можна з найближчим конкурентом на певному ринку або найуспішнішим суб'єктом господарювання у галузі. Порівняння здійснюється на основі

ранжування. Основною відмінністю бенчмаркінгу від традиційних рейтингових методів є те, що цей інструмент дозволяє організації виявляти можливості самовдосконалення, визначати об'єкти вдосконалення та стимулювати безперервність даного процесу з метою підвищення її конкурентоспроможності [13, с. 100-101].

Існує вартісно-орієнтований підхід в управлінні ефективністю, згідно якого процес управління ефективністю визначають як націлений на досягнення максимальної вартості підприємства, що повинен вирішувати такі завдання:

- сформулювати стратегію розвитку підприємства та чітко визначити етапи її реалізації;
- оптимізувати структуру джерел фінансування підприємства;
- забезпечити ліквідність активів підприємства та прагнути до скорочення періоду оборотності оборотних коштів;
- використовувати інноваційні технології, що забезпечать зростання обсягу виробництва та продуктивності праці і гарантуватимуть високу якість та екологічний контроль продукції;
- вдосконалювати корпоративну культуру та довести до кожного працівника необхідність зростання вартості підприємства;
- сприяти покращенню ділової репутації та іміджу підприємства [14].

Важливою є ефективність управління господарськими процесами, яка розглядається за трьома напрямками. Організаційно-виробнича ефективність відображає результати виробничої та фінансової діяльності, тобто управління виробничими ресурсами. Соціально-економічна ефективність дозволяє оцінити соціальну діяльність чи управління трудовими ресурсами, від яких безпосередньо залежить продуктивність праці. Інвестиційна ефективність характеризує розвиток організацій за рахунок державної підтримки та зовнішніх інвестицій.

Показники оцінки ефективності управління представлені на рисунку 1.4. Основні етапи циклу управління ефективністю представлені на рисунку 1.5.

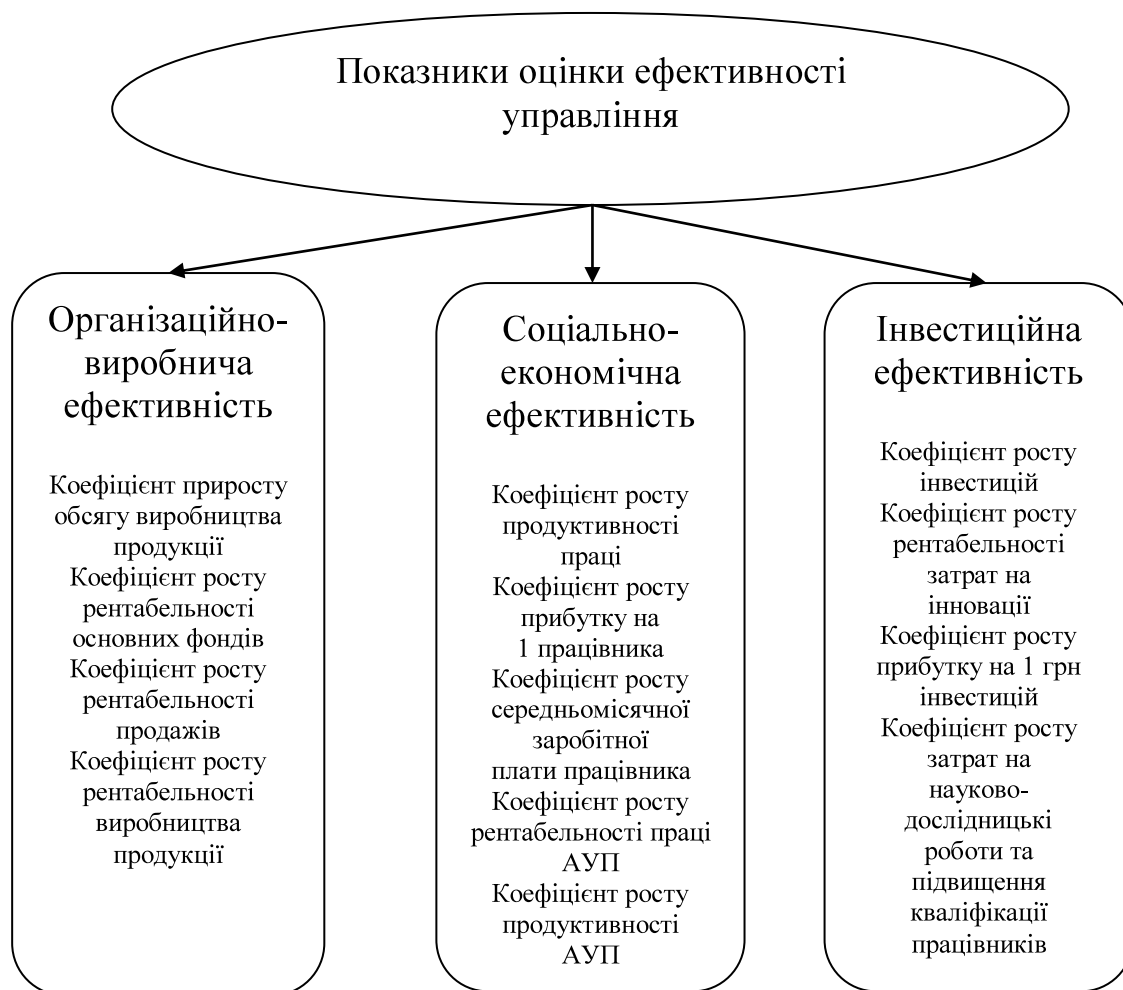


Рисунок 1.4 – Показники оцінки ефективності управління [15, с. 92].

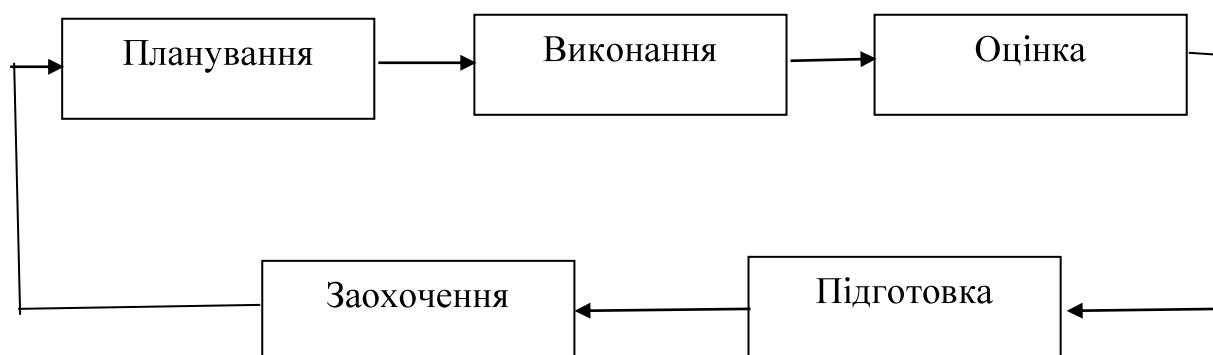


Рисунок 1.5 – Основні етапи циклу управління ефективністю [16, с. 122].

До основних принципів здійснення управління ефективністю діяльності підприємства належать:

- 1) вимірювання результатів роботи підприємства та його окремих підрозділів;
- 2) оцінка ефективності роботи підприємства, що передбачає визначення фактичної ефективності на підприємстві, її порівняння з цілями ефективності та виявлення резервів щодо її зростання;
- 3) впровадження управлінських дій, що передбачає прийняття рішень, які сприяють підвищенню ефективності роботи, тобто за кожним із виявлених резервів виробляються рішення для наближення фактичного значення показника до цільового;
- 4) моніторинг ефективності, що передбачає контроль виконання рішень і збір інформації, необхідної для подальшого підвищення ефективності діяльності підприємства [16, с. 122].

1.2 Напрями підвищення ефективності діяльності підприємства

Виділяють такі фактори підвищення ефективності діяльності підприємства, які розрізняються за наступними ознаками: 1) за основними напрямами розвитку та вдосконалення виробництва – це комплекси технічних, організаційних та соціально-економічних заходів; 2) за джерелами підвищення ефективності – це зниження трудомісткості, матеріаломісткості, фондомісткості та капіталомісткості виробництва, економія часу, раціональне використання природних ресурсів [17, с. 175].

Навольська Н. В. виділяє ще такі фактори підвищення ефективності діяльності підприємств: 1) за сферою діяльності підприємств – це загальні, що мають місце у всіх сферах економіки, і специфічні, які мають місце в окремих галузях або на конкретних підприємствах; 2) за можливістю впливу на продуктивність праці і капіталу – це інтенсивні (зростання продуктивності праці, фондовіддачі, матеріаловіддачі та зниження капітало-, фондо- та трудомісткості) і екстенсивні (зростання обсягу виробничих ресурсів) [18, с. 476].

Для підвищення ефективності діяльності підприємства слід посилювати внутрішні чинники, які поділяються на організаційно-технічні й фінансово-економічні. До числа організаційно-технічних можна віднести технічну забезпеченість виробництва, ступінь використання передових технологій, рівень організації виробництва, механізм управління, продуктивність праці, маркетингову діяльність тощо. Фінансово-економічні чинники містять в собі обсяг продукції, її конкурентоспроможність, обсяг фінансових ресурсів, їх структуру, дохід та інше [19, с. 53].

Для підприємств важливо визначати показники рентабельності за кінцевою продукцією, зокрема поєднувати доходи і витрати всього процесу виробництва і переробки, визначати прибуток загальний і по цехах, аналізувати рівень рентабельності операційного циклу. Для підвищення рівня рентабельності підприємств необхідно оптимізувати поточні виробничі і збутові витрати, впроваджувати енергозберігаючі технології, підвищувати ефективність використання трудових, матеріальних, технічних ресурсів [20].

Запропоновано систему заходів щодо підвищення ефективності систем управління підприємствами завдяки усуненню найбільш поширених проблем та недоліків їх функціонування, яка включає заходи з підвищення рентабельності реалізації товарів, удосконалення чинної системи мотивації працівників, вдосконалення координаційних дій, налагодження ефективних внутрішніх комунікацій, покращення фінансового стану підприємства [21].

Орієнтація управлінського процесу на максимізацію прибутку і вартості капіталу власників за мінімізації ризиків і збереження ліквідності та платоспроможності може значним чином забезпечуватися активним використанням різного роду управлінських та фінансових інструментів та координацією зусиль усіх підрозділів для досягнення основної цілі діяльності підприємства та використанням управлінських функцій планування, обліку та аналізу [22, с. 94].

До основних детермінант підвищення ефективності операційної діяльності підприємства можна віднести наступні:

- підвищення рівня кваліфікації персоналу;
- застосування сучасних методів управління;
- збільшення інвестицій у інновації;
- підвищення ефективності використання основних фондів;
- забезпечення підприємства сучасним, продуктивним, енергозберігаючим обладнанням;
- розробка ефективної системи комунікації між працівниками та менеджерами, між керівниками, між підрозділами підприємства тощо;
- впровадження успішної маркетингової діяльності, яка створює передумови для успішної реалізації на ринку товарів, робіт, послуг [23, с. 92].

Актуальні напрями підвищення ефективності діяльності підприємства:

- збільшити забезпеченість основними фондами;
- підвищити коефіцієнти оновлення та придатності основних фондів шляхом придбання нових засобів виробництва;
- збільшити частку активних основних фондів;
- удосконалити кредитну політику підприємства;
- підвищити ефективність використання ресурсів шляхом застосування досягнень науково-технічного прогресу та при здійсненні організаційно-управлінської діяльності;
- зменшити плинність персоналу шляхом удосконалення умов праці, впровадження сучасних методів мотивації та стимулювання праці та інших заходів соціального розвитку [24, с. 48].

Шлях до підвищення ефективності діяльності підприємств базується на впровадженні нових технологій, які можна створити за рахунок інвестицій у наукову діяльність і технологічний розвиток. Також щоб бути конкурентоспроможним підприємство повинно впроваджувати в діяльність систему менеджменту якості. Ефективність діяльності підприємства також залежить від здатності підприємства використовувати управлінський досвід іноземних підприємств. Для підвищення ефективності та стратегічного розвитку підприємства необхідно розробити стратегію корпоративного управління,

спрямовану на вдосконалення механізмів формування ефективності та управління підприємством. Особливу увагу слід приділити питанню механізмів мотивації, які залучають працівників підприємства до лідерства та посилюють стимули до створення та реалізації інноваційних підходів [25].

Аналіз ефективності з позицій категорії «поведінка підприємства» характеризується такими аспектами, як реагування у сфері політики управління персоналом, організаційного вдосконалення, оптимізації виробничих та соціальних функцій підприємства, управління капіталом (активами) підприємства і т.д. За будь-якого підходу модель поведінки підприємства здатна висвітлити закономірності як внутрішньоорганізаційного функціонування, так і його наслідків. Результат полягає в обґрунтування позитивного управлінського впливу на характер прояву поведінки підприємства, що визначатиме ефективність його функціонування [26, с. 241].

Для успішного й ефективного управління бізнес-процесами керівництву промислових підприємств слід вирішити стратегічні завдання, розв'язання яких дозволить господарюючому суб'єкту стати конкурентоспроможним, інвестиційно привабливим, мати авторитетний імідж на вітчизняному та зарубіжних ринках. Це такі завдання:

- опанувати прийоми ринкової конкуренції;
- нарощувати розвиток синергетичного ефекту при одночасному зміцненні внутрішньої організаційної структури підприємства;
- на основі вивчення зарубіжного та вітчизняного досвіду провідних моделей управління створити власну конкурентоздатну модель менеджменту;
- намагатися зменшити вплив деструктивних чинників зовнішнього середовища;
- розробити та запровадити цільову управлінську технологію, яка буде спрямована на трансформацію існуючої організаційної поведінки працівників, об'єднання їх в єдиний корпоративний комплекс [27, с. 215].

Для підвищення ефективності діяльності підприємства керівництву слід зосередитися на вирішенні таких проблем, як: нехтування розвитком сучасних

наук та технологій, неефективне управління кадрами та неоднозначність поставлених цілей, використання застарілої техніки у виробничому процесі, недостатнє використання сучасних інноваційних технологій та впровадження інноваційних процесів. Для ефективного управління господарською діяльністю підприємствам слід проводити ряд змін, зокрема запровадити передові технології, автоматизувати та механізувати виробництво, переобладнати основні фонди, удосконалити професійні навички персоналу, зменшити витрати на ресурси [28].

Підвищення ефективності діяльності підприємства передбачає оптимізацію всіх бізнес-процесів, високу результативність в цьому показала автоматизація. Для покращення діяльності такого важливого бізнес-процесу на підприємстві як складування доцільно впроваджувати автоматизовану систему управління складом – WMS-систему. Автоматизація інших господарських процесів також позитивно впливає на ефективність діяльності підприємства [29, с. 58].

Сутність підвищення ефективності виробництва полягає, насамперед, у тому, щоб організувати роботу так, щоб витратити менше ресурсів, раціонально їх використовувати й отримувати більшу кількість продукції та прибутку. Багато підприємств на теперішній час працюють в кризових умовах. Антикризове управління ставить перед собою такі завдання: виконання постійного моніторингу як зовнішнього, так і внутрішнього середовища підприємства; розробка заходів зниження зовнішньої вразливості соціально-економічної системи підприємства; прогнозування перспективи виникнення кризи на підприємстві; посилення внутрішньої гнучкості управління підприємством в умовах кризових ситуацій; розробка та опрацювання випереджувальних планів відносно методів управління у кризових ситуаціях; термінове введення запланованих практичних антикризових заходів у разі виникнення кризової ситуації; керівництво процесом виходу підприємства з кризи та ліквідація завданих збитків [30, с. 257-258].

2 АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ЮРІЯ-ФАРМ»

2.1 Характеристика підприємства ТОВ «Юрія-Фарм»

«ЮРІЯ-ФАРМ» – це українська фармацевтична група компаній, яка входить до переліку найбільших фармацевтичних компаній України. Основними напрямками діяльності є розробка (R&D), виробництво, маркетинг і дистрибуція лікарських препаратів і виробів медичного призначення. Юридична структура групи компаній «ЮРІЯ-ФАРМ»: материнська компанія ТОВ «Медичний центр «М.Т.К.» і дочірня компанія ТОВ «Юрія-Фарм».

Український фармацевтичний ринок має високий рівень конкуренції і постійно розвивається. Рейтинг Ukrainian Business Award є важливим орієнтиром для споживачів та бізнесу у виборі найкращих компаній, які забезпечують якісні та ефективні фармацевтичні продукти. За результатами аналізу, в рейтинг ТОП-12 кращих фармацевтичних компаній України увійшли компанії, представлені у таблиці 2.1. До критеріїв відбору входили наступні фактори: кількість виробництв, кількість товарних позицій, представленість (країни-ринки збуту), позитивні і негативні згадування у засобах масової інформації, відомість торгової марки, наявність нагород чи призів, соціальна відповідальність, активи, чистий прибуток, дохід.

Згідно з рейтингом Ukrainian Business Award корпорація «ЮРІЯ-ФАРМ» знаходиться на 4-му місці серед фармацевтичних компаній, поступаючись таким компаніям, як: Фармак (1-ша позиція, оцінка 91,45), Фармацевтична компанія «Здоров'є» (2-га позиція, оцінка 82,31), Дарниця (3-тя позиція, оцінка 81,2).

За 100-бальною шкалою оцінка корпорації «ЮРІЯ-ФАРМ» складає 80,42. Це досить високий результат. Зі значним відривом 5-ту позицію займає Корпорація «Артеріум», її оцінка складає 69,51.

Таблиця 2.1 – Рейтинг найкращих фармацевтичних компаній України за 2023 рік від Ukrainian Business Award [31].

| Позиція | Назва | Оцінка |
|---------|---|--------|
| 1 | Фармак | 91,45 |
| 2 | Фармацевтична компанія «Здоров'є» | 82,31 |
| 3 | Дарниця | 81,20 |
| 4 | ЮРІЯ-ФАРМ | 80,42 |
| 5 | Корпорація «Артеріум» | 69,51 |
| 6 | Віорфарма | 66,18 |
| 7 | ІнтерХім | 60,31 |
| 8 | Хімфармзавод «Червона зірка» | 50,38 |
| 9 | Борщагівський хіміко-фармацевтичний завод | 50,21 |
| 10 | Київський вітамінний завод | 43,19 |
| 11 | Тернофарм | 32,02 |
| 12 | Лубнифарм | 28,18 |

ТОВ «Юрія-Фарм» – український виробник лікарських препаратів і медичних виробів. Історія компанії почалася в Черкасах в 1968 році. Тоді підприємство було цехом молочного заводу та займалося випуском кровозамінника. Офіційно ТОВ «Юрія-Фарм» почало працювати на українському ринку в 1998 році. У 2000 році підприємство налагодило випуск інноваційного лікарського засобу Реосорбілакт, який на довгі роки стало «візитною карткою» компанії.

За роки роботи ТОВ «Юрія-Фарм» збільшило асортимент більш ніж в 100 разів. Щорічно на ринок виходить близько 15 новинок. Саме це підприємство випустило революційний продукт – шприц з двома голками. На даний момент це єдина компанія, яка випускає такі шприци.

Юрія-Фарм забезпечує 60% потреб лікувально-профілактичних закладів в інфузійних розчинах. Особливим попитом користуються такі препарати, як: реосорбілакт, розчин Рінгера, офлоксацин, декасан, вода Рео.

А бинти, пластирі, системи для інфузій, рукавички та ємності для збору сечі від Юрія-Фарм добре відомі всім українцям і завжди присутні в кожній домашній аптечці. На даний момент продукція Юрія-Фарм добре відома не тільки в Україні, але й інших країнах: Грузії, Молдові, Узбекистані, Уганді, Кенії, Судані. У підприємства є міжнародні сертифікати якості: GMP (в тому числі європейського зразка), ISO 9000 та ISO 13485.

Розвинена система логістики дозволяє доставляти продукцію в великі міста протягом декількох днів, звідки вони вже розходяться по областях. Доступні ціни, висока якість, постійна модернізація виробництва та випуск новинок роблять Юрія-Фарм серйозним гравцем фармринку України [32].

ТОВ «Юрія-Фарм» зареєстроване 07.10.1998 р. за юридичною адресою: Україна, місто Київ, вул. Миколи Амосова, будинок 10. Фактична адреса: місто Київ, вулиця Святослава Хороброго, 19. Виробничі потужності знаходяться за адресою: м. Черкаси, вулиця Чехова, 213/1.

Основний вид діяльності підприємства – це виробництво фармацевтичних препаратів і матеріалів. Візія компанії полягає у здатності змінювати стиль у фармацевтичному бізнесі для кращого лікування та оздоровлення людей у всьому світі. З метою реалізації підприємницьких цілей, призначення і місії підприємство намагається забезпечити високу прибутковість діяльності як основу розвитку компанії і добробуту співробітників. Компанія впроваджує інновації, перетворюючи творчі ідеї на ефективні рішення з лікування та оздоровлення людей.

Амбіційні, максимальні, високі, важкодосяжні цілі підприємства наповнюють життя особливим змістом і значимістю. ТОВ «Юрія-Фарм» проявляє наполегливість та нестандартні підходи, особливо у ситуаціях, коли виникають труднощі та перешкоди. Підприємство керується принципом: «м'яко до людини, але жорстко до проблеми». Постійне зростання компанії є одним із основних факторів успіху ТОВ «Юрія-Фарм». Зміни є невід'ємною частиною росту, відповідно компанія живе за принципом: «сьогодні – краще, ніж вчора; завтра – краще, ніж сьогодні».

Основою побудови бізнесу у ТОВ «Юрія-Фарм» є партнерство, яке розуміється як відносини, які призводять до взаємного досягнення цілей кожного з партнерів. На підприємстві культивується партнерський стиль взаємовідносин у всіх сферах взаємодії: зі співробітниками, клієнтами, постачальниками, суспільством. Підприємство приймає участь у проєктах суспільного та соціального розвитку та у проєктах із захисту навколишнього середовища країн (територій).

Також підприємство піклується про розвиток і реалізацію творчого потенціалу і талантів співробітників, та про підвищення їх добробуту; створюються всі можливості для працівників з метою отримання заробітку, реалізації кар'єрного зростання, відпочинку. ТОВ «Юрія-Фарм» постійно вдосконалює корпоративну філософію, прагне того, щоб вона дозволила сформувати корпоративну культуру, яка здатна створити умови і можливості для співробітників і партнерів працювати якісно, ефективно і з задоволенням.

Співробітництво на підприємстві розглядається як колективна рішучість досягти спільної мети, запровадити багатосторонній процес взаємодії, який дозволяє залучати більше ресурсів і створювати більше благ для усіх зацікавлених сторін.

Історія розвитку підприємства.

1990 року засновник компанії Микола Гуменюк створює мале підприємство «Медичний Центр «М.Т.К.»:

З 1998 року підприємство продовжило діяльність уже як виробнича компанія – ТОВ «Юрія-Фарм» з виробничим майданчиком у Черкасах. Тоді ж йде фокусування на виробництві інфузійних розчинів. Команда підприємства розширила продуктову лінійку й наростила виробничі потужності, впровадивши комплекс антикризових заходів.

2000-й рік ознаменувався початком промислового виробництва Реосорбілакту® – препарату, що на багато років став візитівкою ЮРІЯ-ФАРМ.

У 2003–2006 рр. зростає довіра до продукції ТОВ «Юрія-Фарм»: впродовж 2003 року в Україні реалізовано понад 2 мільйони флаконів.

Завдяки автоматизації виробництва в десятки разів підвищено його продуктивність. Розпочалися перші експортні постачання продукції до країн СНД: Узбекистану, Грузії, Росії, Молдови.

2007–2008 роки ознаменувалися проведенням першої Стратегічної сесії, на якій визначено напрями роботи підприємства на 5 років. Щоб бути ближчими до клієнтів, створено власну службу дистрибуції. Відтепер щодня зі складів по всій Україні до споживачів відправляються тисячі тонн життєво необхідної продукції. Отримано Сертифікат відповідності міжнародним стандартам управління якістю ISO 9001-2001.

У 2009–2012 рр. налагоджено виробництво нових лікарських форм: небул, ампул, попередньо наповнених шприців; встановлено обладнання Bottelpack для виготовлення полімерних контейнерів. Підприємство перемогло в щорічному національному конкурсі «Панацея» в номінації «Лідер ринку інфузійних препаратів в Україні»: за результатами 2008 року ЮРІЯ-ФАРМ забезпечує понад 30% потреб українців у госпітальних розчинах.

З 2012 року починає працювати новий виробничий майданчик у Черкасах, на якому започатковано випуск власних шприців, інших виробів медичного призначення. Отримано Сертифікат відповідності вимогам належної виробничої практики (GMP).

2013–2015 роки ознаменувалися тим, що продуктивний портфель ТОВ «Юрія-Фарм» став містити понад 100 найменувань лікарських засобів і виробів медичного призначення. Обсяг виробництва – до 100 мільйонів одиниць продукції на рік. Компанія інвестує значні ресурси в нарощування потенціалу власних R&D – наукових досліджень і розробок. Щороку в продуктивному портфелі з'являється понад 10 нових препаратів, з-поміж яких регулярно поповнюється лінійка інноваційних препаратів на основі гіалуронової кислоти. Національна компанія трансформується у міжнародну корпорацію «ЮРІЯ-ФАРМ», яка виходить на закордонні ринки.

У 2016–2019 рр. корпорація веде діяльність у більш як 30 країнах світу. Виробничий майданчик корпорації в Італії – Diaco Biofarmaceutici – випускає

першу продукцію. Продуктовий портфель поповнюють нові лінійки продуктів: функціональні води, комплексні рішення для проведення діалізу. Розширюється лінійка засобів для небулайзерної терапії. Створено R&D Науковий центр, один з напрямів діяльності якого – адаптувати, розробляти й масштабувати технології виробництва біофармацевтичних лікарських засобів.

У 2017 році засновано Центр персоналізованої фармації Хемотека. З 2017-го ЮРІЯ-ФАРМ утримує лідерство в госпітальному сегменті в Україні.

2018-го року зареєстровано й розпочато розвиток власної дистрибуції в Узбекистані – GD-Pharm.

За результатами 2020 року «ЮРІЯ-ФАРМ» посіла 3-тє місце за товарообігом серед вітчизняних та іноземних фармацевтичних компаній. Компанія веде діяльність у більш як 40 країнах світу з часткою експорту близько 25%; невпинно нарощує R&D та виробничий потенціали. З 2020 року запускає в роботу цехи нового виробничого майданчика у Черкасах загальною площею понад 25 тис. м². Продуктовий портфель корпорації щороку поповнюється близько 20 новими продуктами і налічує вже понад 600 реєстраційних свідоцтв.

Продукція підприємства:

– інфузійна терапія: амінокислоти та їх похідні, антибактеріальні та фунгіцидні, антигеморагічні розчини, дезінтоксикаційна терапія, клінічне харчування, коректори водно-електролітного та кислотно-основного стану, коректори порушень мікроциркуляції та реології, мультимодальна аналгезія, невідкладна кардіологія, неонатологія, осмодіуретики, парентеральні муколітики, периферичні вазодилататори, препарати спеціальної дії, прості інфузійні розчини, терапія загострень бронхіальної астми та ХОЗЛ,

– антисептики та іригаційні розчини: антисептики та дезінфектанти, побутові дезінфектанти, хірургічні розчини,

– біопрепарати: антианемічні препарати, антигеморагічні препарати;

– діаліз;

– інноваційні препарати на основі гіалуронової кислоти;

- осмотичні проносні засоби;
- пероральні розчини;
- препарати для седації;
- протитуберкульозні препарати;
- медичні вироби: аксесуари для інфузійної терапії, ватно-марлева продукція, імплантовані системи для тривалих інфузій Ю-ПОРТ, інфузійні канюлі, комплект ін'єкційний, пластирі медичні, рукавички, системи для інфузії (ПР), системи для трансфузії (ПК), шприци,
- інгаляційна терапія: система Брізер, сухопорошковий інгалятор Ізіхейлер, небулайзери (інгалятори) Юлайзер, препарати для небулайзерної терапії, комплектуючі для небулайзерів
- домашня аптечка: антисептики та дезінфектанти, вода для запивання ліків, вода для регідратації та дезінтоксикації, для лікування грипу та ГРВІ, для роботи кишківника, для серця та судин, жіноче здоров'я, комплект ін'єкційний, кровоспинні засоби, небулайзери (інгалятори) Юлайзер, побутові дезінфектанти, система Брізер [33].

Продуктовий портфель компанії налічує 95 лікарських препаратів, 67 виробів медичного призначення. В останній час ТОВ «Юрія-Фарм» щорічно випускає на ринок близько 10 нових продуктів, володіє понад 600 реєстраційними свідоцтвами, веде діяльність у понад 50 країн світу з часткою експорту близько 24 %, має представництва в Молдові, В'єтнамі, Узбекистані, Казахстані, Таджикистані, Киргизстані.

Виробничі майданчики, розташовані в Черкасах, мають 40 виробничих ліній, площу 25 тис. м²; виробничі потужності складають понад 290 млн одиниць продукції на рік, серед них лікарських засобів – 204 млн, виробів медичного призначення – 86 млн і більше. Загальна площа складських приміщень в Україні складає 33 тис. м². Компанія отримала сертифікат відповідності для низки своєї продукції CE Certificate of Conformity, який є необхідною вимогою для ввозу і реалізації продукції на територію ЄС.

2.2 Аналіз доходів підприємства

В результаті різних видів діяльності підприємство отримує доходи. Основною складовою доходів ТОВ «Юрія-Фарм» є доходи від виробничо-збутової діяльності, які складаються з доходу від реалізації готової продукції, доходу від реалізації товарів та доходу від надання послуг. Динаміка цих видів доходів представлена у таблиці 2.2, а їх структура – у таблиці 2.3. Підприємство реалізує свою продукцію на вітчизняному і закордонних ринках. Динаміка доходів ТОВ «Юрія-Фарм» від реалізації на національному і закордонних ринках представлена у таблиці 2.4, а структура доходів від реалізації продукції в Україні і на експорт представлена у таблиці 2.5. Динаміка інших операційних доходів підприємства та їх структура представлені у таблицях 2.6 і 2.7 відповідно.

Найбільшу величину серед усього доходу підприємства має дохід від реалізації готової продукції, який збільшився з 2949262 тис. грн. у 2019 р. до 4368740 тис. грн. у 2021 р. та зменшився до 3670003 тис. грн. у 2022 р. і зріс у 2023 р. до 4555117 тис. грн., його частка у 2020 р. в порівнянні з 2019 р. знизилася на 0,67%, а потім підвищилася з 95,37 % у 2020 р. до 96,03 % у 2022 р. і знизилася до 94,79 % у 2023 р. Дохід від реалізації товарів збільшився з 117515 тис. грн. у 2019 р. до 185606 тис. грн. у 2021 р. та зменшився до 136171 тис. грн. у 2022 р. і підвищився до 207473 тис. грн. у 2023 р., його частка у 2020 р. в порівнянні з 2019 р. підвищилася на 0,50 %, а потім знизилася з 4,33 % у 2020 р. до 3,56 % у 2022 р. і зросла до 4,32 % у 2023 р. Частка доходу від надання послуг дуже низька, але до 2023р. зросла до 0,89%.

Дохід від реалізації на національному ринку у 2020 р. знизився на 32560 тис. грн., у 2020 р. підвищився на 1084960 тис. грн. і у 2022 р зменшився на 609015 тис. грн., у 2023 р. зріс на 414304 тис. грн. Дохід від експортних операцій у 2020 р. зріс на 314867 тис. грн., у 2021 р. збільшився на 124745 тис. грн., у 2022 р. зменшився на 132143 тис. грн. і зріс на 569217 тис. грн. у 2023 р.

Таблиця 2.2 – Дохід від реалізації за видами, тис. грн.

| Найменування | 2019 р. | 2020 р. | 2021 р. | 2022 р. | 2023р. | Відхилення (+/-) | | | |
|---|---------|---------|---------|---------|---------|------------------|---------------|---------------|---------------|
| | | | | | | 2020р./2019р. | 2021р./2020р. | 2022р./2021р. | 2023р./2022р. |
| 1. Дохід від реалізації готової продукції | 2949262 | 3198035 | 4368740 | 3670003 | 4555117 | 248773 | 1170705 | -698737 | 885114 |
| 2. Дохід від реалізації товарів | 117515 | 145148 | 185606 | 136171 | 207473 | 27633 | 40458 | -49435 | 71302 |
| 3. Дохід від надання послуг | 4104 | 10005 | 8547 | 15561 | 42666 | 5901 | -1458 | 7014 | 27105 |
| Всього доходів | 3070881 | 3353188 | 4562893 | 3821735 | 4805256 | 282307 | 1209705 | -741158 | 983521 |

Таблиця 2.3 – Структура доходу від реалізації за видами, %

| Найменування | 2019 р. | 2020 р. | 2021 р. | 2022 р. | 2023 р. | Відхилення (+/-) | | | |
|---|---------|---------|---------|---------|---------|------------------|---------------|---------------|---------------|
| | | | | | | 2020р./2019р. | 2021р./2020р. | 2022р./2021р. | 2023р./2022р. |
| 1. Дохід від реалізації готової продукції | 96,04 | 95,37 | 95,74 | 96,03 | 94,79 | -0,67 | 0,37 | 0,28 | -1,24 |
| 2. Дохід від реалізації товарів | 3,83 | 4,33 | 4,07 | 3,56 | 4,32 | 0,50 | -0,26 | -0,50 | 0,76 |
| 3. Дохід від надання послуг | 0,13 | 0,30 | 0,19 | 0,41 | 0,89 | 0,17 | -0,11 | 0,22 | 0,48 |
| Всього доходів | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 0 | 0 | 0 | 0 |

Таблиця 2.4 – Дохід від реалізації на національному і закордонних ринках, тис. грн.

| Найменування | 2019 р. | 2020 р. | 2021 р. | 2022 р. | 2023 р. | Відхилення (+/-) | | | |
|--|---------|---------|---------|---------|---------|------------------|---------------|---------------|---------------|
| | | | | | | 2020р./2019р. | 2021р./2020р. | 2022р./2021р. | 2023р./2022р. |
| 1. Дохід від реалізації на національному ринку | 2484865 | 2452305 | 3537265 | 2928250 | 3342554 | -32560 | 1084960 | -609015 | 414304 |
| 2. Дохід від експортних операцій | 586016 | 900883 | 1025628 | 893485 | 1462702 | 314867 | 124745 | -132143 | 569217 |
| Всього доходів | 3070881 | 3353188 | 4562893 | 3821735 | 4805256 | 282307 | 1209705 | -741158 | 983521 |

Таблиця 2.5 – Структура доходу від реалізації на національному і закордонних ринках, %

| Найменування | 2019 р. | 2020 р. | 2021 р. | 2022 р. | 2023 р. | Відхилення (+/-) | | | |
|--|---------|---------|---------|---------|---------|------------------|---------------|---------------|---------------|
| | | | | | | 2020р./2019р. | 2021р./2020р. | 2022р./2021р. | 2023р./2022р. |
| 1. Дохід від реалізації на націон. ринку | 80,92 | 73,13 | 77,52 | 76,62 | 69,56 | -7,79 | 4,39 | -0,90 | -7,06 |
| 2. Дохід від експортних операцій | 19,08 | 26,87 | 22,48 | 23,38 | 30,44 | 7,79 | -4,39 | 0,90 | 7,06 |
| Всього доходів | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 0 | 0 | 0 | 0 |

Таблиця 2.6 – Інші операційні доходи, тис. грн.

| Найменування | 2019 р. | 2020 р. | 2021 р. | 2022 р. | 2023 р. | Відхилення | | | |
|--|---------|---------|---------|---------|---------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| | | | | | | 2020р. від 2019р. | 2021р. від 2020р. | 2022р. від 2021р. | 2023р. від 2022р. |
| 1. Списання безнадійної кредиторської заборгованості | 18856 | 369 | 6275 | 54500 | 29727 | -18487 | 5906 | 48225 | -24773 |
| 2. Дохід від реалізації зразків та супутньої продукції | 0 | 9773 | 25482 | 4375 | 9979 | 9773 | 15709 | -21107 | 5604 |
| 3. Дохід від отримання відсотків | 839 | 752 | 869 | 2093 | 1098 | -87 | 117 | 1224 | -995 |
| 4. Інші операційні доходи | 64071 | 131876 | 3525 | 3262 | 17039 | 67805 | -128351 | -263 | 13777 |
| Всього інших операційних доходів | 83766 | 142770 | 36151 | 64230 | 57843 | 59004 | -106619 | 28079 | -6387 |

Таблиця 2.7 – Структура інших операційних доходів, %

| Найменування | 2019 р. | 2020 р. | 2021 р. | 2022 р. | 2023 р. | Відхилення | | | |
|--|---------|---------|---------|---------|---------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| | | | | | | 2020р. від 2019р. | 2021р. від 2020р. | 2022р. від 2021р. | 2023р. від 2022р. |
| 1. Списання безнадійної кредиторської заборгованості | 22,51 | 0,26 | 17,36 | 84,85 | 51,39 | -22,25 | 17,10 | 67,49 | -33,46 |
| 2. Дохід від реалізації зразків та супутньої продукції | 0,00 | 6,84 | 70,49 | 6,81 | 17,25 | 6,84 | 63,65 | -63,68 | 10,44 |
| 3. Дохід від отримання відсотків | 1,00 | 0,53 | 2,40 | 3,26 | 1,90 | -0,47 | 1,87 | 0,86 | -1,36 |
| 4. Інші операційні доходи | 76,49 | 92,37 | 9,75 | 5,08 | 29,46 | 15,88 | -82,62 | -4,67 | 24,38 |
| Всього інших операційних доходів | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 0 | 0 | 0 | 0 |

Частка доходу від реалізації продукції на національному ринку зменшилася з 80,92 % у 2019 р. до 73,13 % у 2020 р., підвищилася до 77,52 % у 2021 р. та знизилася до 69,56 % у 2023 р., відповідно частка доходу від експортних операцій у 2020 р. зросла на 7,79 %, у 2021 р. зменшилася на 4,39 % і у 2022 р. збільшилася на 0,90 % та у 2023 р. зросла на 7,06 %.

Інші операційні доходи у 2020 р. зросли на 59004 тис. грн., у 2021 р. зменшилися на 106619 тис. грн., у 2022 р. збільшилися на 28079 тис. грн., у 2023 р. зменшилися на 6387 тис. грн. У 2021 р. найбільшу величину в їх складі мав дохід від реалізації зразків та супутньої продукції (25482 тис. грн.), частка цієї складової становила 70,49%. У 2022-2023 рр. найбільшу величину в їх складі мало списання безнадійної кредиторської заборгованості, рівень цієї складової становив 29727 тис. грн. у 2023 р., частка складала 51,39 %.

2.3 Аналіз витрат підприємства

Для отримання прибутку підприємство повинно дбати не тільки про отримання високих доходів, а й про зниження витрат виробничої, збутової та інших видів діяльності. Так валовий прибуток підприємства – це різниця доходу і виробничої собівартості продукції. Аналіз динаміки складових виробничої собівартості реалізованої продукції ТОВ «Юрія-Фарм» наведено у таблиці 2.8, аналіз її структури – у таблиці 2.9. Аналіз складу і динаміки витрат з продажу та реалізації наведено у таблиці 2.10, аналіз їх структури – у таблиці 2.11. Виробнича собівартість реалізованої продукції зменшувалася у 2020 р. на 12916 тис. грн. і у 2022 р. на 6444 тис. грн., зростала у 2021 р. на 362375 тис. грн. та у 2023 р. на 256689 тис. грн. Найбільша складова виробничої собівартості – це витрати на сировину, які збільшувалися у 2020 р. на 36485 тис. грн. і в 2021 р. – на 103310 тис. грн. та зменшувалися у 2022 р. на 132386 тис. грн. і зростали у 2023 р. на 349886 тис. грн. Питома вага витрат на сировину у 2020 р. зросла на 3,43 %, а у 2021 р. і в 2022 р. зменшилася на 6,86 % і на 7,9 % відповідно та зросла у 2023 р. на 12,43 % і складала 57,22 %.

Таблиця 2.8 – Аналіз виробничої собівартості реалізованої продукції, тис. грн.

| Найменування | 2019 р. | 2020 р. | 2021 р. | 2022 р. | 2023 р. | Відхилення | | | |
|--|---------|---------|---------|---------|---------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| | | | | | | 2020р. від 2019р. | 2021р. від 2020р. | 2022р. від 2021р. | 2023р. від 2022р. |
| 1. Сировина | 724419 | 760904 | 864214 | 731828 | 1081714 | 36485 | 103310 | -132386 | 349886 |
| 2. Оплата праці працівникам | 239913 | 181833 | 258892 | 275687 | 331624 | -58080 | 77059 | 16795 | 55937 |
| 3. Резерв на знецінення запасів | 47815 | 91601 | 21785 | 177467 | -14942 | 43786 | -69816 | 155682 | -192409 |
| 4. Амортизація | 93155 | 38765 | 129967 | 152918 | 131734 | 12240 | 91202 | 22951 | -21184 |
| 5. Комунальні послуги | 27747 | 29921 | 108093 | 123448 | 134730 | 2174 | 78172 | 15355 | 11282 |
| 6. Собівартість реалізов. товарів | 150798 | 102760 | 158785 | 108317 | 116797 | -48038 | 56025 | -50468 | 8480 |
| 7. Обслуговування та модернізація обладнання | 30437 | 22864 | 18585 | 23548 | 42006 | -7573 | -4279 | 4963 | 18458 |
| 8. Допоміжна сировина | 0 | 18997 | 25984 | 19208 | 45052 | 18997 | 6987 | -6776 | 25844 |
| 9. Роялті | 20872 | 17939 | 36312 | 0 | 0 | -2933 | 18373 | -36312 | 0 |
| 10. Надання послуг | 11291 | 4560 | 11656 | 12705 | 5997 | -6731 | 7096 | 1049 | -6708 |
| 11. Малоцінні та швидкозношувані предмети | 16858 | 1826 | 5070 | 4397 | 4499 | -6032 | 3244 | -673 | 102 |
| 12. Інші витрати | 23082 | 5871 | 873 | 4249 | 11250 | 2789 | -4998 | 3376 | 7001 |
| Всього | 1283378 | 1277841 | 1640216 | 1633772 | 1890461 | -12916 | 362375 | -6444 | 256689 |

Таблиця 2.9 – Структура виробничої собівартості реалізованої продукції, %

| Найменування | 2019 р. | 2020 р. | 2021 р. | 2022 р. | 2023 р. | Відхилення | | | |
|--|---------|---------|---------|---------|---------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| | | | | | | 2020р. від 2019р. | 2021р. від 2020р. | 2022р. від 2021р. | 2023р. від 2022р. |
| 1. Сировина | 56,12 | 59,55 | 52,69 | 44,79 | 57,22 | 3,43 | -6,86 | -7,9 | 12,43 |
| 2. Оплата праці працівникам | 18,59 | 14,23 | 15,79 | 16,87 | 17,54 | -4,36 | 1,56 | 1,08 | 0,67 |
| 3. Резерв на знецінення запасів | 3,7 | 7,17 | 1,33 | 10,86 | -0,79 | 3,47 | -5,84 | 9,53 | -11,65 |
| 4. Амортизація | 2,06 | 3,03 | 7,93 | 9,36 | 6,97 | 0,97 | 4,9 | 1,43 | -2,39 |
| 5. Комунальні послуги | 2,15 | 2,34 | 6,59 | 7,56 | 7,13 | 0,19 | 4,25 | 0,97 | -0,43 |
| 6. Собівартість реалізованих товарів | 11,68 | 8,04 | 9,68 | 6,63 | 6,18 | -3,64 | 1,64 | -3,05 | -0,45 |
| 7. Обслуговування та модернізація обладнання | 2,36 | 1,79 | 1,13 | 1,44 | 2,22 | -0,57 | -0,66 | 0,31 | 0,78 |
| 8. Допоміжна сировина | 0 | 1,49 | 1,58 | 1,18 | 2,38 | 1,49 | 0,09 | -0,4 | 1,20 |
| 9. Роялті | 1,62 | 1,4 | 2,21 | 0 | 0,00 | -0,22 | 0,81 | -2,21 | 0,00 |
| 10. Надання послуг | 0,87 | 0,36 | 0,71 | 0,78 | 0,32 | -0,51 | 0,35 | 0,07 | -0,46 |
| 11. Малоцінні та швидкозношувані предмети | 0,61 | 0,14 | 0,31 | 0,27 | 0,24 | -0,47 | 0,17 | -0,04 | -0,03 |
| 12. Інші витрати | 0,24 | 0,46 | 0,05 | 0,26 | 0,59 | 0,22 | -0,41 | 0,21 | 0,33 |
| Всього | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 0 | 0 | 0 | 0 |

Таблиця 2.10 – Аналіз витрат з продажу та реалізації, тис. грн.

| Найменування | 2019 р. | 2020 р. | 2021 р. | 2022 р. | 2023 р. | Відхилення | | | |
|--|---------|---------|---------|---------|---------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| | | | | | | 2020р. від 2019р. | 2021р. від 2020р. | 2022р. від 2021р. | 2023р. від 2022р. |
| 1. Витрати на утримання персоналу | 330922 | 283356 | 354432 | 378607 | 568828 | -47566 | 71076 | 24175 | 190221 |
| 2. Реклама та маркетинг | 112700 | 151227 | 216667 | 129792 | 326348 | 38527 | 65440 | -86875 | 196556 |
| 3. Амортизація | 36220 | 39177 | 47686 | 95660 | 81663 | 2957 | 8509 | 47974 | -13997 |
| 4. Роялті | 0 | 0 | 0 | 49891 | 41456 | 0 | 0 | 49891 | -8435 |
| 5. Транспортні витрати | 32129 | 29448 | 26325 | 48104 | 58359 | -2681 | -3123 | 21779 | 10255 |
| 6. Паливо та інші мастильні матеріали | 16335 | 11216 | 13465 | 18810 | 21201 | -5119 | 2249 | 5345 | 2391 |
| 7. Інформаційні послуги | 0 | 8 | 24129 | 7414 | 721 | 8 | 24121 | -16715 | -6693 |
| 8. Технічне обслуговування | 5669 | 7747 | 9415 | 5586 | 10996 | 2078 | 1668 | -3829 | 5410 |
| 9. Страхування | 71064 | 17922 | 17671 | 3615 | 3970 | -53142 | -251 | -14056 | 355 |
| 10. Відрядження | 10020 | 3520 | 5362 | 3142 | 7533 | -6500 | 1842 | -2220 | 4391 |
| 11. Комунальні послуги та електроенергія | 2204 | 2486 | 3057 | 3094 | 3900 | 282 | 571 | 37 | 806 |
| 12. Консультаційні послуги | 0 | 0 | 9040 | 2399 | 8055 | 0 | 9040 | -6641 | 5656 |
| 13. Інші витрати з продажу та реалізації | 32704 | 22135 | 25918 | 31344 | 48821 | -10569 | 3783 | 5426 | 17477 |
| Всього | 649967 | 568242 | 753167 | 777458 | 1181851 | -81725 | 184925 | 24291 | 404393 |

Таблиця 2.11 – Структура витрат з продажу та реалізації, %

| Найменування | 2019 р. | 2020 р. | 2021 р. | 2022 р. | 2023 р. | Відхилення | | | |
|--|---------|---------|---------|---------|---------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| | | | | | | 2020р. від 2019р. | 2021р. від 2020р. | 2022р. від 2021р. | 2023р. від 2022р. |
| 1. Витрати на утримання персоналу | 50,92 | 49,87 | 47,06 | 48,70 | 48,13 | -1,05 | -2,81 | 1,64 | -0,57 |
| 2. Реклама та маркетинг | 17,34 | 26,61 | 28,77 | 16,69 | 27,61 | 9,27 | 2,16 | -12,08 | 10,92 |
| 3. Амортизація | 5,57 | 6,9 | 6,33 | 12,30 | 6,91 | 1,33 | -0,57 | 5,97 | -5,39 |
| 4. Роялті | 0 | 0 | 0 | 6,42 | 3,51 | 0 | 0 | 6,42 | -2,91 |
| 5. Транспортні витрати | 4,95 | 5,18 | 3,49 | 6,19 | 4,94 | 0,23 | -1,69 | 2,7 | -1,25 |
| 6. Паливо та інші мастильні матеріали | 2,51 | 1,97 | 1,79 | 2,42 | 1,79 | -0,54 | -0,18 | 0,63 | -0,63 |
| 7. Інформаційні послуги | 0,00 | 0,00 | 3,20 | 0,95 | 0,06 | 0 | 3,2 | -2,25 | -0,89 |
| 8. Технічне обслуговування | 0,87 | 1,36 | 1,25 | 0,72 | 0,93 | 0,49 | -0,11 | -0,53 | 0,21 |
| 9. Страхування | 10,93 | 3,15 | 2,35 | 0,47 | 0,34 | -7,78 | -0,8 | -1,88 | -0,13 |
| 10. Відрядження | 1,54 | 0,62 | 0,71 | 0,40 | 0,64 | -0,92 | 0,09 | -0,31 | 0,24 |
| 11. Комунальні послуги та електроенергія | 0,34 | 0,44 | 0,41 | 0,40 | 0,33 | 0,1 | -0,03 | -0,01 | -0,07 |
| 12. Консультаційні послуги | 0,00 | 0,00 | 1,20 | 0,31 | 0,68 | 0 | 1,2 | -0,89 | 0,37 |
| 13. Інші витрати з продажу та реалізації | 5,03 | 3,90 | 3,44 | 4,03 | 4,13 | -1,13 | -0,46 | 0,59 | 0,1 |
| Всього | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 0 | 0 | 0 | 0 |

Витрати на оплату праці зменшилися у 2020 р. на 58080 тис. грн., у 2021 р., в 2022 р. і у 2023 р. зросли на 77059 тис. грн., на 16795 тис. грн. та на 55937 тис. грн. відповідно. Питома вага витрат на оплату праці у 2020 р. зменшилася на 4,36 %, а у 2021 р., в 2022 р. і у 2023 р. зросла на 1,56 %, на 1,08 % і на 0,67 % відповідно.

До складу витрат підприємства крім собівартості продукції відносяться витрати з продажу та реалізації, адміністративні витрати, інші операційні витрати, витрати на дослідження та розробку, фінансові витрати.

Витрати з продажу та реалізації у 2020 р. зменшилися на 81725 тис. грн., у 2021 р. і в 2022 р. зростали на 184925 тис. грн. і на 24291 тис. грн. та суттєво зросли у 2023 р. на 404393 тис. грн. Найбільша складова витрат з продажу та реалізації – це витрати на утримання персоналу, які зменшилися у 2020 р. на 47566 тис. грн., а в 2021 р., в 2022 р. і у 2023 р. зростали на 71076 тис. грн., на 24175 тис. грн. і на 190221 тис. грн. відповідно. Їх питома вага у 2020 р. і в 2021 р. зменшувалася на 1,05 % і на 2,81 % відповідно, а у 2022 р. зросла на 1,64 %, у 2023 р. зменшилася на 0,57 %. Витрати на рекламу та маркетинг збільшувалися у 2020 р. і в 2021 р. на 38527 тис. грн. і на 65440 тис. грн., а в 2022 р. зменшилися на 86875 тис. грн., у 2023 р. зросли на 196556 тис. грн. Їх питома вага у 2020 р. і в 2021 р. збільшилася на 9,27 % і на 2,16 % відповідно, а у 2022 р. зменшилася на 12,08 %, у 2023 р. зросла на 10,92 %.

Адміністративні витрати наведені у таблиці 2.12, їх структура – у таблиці 2.13. Операційні витрати наведені у таблиці 2.14, їх структура – у таблиці 2.15.

Адміністративні витрати у 2020 р. і в 2021 р. збільшувалися на 65727 тис. грн. і на 13546 тис. грн. відповідно, а у 2022 р. зменшилися на 75567 тис. грн., у 2023 р. зросли на 57467 тис. грн. Найбільша складова адміністративних витрат – це витрати на утримання персоналу, які збільшилися у 2020 р. на 65094 тис. грн., а в 2021 р. і в 2022 р. зменшувалися на 31191 тис. грн. і на 9595 тис. грн. відповідно, у 2023 р. зросли на 23259 тис. грн.

Таблиця 2.12 – Аналіз адміністративних витрат, тис. грн.

| Найменування | 2019 р. | 2020 р. | 2021 р. | 2022 р. | 2023 р. | Відхилення | | | |
|---|---------|---------|---------|---------|---------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| | | | | | | 2020р. від 2019р. | 2021р. від 2020р. | 2022р. від 2021р. | 2023р. від 2022р. |
| 1. Витрати на утримання персоналу | 196648 | 261742 | 230551 | 220956 | 244215 | 65094 | -31191 | -9595 | 23259 |
| 2. ІТ послуги | 21483 | 22367 | 31857 | 25771 | 30683 | 884 | 9490 | -6086 | 4912 |
| 3. Амортизація | 36245 | 40126 | 64157 | 24392 | 27862 | 3881 | 24031 | -39765 | 3470 |
| 4. Консультаційні послуги | 15182 | 9658 | 20719 | 12462 | 17414 | -5524 | 11061 | -8257 | 4952 |
| 5. Витрати на ліцензію та перереєстрацію | 11219 | 7938 | 10780 | 10333 | 12871 | -3281 | 2842 | -447 | 2538 |
| 6. Харчування | 3462 | 4239 | 11529 | 5763 | 6593 | 777 | 7290 | -5766 | 830 |
| 7. Охорона об'єктів | 2848 | 3201 | 4109 | 4831 | 5116 | 353 | 908 | 722 | 285 |
| 8. Обслуговування техніки і обладнання | 2356 | 2573 | 2805 | 2662 | 4507 | 217 | 232 | -143 | 1845 |
| 9. Амортизація нематеріальних активів | 906 | 1365 | 1503 | 2299 | 4166 | 459 | 138 | 796 | 1867 |
| 10. Банківські витрати | 6574 | 3764 | 1878 | 1610 | 2222 | -2810 | -1886 | -268 | 612 |
| 11. Канцтовари, господарські товари та друк | 2526 | 10907 | 6631 | 1561 | 2736 | 8381 | -4276 | -5070 | 1175 |
| 12. Відрядження | 4982 | 1683 | 2024 | 1508 | 4868 | -3299 | 341 | -516 | 3360 |
| 13. Інші адміністративні витрати | 23925 | 24520 | 19086 | 17914 | 26276 | 595 | -5434 | -1172 | 8362 |
| Всього | 328356 | 394083 | 407629 | 332062 | 389529 | 65727 | 13546 | -75567 | 57467 |

Таблиця 2.13 – Структура адміністративних витрат, %

| Найменування | 2019 р. | 2020 р. | 2021 р. | 2022 р. | 2023 р. | Відхилення | | | |
|---|---------|---------|---------|---------|---------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| | | | | | | 2020р. від 2019р. | 2021р. від 2020р. | 2022р. від 2021р. | 2023р. від 2022р. |
| 1. Витрати на утримання персоналу | 59,89 | 66,42 | 56,56 | 66,54 | 62,70 | 6,53 | -9,86 | 9,98 | -3,84 |
| 2. ІТ послуги | 6,54 | 5,68 | 7,81 | 7,76 | 7,88 | -0,86 | 2,13 | -0,05 | 0,12 |
| 3. Амортизація | 11,04 | 10,18 | 15,74 | 7,35 | 7,15 | -0,86 | 5,56 | -8,39 | -0,2 |
| 4. Консультаційні послуги | 4,62 | 2,45 | 5,08 | 3,75 | 4,47 | -2,17 | 2,63 | -1,33 | 0,72 |
| 5. Витрати на ліцензію та перереєстрацію | 3,42 | 2,01 | 2,64 | 3,11 | 3,30 | -1,41 | 0,63 | 0,47 | 0,19 |
| 6. Харчування | 1,05 | 1,08 | 2,83 | 1,74 | 1,69 | 0,03 | 1,75 | -1,09 | -0,05 |
| 7. Охорона об'єктів | 0,87 | 0,81 | 1,01 | 1,46 | 1,31 | -0,06 | 0,2 | 0,45 | -0,15 |
| 8. Обслуговування техніки і обладнання | 0,72 | 0,65 | 0,69 | 0,8 | 1,16 | -0,07 | 0,04 | 0,11 | 0,36 |
| 9. Амортизація нематеріальних активів | 0,27 | 0,35 | 0,37 | 0,69 | 1,07 | 0,08 | 0,02 | 0,32 | 0,38 |
| 10. Банківські витрати | 2 | 0,95 | 0,46 | 0,49 | 0,57 | -1,05 | -0,49 | 0,03 | 0,08 |
| 11. Канцтовари, господарські товари та друк | 0,77 | 2,77 | 1,63 | 0,47 | 0,70 | 2 | -1,14 | -1,16 | 0,23 |
| 12. Відрядження | 1,52 | 0,43 | 0,5 | 0,45 | 1,25 | -1,09 | 0,07 | -0,05 | 0,8 |
| 13. Інші адміністративні витрати | 7,29 | 6,22 | 4,68 | 5,39 | 6,75 | -1,07 | -1,54 | 0,71 | 1,36 |
| Всього | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 0 | 0 | 0 | 0 |

Таблиця 2.14 – Аналіз інших операційних витрат, тис. грн.

| Найменування | 2019 р. | 2020 р. | 2021 р. | 2022 р. | 2023 р. | Відхилення | | | |
|--|---------|---------|---------|---------|---------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| | | | | | | 2020р. від 2019р. | 2021р. від 2020р. | 2022р. від 2021р. | 2023р. від 2022р. |
| 1. Страхування | 60205 | 205634 | 103710 | 80763 | 127128 | 145429 | -101924 | -22947 | 46365 |
| 2. Витрати на створення резерву премій | 0 | 73971 | 119436 | 75032 | 148805 | 73971 | 45465 | -44404 | 73773 |
| 3. Амортизація | 210 | 0 | 909 | 17364 | 12691 | -210 | 909 | 16455 | -4673 |
| 4. Витрати на створення очікуваних кредитних збитків | 0 | 1826 | 49461 | 16812 | 0 | 1826 | 47635 | -32649 | -16812 |
| 5. Компенсація збутових витрат | 0 | 0 | 0 | 11057 | 137514 | 0 | 0 | 11057 | 126457 |
| 6. Благодійна діяльність та пожертви | 29249 | 9362 | 8881 | 10407 | 22586 | -19887 | -481 | 1526 | 12179 |
| 7. Списання податкового кредиту | 7641 | 15568 | 12697 | 5763 | 338 | 7927 | -2871 | -6934 | -5425 |
| 8. Утилізація відходів | 1510 | 2449 | 1343 | 909 | 0 | 939 | -1106 | -434 | -909 |
| 9. Інші операційні витрати | 96298 | 9111 | 14485 | 22314 | 42941 | -87187 | 5374 | 7829 | 20627 |
| Всього | 195113 | 317921 | 310922 | 240421 | 492003 | 122808 | -6999 | -70501 | 251582 |

Таблиця 2.15 – Структура інших операційних витрат, %

| Найменування | 2019 р. | 2020 р. | 2021 р. | 2022 р. | 2023 р. | Відхилення | | | |
|--|---------|---------|---------|---------|---------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| | | | | | | 2020р. від 2019р. | 2021р. від 2020р. | 2022р. від 2021р. | 2023р. від 2022р. |
| 1. Страхування | 30,86 | 64,68 | 33,36 | 33,59 | 25,84 | 33,82 | -31,32 | 0,23 | -7,75 |
| 2. Витрати на створення резерву премій | 0,00 | 23,27 | 38,41 | 31,21 | 30,24 | 23,27 | 15,14 | -7,20 | -0,97 |
| 3. Амортизація | 0,11 | 0,00 | 0,29 | 7,22 | 2,58 | -0,11 | 0,29 | 6,93 | -4,64 |
| 4. Витрати на створення очікуваних кредитних збитків | 0,00 | 0,57 | 15,91 | 6,99 | 0,00 | 0,57 | 15,34 | -8,92 | -6,99 |
| 5. Компенсація збутових витрат | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 4,60 | 27,95 | 0,00 | 0,00 | 4,60 | 23,35 |
| 6. Благодійна діяльність та пожертви | 14,99 | 2,94 | 2,86 | 4,33 | 4,59 | -12,05 | -0,08 | 1,47 | 0,26 |
| 7. Списання податкового кредиту | 3,92 | 4,90 | 4,08 | 2,40 | 0,07 | 0,98 | -0,82 | -1,68 | -2,33 |
| 8. Утилізація відходів | 0,77 | 0,77 | 0,43 | 0,38 | 0,00 | 0,00 | -0,34 | -0,05 | -0,38 |
| 9. Інші операційні витрати | 49,35 | 2,87 | 4,66 | 9,28 | 8,73 | -46,48 | 1,79 | 4,62 | -0,55 |
| Всього | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 0 | 0 | 0 | 0 |

Питома вага витрат на утримання персоналу підвищувалася у 2020 р. і в 2022 р. на 6,53 % і на 9,98 % відповідно, а у 2021 р. зменшувалася на 9,86 % і у 2023 р. на 3,84 %. Амортизація збільшувалася у 2020 р. і в 2021 р. на 388 тис. грн. і на 24031 тис. грн. відповідно, а в 2022 р. зменшилися на 39765 тис. грн., у 2023 р. зросла на 3470 тис. грн. Питома вага амортизації у 2020 р., 2022 р. і у 2023 р. зменшувалася на 0,86 %, на 8,39 % і на 0,2 % відповідно, а у 2021 р. зростала на 5,56 %.

Інші операційні витрати у 2020 р. збільшувалися на 122808 тис. грн., а у 2021 р. і у 2022 р. зменшувалися на 6999 тис. грн. і на 70501 тис. грн. відповідно, у 2023 р. зросли на 251582 тис. грн. Найбільша складова інших операційних витрат – це витрати на страхування, які збільшилися у 2020 р. на 145429 тис. грн., а в 2021 р. і в 2022 р. зменшувалися на 101924 тис. грн. і на 22947 тис. грн. відповідно, у 2023 р. зросли на 46365 тис. грн. Питома вага витрат на страхування підвищувалася у 2020 р. і в 2022 р. на 33,82 % і на 0,23 % відповідно, а у 2021 р. і у 2023 р. зменшувалася на 31,32 % і на 7,75 %.

Витрати на дослідження та розробку наведено у таблиці 2.16, аналіз їх структури – у таблиці 2.17. Аналіз складу і динаміки фінансових витрат наведено у таблиці 2.18 аналіз їх структури – у таблиці 2.19.

Витрати на дослідження та розробку збільшувалися у 2020 р. і у 2021 р. на 57178 тис. грн. і на 79418 тис. грн. відповідно., а у 2022 р. зменшилися на 4197 тис. грн., у 2023 р. зросли на 31832 тис. грн. Найбільша складова витрат на дослідження та розробку – це витрати на утримання персоналу, які щорічно збільшувалися протягом останніх 4-х років. Питома вага витрат на утримання персоналу щорічно збільшувалася на 33,19 %, 7,49 % і 11,46 % відповідно, у 2023 р. зменшилася на 3,32 %. Витрати на експертні послуги збільшувалася у 2020 р. і в 2021 р. на 29383 тис. грн. і на 40552 тис. грн. відповідно, а в 2022 р. зменшилися на 45312 тис. грн., у 2023 р. зросли на 16066 тис. грн. Питома вага витрат на експертні послуги у 2020 р. і в 2021 р. збільшувалася на 9,09 % і на 2,57 % відповідно, а у 2022 р. зменшилася на 25,48 %, у 2023 р. зросла на 4,41 %.

Таблиця 2.16 – Аналіз витрат на дослідження та розробку, тис. грн.

| Найменування | 2019 р. | 2020 р. | 2021 р. | 2022 р. | 2023 р. | Відхилення | | | |
|-----------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| | | | | | | 2020р. від 2019р. | 2021р. від 2020р. | 2022р. від 2021р. | 2023р. від 2022р. |
| 1. Витрати на утримання персоналу | 0 | 31433 | 70832 | 88597 | 98501 | 31433 | 39399 | 17765 | 9904 |
| 2. Експертні послуги | 13639 | 43022 | 83574 | 38262 | 54328 | 29383 | 40552 | -45312 | 16066 |
| 3. Витратні матеріали | 18206 | 3294 | 4180 | 24275 | 27296 | -14912 | 886 | 20095 | 3021 |
| 4. Знос основних засобів | 0 | 14957 | 11489 | 16726 | 18586 | 14957 | -3468 | 5237 | 1860 |
| 5. Відрядження | 0 | 1107 | 2093 | 0 | 0 | 1107 | 986 | -2093 | 0 |
| 6. Інші витрати | 5684 | 894 | 1957 | 2068 | 3049 | -4790 | 1063 | 111 | 981 |
| Всього | 37529 | 94707 | 174125 | 169928 | 201760 | 57178 | 79418 | -4197 | 31832 |

Таблиця 2.17 – Структура витрат на дослідження та розробку, %

| Найменування | 2019 р. | 2020 р. | 2021 р. | 2022 р. | 2023 р. | Відхилення | | | |
|-----------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| | | | | | | 2020р. від 2019р. | 2021р. від 2020р. | 2022р. від 2021р. | 2023р. від 2022р. |
| 1. Витрати на утримання персоналу | 0 | 33,19 | 40,68 | 52,14 | 48,82 | 33,19 | 7,49 | 11,46 | -3,32 |
| 2. Експертні послуги | 36,34 | 45,43 | 48 | 22,52 | 26,93 | 9,09 | 2,57 | -25,48 | 4,41 |
| 3. Витратні матеріали | 48,51 | 3,48 | 2,4 | 14,28 | 13,53 | -45,03 | -1,08 | 11,88 | -0,75 |
| 4. Знос основних засобів | 0 | 15,79 | 6,6 | 9,84 | 9,21 | 15,79 | -9,19 | 3,24 | -0,63 |
| 5. Відрядження | 0 | 1,17 | 1,2 | 0 | 0 | 1,17 | 0,03 | -1,2 | 0 |
| 6. Інші витрати | 15,15 | 0,94 | 1,12 | 1,22 | 1,51 | -14,21 | 0,18 | 0,1 | 0,29 |
| Всього | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 0 | 0 | 0 | 0 |

Таблиця 2.18 – Аналіз фінансових витрат, тис. грн.

| Найменування | 2019 р. | 2020 р. | 2021 р. | 2022 р. | 2023 р. | Відхилення | | | |
|--------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| | | | | | | 2020р. від 2019р. | 2021р. від 2020р. | 2022р. від 2021р. | 2023р. від 2022р. |
| 1. Витрати з фінансової оренди | 9999 | 13860 | 26597 | 59629 | 84906 | 3861 | 12737 | 33032 | 25277 |
| 2. Фінансові гарантії | 33960 | 294 | 119494 | 53067 | 37007 | -33666 | 119200 | -66427 | -16060 |
| 3. Відсотки за кредит | 1230 | 9799 | 19800 | 21107 | 5787 | 8569 | 10001 | 1307 | -15320 |
| 4. Порука | 0 | 7748 | 16990 | 16804 | 8480 | 7748 | 9242 | -186 | -8324 |
| Всього | 45189 | 31701 | 182881 | 150607 | 136180 | -13488 | 151180 | -32274 | -14427 |

Таблиця 2.19 – Структура фінансових витрат, %

| Найменування | 2019 р. | 2020 р. | 2021 р. | 2022 р. | 2023 р. | Відхилення | | | |
|--------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| | | | | | | 2020р. від 2019р. | 2021р. від 2020р. | 2022р. від 2021р. | 2023р. від 2022р. |
| 1. Витрати з фінансової оренди | 22,13 | 43,72 | 14,54 | 39,59 | 62,35 | 21,59 | -29,18 | 25,05 | 22,76 |
| 2. Фінансові гарантії | 75,15 | 0,93 | 65,34 | 35,24 | 27,17 | -74,22 | 64,41 | -30,10 | -8,07 |
| 3. Відсотки за кредит | 2,72 | 30,91 | 10,83 | 14,01 | 4,25 | 28,19 | -20,08 | 3,19 | -9,76 |
| 4. Порука | 0,00 | 24,44 | 9,29 | 11,16 | 6,23 | 24,44 | -15,15 | 1,87 | -4,93 |
| Всього | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 0 | 0 | 0 | 0 |

Фінансові витрати зменшувалися у 2020 р., у 2022 р., у 2023 р. на 13488 тис. грн., на 32274 тис. грн. і на 14427 відповідно., а у 2022 р. збільшилися на 151180 тис. грн. Найбільша складова фінансових витрат – це були до 2022 р. фінансові гарантії, а у 2022-2023 рр. – витрати з фінансової оренди. Витрати з фінансової оренди щорічно збільшувалися протягом останніх 4-х років: на 3861 тис. грн., 12737 тис. грн., 33032 тис. грн. і на 25277 тис. грн. відповідно. Питома вага витрат з фінансової оренди збільшувалася у 2020 р., в 2022 р. і у 2023 р. на 21,59 %, на 25,05 % і на 22,76% відповідно, а у 2021 зменшувалася на 29,18 %. Фінансові гарантії зменшувалися у 2020 р., у 2022 р. і у 2023 р. на 33666 тис. грн., на 66427 тис. грн. і на 16060 тис. грн. відповідно, а в 2021 р. збільшувалися на 119200 тис. грн. Питома вага фінансових гарантій у 2020 р., в 2022 р. і у 2023 р. зменшувалася на 74,22 %, на 30,10 % і на 8,07 % відповідно, а у 2021 р. збільшилася на 64,41 %.

2.4 Аналіз основних економічних показників діяльності підприємства

Економічні показники діяльності підприємства представлені доходами, витратами та прибутками, аналіз яких здійснено на основі звіту про прибутки та збитки ТОВ «Юрія-Фарм» (табл. 2.20), і відносними показниками прибутковості (рентабельності) та ефективності використання ресурсів підприємства, аналіз яких здійснено і надано у таблиці 2.21. Аналіз основних показників ефективності діяльності підприємства є підставою для прийняття управлінських рішень щодо збільшення виробничих потужностей, розширення виробництва, використання резервів зниження витрат і економії ресурсів, удосконалення роботи організації.

Основний фінансовий результат діяльності підприємства – це прибуток за рік, який у 2020 р. і в 2021 р. збільшувався на 35,23 % і на 28,72 % відповідно, а у 2022 р. і у 2023 р. зменшувався на 17,35 % і на 21,76 % відповідно.

Таблиця 2.20 – Аналіз звіту про прибутки та збитки, тис. грн.

| Показники | 2019 р. | 2020 р. | Відхилення | | 2021 р. | Відхилення | | 2022 р. | Відхилення | | 2023 р. | Відхилення | |
|--|---------|---------|------------|---------|---------|------------|----------|---------|------------|----------|---------|------------|----------|
| | | | абс. | відн.,% | | абс. | відн., % | | абс. | відн., % | | абс. | відн., % |
| Дохід | 3070881 | 3353188 | 282307 | 9,19 | 4562893 | 1209705 | 36,08 | 3821735 | -741158 | -16,24 | 4805256 | 983521 | 25,73 |
| Собівартість | 1290757 | 1277841 | -12916 | -1,00 | 1640216 | 362375 | 28,36 | 1633772 | -6444 | -0,39 | 1890461 | 256689 | 15,71 |
| Валовий прибуток | 1780124 | 2075347 | 295223 | 16,58 | 2922677 | 847330 | 40,83 | 2187963 | -734714 | -25,14 | 2914795 | 726832 | 33,22 |
| Прибуток/збиток від операційної курсової різниці | 12013 | 31052 | 19039 | 158,49 | 69300 | 38248 | 123,17 | 315549 | 246249 | 355,34 | 122772 | -192777 | -61,09 |
| Витрати з продажу та реалізації | 649967 | 568242 | -81725 | -12,57 | 753167 | 184925 | 32,54 | 777458 | 24291 | 3,23 | 1181851 | 404393 | 52,01 |
| Адміністративні витрати | 328356 | 394083 | 65727 | 20,02 | 407629 | 13546 | 3,44 | 332062 | -75567 | -18,54 | 389529 | 57467 | 17,31 |
| Інші операційні витрати | 195113 | 317921 | 122808 | 62,94 | 310922 | -6999 | -2,20 | 240421 | -70501 | -22,67 | 492003 | 251582 | 104,64 |
| Витрати на дослідження та розробку | 37529 | 94707 | 57178 | 152,36 | 174125 | 79418 | 83,86 | 169928 | -4197 | -2,41 | 201760 | 31832 | 18,73 |
| Інші операційні доходи | 83766 | 142770 | 59004 | 70,44 | 36151 | -106619 | -74,68 | 64230 | 28079 | 77,67 | 57843 | -6387 | -9,94 |
| Операційний прибуток | 664938 | 874216 | 209278 | 31,47 | 1243685 | 369469 | 42,26 | 1047873 | -195812 | -15,74 | 830267 | -217606 | -20,77 |
| Дохід від інвестицій | 2351 | 2172 | -179 | -7,61 | 4558 | 2386 | 109,85 | 8711 | 4153 | 91,11 | 10899 | 2188 | 25,12 |
| Фінансові витрати | 45189 | 31701 | -13488 | -29,85 | 182881 | 151180 | 476,89 | 150607 | -32274 | -17,65 | 136180 | -14427 | -9,58 |
| Прибуток до оподаткування | 622100 | 844687 | 222587 | 35,78 | 1065362 | 220675 | 26,13 | 905977 | -159385 | -14,96 | 704986 | -200991 | -22,19 |
| Витрати з податку на прибуток | 114543 | 158296 | 43753 | 38,20 | 181824 | 23528 | 14,86 | 175705 | -6119 | -3,37 | 133641 | -42064 | -23,94 |
| Прибуток за рік | 507557 | 686391 | 178834 | 35,23 | 883538 | 197147 | 28,72 | 730272 | -153266 | -17,35 | 571345 | -158927 | -21,76 |

На таку динаміку річного прибутку вплинуло збільшення доходу у 2020 р. і в 2021 р. на 9,19 % і на 36,08 % відповідно, та зменшення його у 2022 р. на 16,24 % і зростання у 2023 р. на 25,73 %. Позитивним є зменшення собівартості продукції у 2020 р. на 1 %. У 2021 р. собівартість збільшилася на 28,36 % внаслідок зростання обсягів реалізації продукції. Зменшення реалізованої продукції у 2022 р. викликало зниження її собівартості на 0,39 %. Збільшення реалізованої продукції у 2023 р. викликало зростання її собівартості на 15,71 %. Валовий прибуток збільшувався у 2020 р. і в 2021 р. на 16,58 % і на 40,83 % відповідно, а у 2022 р. зменшився на 25,14 %, у 2023 р. зріс на 33,22 %. Операційний прибуток збільшувався у 2020 р. і в 2021 р. на 31,47 % і на 42,26 % відповідно, а у 2022 р. і у 2023 р. зменшувався на 15,74 % і 20,77 % відповідно. Повна собівартість реалізованої продукції у 2020 р. зменшилася на 1,27 %, у 2021 р. збільшилася на 25,04 %, у 2022 р. зменшилася на 2,06 %, у 2023 р. зросла на 26,19 %. Прибуток від реалізації продукції у 2020 р. збільшився на 38,82 %, у 2021 р. зріс на 58,30 %, а у 2022 р. зменшився на 38,79 %, у 2023 р. зріс на 24,57 %.

Динаміка прибутків ТОВ «Юрія-Фарм» представлена на рисунку 2.1.

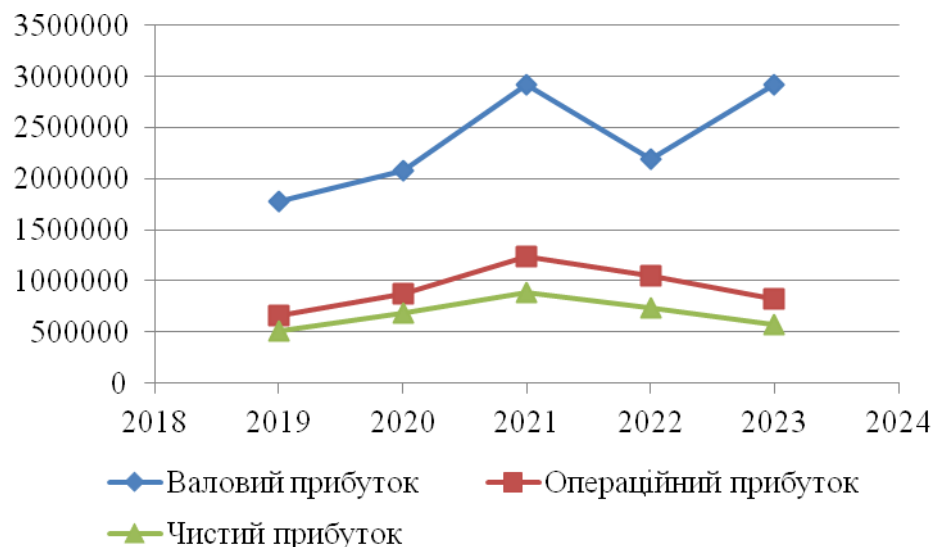


Рисунок 2.1 – Динаміка валового, операційного і чистого прибутку,
тис. грн.

Таблиця 2.21 – Основні економічні показники діяльності підприємства

| Найменування показника | 2019 р. | 2020 р. | Відхил. від попереднього року | | 2021 р. | Відхил. від попереднього року | | 2022 р. | Відхил. від попереднього року | | 2023 р. | Відхил. від попереднього року | |
|---|---------|---------|-------------------------------|--------|---------|-------------------------------|-------|----------|-------------------------------|--------|----------|-------------------------------|--------|
| | | | абс. | % | | абс. | % | | абс. | % | | абс. | % |
| 1. Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн. | 3070881 | 3353188 | 282307 | 9,19 | 4562893 | 1209705 | 36,08 | 3821735 | -741158 | -16,24 | 4805256 | 983521 | 25,73 |
| 2. Собівартість продукції, тис. грн. | 1290757 | 1277841 | -12916 | -1,00 | 1640216 | 362375 | 28,36 | 1633772 | -6444 | -0,39 | 1890461 | 256689 | 15,71 |
| 3. Валовий прибуток, тис. грн. | 1780124 | 2075347 | 295223 | 16,58 | 2922677 | 847330 | 40,83 | 2187963 | -734714 | -25,14 | 2914795 | 726832 | 33,22 |
| 4. Повна собівартість продукції, тис. грн. | 2269080 | 2240166 | -28914 | -1,27 | 2801012 | 560846 | 25,04 | 2743292 | -57720 | -2,06 | 3461841 | 718549 | 26,19 |
| 5. Прибуток від реалізації продукції, тис. грн. | 801801 | 1113022 | 311221 | 38,82 | 1761881 | 648859 | 58,30 | 1078443 | -683438 | -38,79 | 1343415 | 264972 | 24,57 |
| 6. Чистий прибуток, тис. грн. | 507557 | 686391 | 178834 | 35,23 | 883538 | 197147 | 28,72 | 730272 | -153266 | -17,35 | 571345 | -158927 | -21,76 |
| 7. Рентабельність продукції, % | 35,34 | 49,68 | 14,34 | - | 62,9 | 13,22 | - | 39,31 | -23,59 | - | 38,81 | -0,51 | - |
| 8. Середньооблікова чисельність працівників, осіб | 1928 | 1806 | -122 | -6,33 | 1943 | 137 | 7,59 | 1968 | 25 | 1,29 | 1890 | -78 | -3,96 |
| 9. Продуктивність праці, тис. грн./особу | 1592,78 | 1856,69 | 263,91 | 16,57 | 2348,38 | 491,68 | 26,48 | 1941,94 | -406,44 | -17,31 | 2542,46 | 600,52 | 30,92 |
| 10. Середньорічна вартість оборотних активів, тис. грн. | 1406222 | 1914839 | 508617 | 36,17 | 2851521 | 936682 | 48,92 | 3553079 | 701558 | 24,6 | 3926004 | 372925 | 10,50 |
| 11. Коефіцієнт оборотності оборотних активів, обор | 2,184 | 1,751 | -0,433 | -19,81 | 1,600 | -0,151 | -8,62 | 1,076 | -0,524 | -32,78 | 1,224 | 0,148 | 13,79 |
| 12. Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн. | 465247 | 556172 | 90925 | 19,54 | 691854 | 135682 | 24,4 | 696116,5 | 4262,5 | 6,16 | 635548,5 | -60568 | -8,70 |
| 13. Фондовіддача, грн./грн | 6,601 | 6,029 | -0,572 | -8,66 | 6,595 | 0,566 | 9,39 | 5,490 | -1,105 | -16,76 | 7,561 | 2,071 | 37,72 |

Динаміка чистого доходу від реалізації продукції і собівартості реалізованої продукції, які щорічно, крім 2022 р., зростали, представлена на рисунку 2.2.

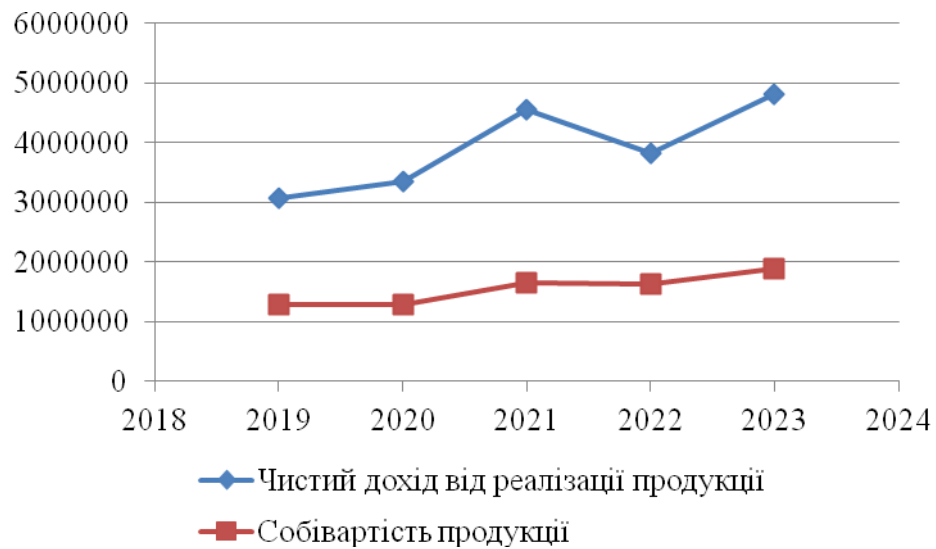


Рисунок 2.2 – Динаміка чистого доходу від реалізації продукції і собівартості реалізованої продукції, тис. грн.

Прибутковість діяльності підприємства демонструє показник рентабельності продукції, розрахований відношенням прибутку від реалізації продукції до повної собівартості реалізованої продукції. Він показує ефективність виробничо-збутової діяльності підприємства. На рисунку 2.3 наведено динаміку рентабельності продукції, яка виявляє в останні 2 роки тенденцію до зниження через зменшення у 2022 р. прибутку від реалізації продукції і підвищення у 2023 р. повної собівартості. Рентабельність продукції збільшилася у 2020 р. на 14,34 %, у 2021 р. – на 13,22 %, а у 2022 р. у зв'язку зі зниженням прибутку від реалізації продукції вона зменшилася на 23,59 %, у 2023 р. у зв'язку зі зростанням собівартості зменшилася 0,51 %. При цьому рівень цього показника у 2023 р. залишився високим (38,81 %), у 2021 р. рівень рентабельності продукції був дуже високим (62,9 %).

Середньооблікова чисельність працівників ТОВ «Юрія-Фарм» зменшувалася у 2020 р. на 122 особи, у 2021 р. і в 2022 р. збільшувалася на 137 осіб і на 25 осіб відповідно, у 2023 р. знизилася на 78 осіб.

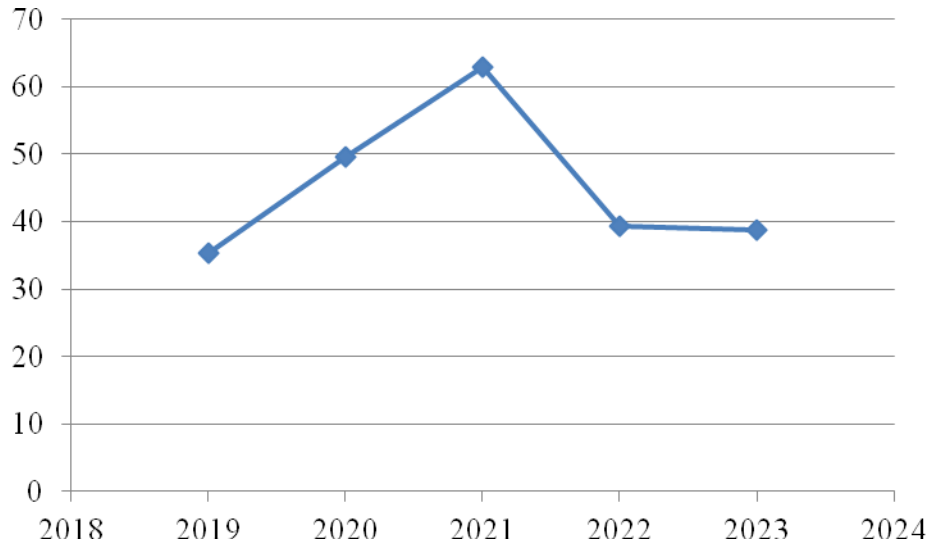


Рисунок 2.3 – Динаміка рентабельності продукції, %

Продуктивність праці зростала у 2020 р. і в 2021 р. на 16,57 % і на 26,48 % відповідно, у 2022 р. знизилася на 17,31 %, у 2023 р. зросла на 30,92 % та склала 2542,46 тис. грн./особу.

Динаміка продуктивності праці корелює з динамікою чистого доходу від реалізації продукції. Динаміка продуктивності праці представлена на рисунку 2.4.

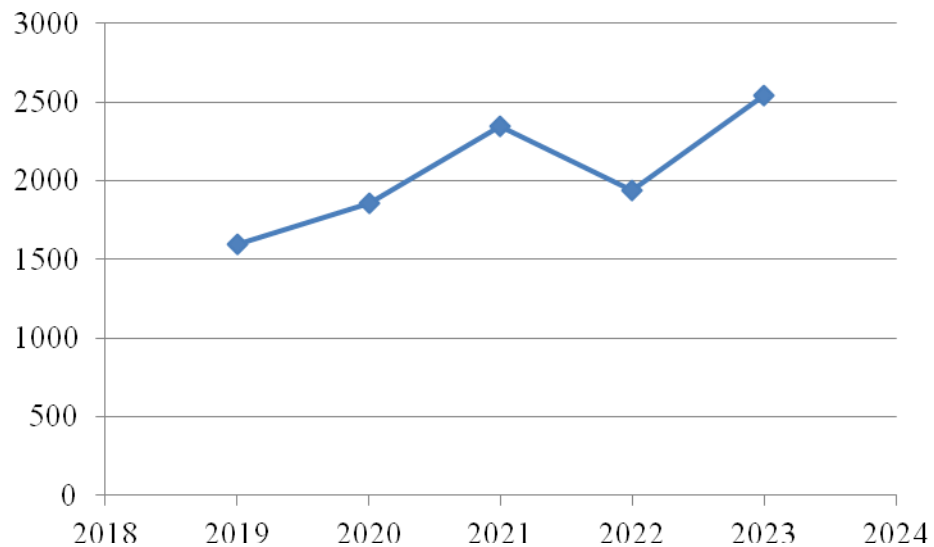


Рисунок 2.4 – Динаміка продуктивності праці, тис. грн./особу

Середньорічна вартість оборотних активів ТОВ «Юрія-Фарм» щорічно зростала, проте коефіцієнт оборотності оборотних активів підприємства щорічно до 2022 р. зменшувався, що свідчить про погіршення ефективності їх використання, а у 2023 р. зріс на 13,79 %. Середньорічна вартість основних засобів підприємства щорічно збільшувалася, але фондвіддача зменшувалася у 2020 р. на 8,66 % внаслідок росту вартості основних засобів та у 2022 р. на 16,76 % внаслідок зниження чистого доходу від реалізації продукції підприємства, у 2021 р. вона підвищувалася на 9,39 % і у 2023 р. на 37,72 % через зростання чистого доходу.

Таким чином, у ТОВ «Юрія-Фарм» у 2022 році погіршилися основні економічні показники діяльності, у 2023 р. підвищилися показники виробничо-збутової діяльності, але при цьому знизився чистий прибуток.

2.5 Оцінка фінансового стану ТОВ «Юрія-Фарм»

Для того, щоб оцінити фінансовий стан підприємства потрібно скористатися даними балансу, який складається з активів і пасивів. Аналіз балансу ТОВ «Юрія-Фарм» надано у таблиці 2.22 (аналіз активів) і таблиці 2.23 (аналіз пасивів). Динаміка валюти балансу представлена на рис. 2.5.

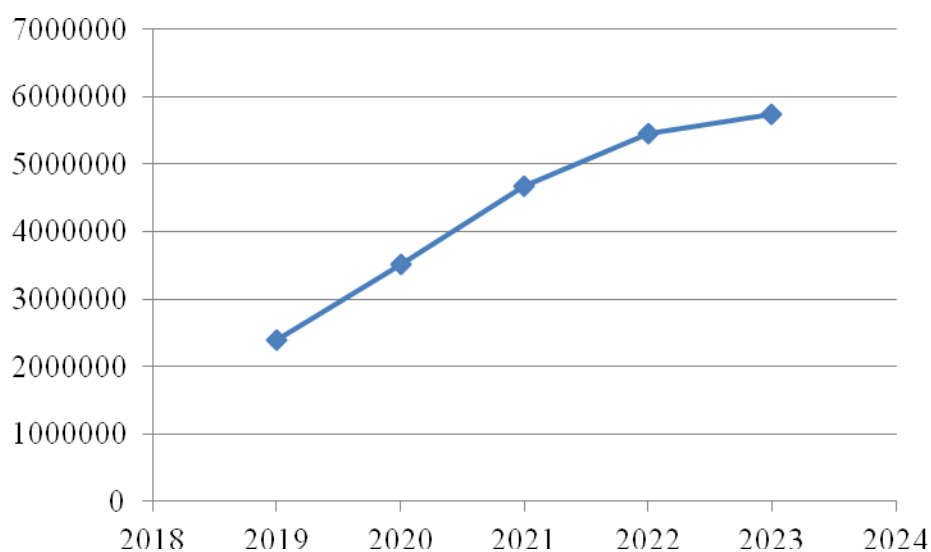


Рисунок 2.5 – Динаміка валюти балансу на кінець року, тис. грн.

Таблиця 2.22 – Аналіз активів на кінець року, тис. грн.

| Активи | 2019 р. | 2020 р. | Відхилення | | 2021 р. | Відхилення | | 2022 р. | Відхилення | | 2023 р. | Відхилення | |
|---|----------------|----------------|----------------|--------------|----------------|----------------|--------------|----------------|---------------|--------------|----------------|---------------|-------------|
| | | | абс. | відн., % | | абс. | відн., % | | абс. | відн., % | | абс. | відн., % |
| I. Необоротні активи | | | | | | | | | | | | | |
| Основні засоби | 465247 | 647097 | 181850 | 39,09 | 736611 | 89514 | 13,83 | 655622 | -80989 | -10,99 | 615475 | -40147 | -6,12 |
| Авансовані платежі за основні засоби | 10718 | 54587 | 43869 | 409,30 | 87167 | 32580 | 59,68 | 59188 | -27979 | -32,10 | 63482 | 4294 | 7,25 |
| Активи у формі права користування | 66428 | 90090 | 23662 | 35,62 | 189573 | 99483 | 110,43 | 485394 | 295821 | 156,05 | 559770 | 74376 | 15,32 |
| Незавершені капітальні інвестиції | 330903 | 212873 | -118030 | -35,67 | 253155 | 40282 | 18,92 | 282822 | 29667 | 11,72 | 328334 | 45512 | 16,09 |
| Нематеріальні активи | 5748 | 4569 | -1179 | -20,51 | 6173 | 1604 | 35,11 | 6383 | 210 | 3,40 | 3243 | -3140 | -49,19 |
| Інвестиції | 48501 | 50674 | 2173 | 4,48 | 55231 | 4557 | 8,99 | 63942 | 8711 | 15,77 | 74842 | 10900 | 17,05 |
| Відстрочені податкові активи | 57411 | 39675 | -17736 | -30,89 | 62291 | 22616 | 57,00 | 84224 | 21933 | 35,21 | 72812 | -11412 | -13,55 |
| Загальна сума необоротних активів | 984956 | 1099565 | 114609 | 11,64 | 1390201 | 290636 | 26,43 | 1637575 | 247374 | 17,79 | 1717958 | 80383 | 4,91 |
| II. Оборотні активи | | | | | | | | | | | | | |
| Запаси | 589912 | 615291 | 25379 | 4,30 | 880089 | 264798 | 43,04 | 976233 | 96144 | 10,92 | 798151 | -178082 | -18,24 |
| Товари та інша дебіторська заборгованість | 631424 | 802265 | 170841 | 27,06 | 821542 | 19277 | 2,40 | 848869 | 27327 | 3,33 | 1186917 | 338048 | 39,82 |
| Аванси видані | 154139 | 77654 | -76485 | -49,62 | 151909 | 74255 | 95,62 | 69424 | -82485 | -54,30 | 87085 | 17661 | 25,44 |
| Грошові кошти та їх еквіваленти | 30645 | 916508 | 885863 | 2890,73 | 1403239 | 486731 | 53,11 | 1911419 | 508180 | 36,21 | 1930457 | 19038 | 1,00 |
| Інші оборотні активи | 102 | 11738 | 11636 | 11407,84 | 22807 | 11069 | 94,30 | 20627 | -2180 | -9,56 | 22826 | 2199 | 10,66 |
| Загальна сума оборотних активів | 1406222 | 2423456 | 1017234 | 72,34 | 3279586 | 856130 | 35,33 | 3826572 | 546986 | 16,68 | 4025436 | 198864 | 5,20 |
| Всього активів | 2391178 | 3523021 | 1131843 | 47,33 | 4669787 | 1146766 | 32,55 | 5464147 | 794360 | 17,01 | 5743394 | 279247 | 5,11 |

Таблиця 2.23 – Аналіз пасивів на кінець року, тис. грн.

| Пасиви | 2019 | 2020 | Відхилення | | 2021 | Відхилення | | 2022 | Відхилення | | 2023 | Відхилення | |
|--|---------|---------|------------|----------|---------|------------|----------|---------|------------|----------|---------|------------|----------|
| | | | абс. | відн., % | | абс. | відн., % | | абс. | відн., % | | абс. | відн., % |
| I. Власний капітал | | | | | | | | | | | | | |
| Статутний капітал | 44100 | 44100 | 0 | 0 | 44100 | 0 | 0 | 44100 | 0 | 0 | 44100 | 0 | 0 |
| Інший додатковий капітал | 39200 | 0 | -39200 | -100 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 25613 | 25613 | - |
| Нерозподілений прибуток | 1490552 | 2131924 | 641372 | 43,03 | 2940097 | 808173 | 37,91 | 3449214 | 509117 | 17,32 | 3354731 | -94483 | -2,74 |
| Всього капітал | 1534652 | 2176024 | 641372 | 41,79 | 2984197 | 808173 | 37,14 | 3493314 | 509117 | 17,06 | 3424444 | -68870 | -1,97 |
| II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення | | | | | | | | | | | | | |
| Зобов'язання з фінансової оренди | 41331 | 44369 | 3038 | 7,35 | 79080 | 34711 | 78,23 | 354394 | 275314 | 348,15 | 439474 | 85080 | 24,01 |
| Довгострокові кредити | 0 | 521094 | 521094 | 100 | 376869 | -144225 | -27,68 | 328649 | -48220 | -12,79 | 0 | -328649 | -100,0 |
| Загальна сума довгострокових зобов'язань | 41331 | 565463 | 524132 | 1268,13 | 455949 | -109514 | -19,37 | 683043 | 227094 | 49,81 | 439474 | -243569 | -35,66 |
| III. Поточні зобов'язання і забезпечення | | | | | | | | | | | | | |
| Торгова та інша кредиторська заборгованість | 720695 | 523391 | -197304 | -27,38 | 733116 | 209725 | 40,07 | 778485 | 45369 | 6,19 | 1378775 | 600290 | 77,11 |
| Резерви і забезпечення | 57897 | 173446 | 115549 | 199,58 | 271115 | 97669 | 56,31 | 221344 | -49771 | -18,36 | 342768 | 121424 | 54,86 |
| Короткострокові кредити | 0 | 0 | 0 | 0 | 86970 | 86970 | 100 | 146066 | 59096 | 67,95 | 0 | -146066 | -100,0 |
| Короткострокова заборгованість з фінансов оренди | 16989 | 31096 | 14107 | 83,04 | 96187 | 65091 | 209,32 | 137823 | 41636 | 43,29 | 105304 | -32519 | -23,59 |
| Заборгованість по відсоткам по кредитам | - | 1795 | 1795 | 100 | 1601 | -194 | -10,81 | 2446 | 845 | 52,78 | 0 | -2446 | -100,0 |
| Зобов'язання з податку на прибуток | 19614 | 51806 | 32192 | 164,13 | 40652 | -11154 | -21,53 | 1626 | -39026 | -96,00 | 52629 | 51003 | 3136,72 |
| Загальна сума поточних зобов'язань | 815195 | 781534 | -33661 | -4,13 | 1229641 | 448107 | 57,34 | 1287790 | 58149 | 4,73 | 1879476 | 591686 | 45,95 |
| Всього зобов'язання | 856526 | 1346997 | 490471 | 57,26 | 1685590 | 338593 | 25,14 | 1970833 | 285243 | 16,92 | 2318950 | 348117 | 17,66 |
| Всього капітал і зобов'язання | 2391178 | 3523021 | 1131843 | 47,33 | 4669787 | 1146766 | 32,55 | 5464147 | 794360 | 17,01 | 5743394 | 279247 | 5,11 |

Розмір активів і пасивів ТОВ «Юрія-Фарм» щорічно збільшувався: у 2020 р. – на 47,33 %, у 2021 р. – на 32,55 %, у 2022 р. – на 17,01 %, у 2023 р. – на 5,11 %. Як необоротні активи, так і оборотні активи щорічно зростали. Щорічно збільшувалася величина зобов'язань підприємства, власний капітал зростав до 2022 р, а у 2023 р. зменшився на 1,97 %. При цьому довгострокові зобов'язання і забезпечення зростали у 2020 р. і в 2022 р. та зменшувалися у 2021 р. і в 2023 р., а поточні зобов'язання і забезпечення зменшувалися у 2020 р. та зростали у 2021- 2023 рр.

За даними балансу ТОВ «Юрія-Фарм» здійснена діагностика фінансового стану підприємства, яка включає оцінку фінансової стійкості і ліквідності. Групи активів розбито за їх ліквідністю, що представлено у таблиці 2.24. Найбільш ліквідні активи – це грошові кошти. Активи, що швидко реалізуються, – це товари та інша дебіторська заборгованість, аванси видані та інші оборотні активи. Активи, що реалізуються повільно – це запаси. Важко реалізовані активи – це необоротні активи.

Групи пасивів розбито за ступенем ліквідності зобов'язань, що представлено у таблиці 2.25. Найбільш ліквідні зобов'язання – це торгова та інша кредиторська заборгованість, резерви і забезпечення, заборгованість по відсоткам по кредитах, зобов'язання з податку на прибуток. Короткострокові кредити і короткострокова заборгованість з фінансової оренди становлять короткострокові зобов'язання. Разом ці дві групи становлять поточні зобов'язання, які потребують більш швидкого погашення, ніж наступні дві групи – довгострокові зобов'язання і власний капітал.

Надлишок (дефіцит) активів та зобов'язань погашення представлено у таблиці 2.26. Абсолютна ліквідність балансу підтверджується такими умовами: $A1 > P1$, $A2 > P2$, $A3 > P3$, $A4 < P4$. На кінець 2021 р., 2022 р. і 2023 р. всі умови ліквідності у ТОВ «Юрія-Фарм» виконуються.

Також ліквідність підприємства можна оцінити шляхом дослідження відносних показників – коефіцієнтів ліквідності. Аналіз коефіцієнтів ліквідності ТОВ «Юрія-Фарм» надано у таблиці 2.27.

Таблиця 2.24 – Активи в порядку зменшення ліквідності на кінець року, тис. грн.

| Найменування | 2019 р. | 2020 р. | 2021 р. | 2022 р. | 2023 р. | Відхилення | | | |
|---------------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| | | | | | | 2020р. від 2019р. | 2021р. від 2020р. | 2022р. від 2021р. | 2023р. від 2022р. |
| Найбільш ліквідні активи (А1) | 30645 | 916508 | 1403239 | 1911419 | 1930457 | 885863 | 486731 | 508180 | 19038 |
| Активи, що швидко реалізуються (А2) | 785563 | 891657 | 996258 | 938920 | 1296828 | 106094 | 104601 | -57338 | 357908 |
| Активи, що реалізуються повільно (А3) | 587525 | 615291 | 88089 | 976233 | 798151 | 27766 | -527202 | 888144 | -178082 |
| Важко реалізовані активи(А4) | 984956 | 1099565 | 1390201 | 1637575 | 1717958 | 114609 | 290636 | 247374 | 80383 |
| Всього | 2388689 | 3523021 | 4669787 | 5464147 | 5743394 | 1134332 | 1146766 | 794360 | 279247 |

Таблиця 2.25 – Зобов'язання за зростанням строку погашення на кінець року, тис. грн.

| Найменування | 2019 р. | 2020 р. | 2021 р. | 2022 р. | 2023 р. | Відхилення | | | |
|------------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| | | | | | | 2020р. від 2019р. | 2021р. від 2020р. | 2022р. від 2021р. | 2023р. від 2022р. |
| Найбільш ліквідні зобов'язання(Р1) | 798206 | 750438 | 1046484 | 1003901 | 1774172 | -47768 | 296046 | -42583 | 770271 |
| Короткострокові зобов'язання(Р2) | 16989 | 31096 | 183157 | 283889 | 105304 | 14107 | 152061 | 100732 | -178585 |
| Довгострокові зобов'язання (Р3) | 41331 | 565463 | 455949 | 683043 | 439474 | 524132 | -109514 | 227094 | -243569 |
| Власний капітал (Р4) | 1532163 | 2176024 | 2984197 | 3493314 | 3424444 | 643861 | 808173 | 509117 | -68870 |
| Всього | 2388689 | 3523021 | 4669787 | 5464147 | 5743394 | 1134332 | 1146766 | 794360 | 279247 |

Таблиця 2.26 – Надлишок (дефіцит) активів та зобов'язань погашення на кінець року, тис. грн.

| Найменування | 2019 р. | 2020 р. | 2021 р. | 2022 р. | 2023 р. | Відхилення | | | |
|--------------|---------|----------|----------|----------|----------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| | | | | | | 2020р. від 2019р. | 2021р. від 2020р. | 2022р. від 2021р. | 2023р. від 2022р. |
| A1 – P1 | -767561 | 166070 | 356755 | 907518 | 156285 | 933631 | 190685 | 550763 | -751233 |
| A2 –P2 | 768574 | 860561 | 813101 | 655031 | 1191524 | 91987 | -47460 | -158070 | 536493 |
| A3 – P3 | 546194 | 49828 | 424140 | 293190 | 358677 | -496366 | 374312 | -130950 | 65487 |
| A4 – P4 | -547207 | -1076459 | -1593996 | -1855739 | -1706486 | -529252 | -517537 | -261743 | 149253 |

Таблиця 2.27 – Показники ліквідності на кінець року, тис. грн.

| Найменування | 2019 р. | 2020 р. | 2021 р. | 2022 р. | 2023 р. | Відхилення | | | |
|-----------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| | | | | | | 2020р. від 2019р. | 2021р. від 2020р. | 2022р. від 2021р. | 2023р. від 2022р. |
| Коефіцієнт абсолютної ліквідності | 0,038 | 1,173 | 1,141 | 1,484 | 1,027 | 1,135 | -0,032 | 0,343 | -0,457 |
| Коефіцієнт швидкої ліквідності | 1,001 | 2,314 | 1,951 | 2,213 | 1,717 | 1,313 | -0,363 | 0,262 | -0,496 |
| Коефіцієнт поточної ліквідності | 1,722 | 3,101 | 2,667 | 2,971 | 2,142 | 1,379 | -0,434 | 0,304 | -0,829 |

Таблиця 2.28 – Показники фінансової стійкості на кінець року, тис. грн.

| Найменування | 2019 р. | 2020 р. | 2021 р. | 2022 р. | 2023 р. | Відхилення | | | |
|---------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| | | | | | | 2020р. від 2019р. | 2021р. від 2020р. | 2022р. від 2021р. | 2023р. від 2022р. |
| Коефіцієнт незалежності | 0,6418 | 0,6177 | 0,6390 | 0,6393 | 0,5962 | -0,0241 | 0,0213 | 0,0003 | -0,0431 |
| Коефіцієнт заборгованості | 0,3582 | 0,3823 | 0,3610 | 0,3607 | 0,4038 | 0,0241 | -0,0213 | -0,0003 | 0,0431 |

Коефіцієнт абсолютної ліквідності показує суму кредиторської заборгованості, яку компанія може повернути негайно. Цей показник повинен бути більшим 0,2. На кінець 2020-2023 рр. ТОВ «Юрія-Фарм» має необхідну кількість грошових коштів, щоб погасити негайно 100 % кредиторської заборгованості. Коефіцієнт швидкої ліквідності показує як ліквідні активи (всі оборотні активи за вирахуванням запасів) покривають поточні зобов'язання. Рекомендоване значення коефіцієнту знаходиться в межах від 0,7-0,8 до 1,5. На кінець 2019-2023 рр. ліквідні активи ТОВ «Юрія-Фарм» покривають поточні зобов'язання компанії на 100 %. Коефіцієнт поточної ліквідності показує чи володіє підприємство необхідною величиною оборотних активів для покриття поточних зобов'язань. Нормативне значення цього коефіцієнту – від 1 до 2. На кінець 2019-2023 рр. у ТОВ «Юрія-Фарм» достатньо оборотних активів, щоб покрити поточні зобов'язання компанії на 100 %.

Таким чином, ліквідність ТОВ «Юрія-Фарм» висока.

Показники фінансової стійкості ТОВ «Юрія-Фарм» представлено у таблиці 2.28.

Коефіцієнт незалежності – це частка власного капіталу у сумі капіталу і зобов'язань (нормативне значення $> 0,5$). Коефіцієнт заборгованості – це відношення позикового капіталу до суми капіталу і зобов'язань (нормативне значення $< 0,5$).

Частка власного капіталу більше 0,5 і до 2022 р. щорічно зростала, склавши на кінець 2022 р. 0,6393, але на кінець 2023 р. знизилася до 0,5962, .

Таким чином, у ТОВ «Юрія-Фарм» гарна фінансова стійкість.

2.6 Аналіз оборотних і необоротних активів підприємства

Оборотні активи ТОВ «Юрія-Фарм» представлені запасами, товарами та іншою дебіторською заборгованістю, авансами виданими, грошовими коштами та їх еквівалентами і іншими оборотними активами. Аналіз запасів та їх структури представлено у таблицях 2.29 і 2.30 відповідно.

Таблиця 2.29 – Аналіз запасів на кінець року, тис. грн.

| Найменування | 2019 р. | 2020 р. | 2021 р. | 2022 р. | 2023 р. | Відхилення | | | |
|---------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| | | | | | | 2020р. від 2019р. | 2021р. від 2020р. | 2022р. від 2021р. | 2023р. від 2022р. |
| 1. Сировина | 399593 | 485853 | 640558 | 719493 | 574870 | 86260 | 154705 | 78935 | -144623 |
| 2. Готова продукція | 289648 | 254501 | 256628 | 399086 | 339793 | -35147 | 2127 | 142458 | -59293 |
| 3. Товари | 35831 | 38948 | 127058 | 144559 | 77317 | 3117 | 88110 | 17501 | -67242 |
| 4. Напівфабрикати | 16810 | 17447 | 16535 | 16840 | 18730 | 637 | -912 | 305 | 1890 |
| 5. Інші запаси | 10721 | 14859 | 15836 | 20030 | 32410 | 4138 | 977 | 4194 | 12380 |
| Всього | 752603 | 811608 | 1056615 | 1300008 | 1043120 | 59005 | 245007 | 243393 | -256888 |
| Резерв на знецінення запасів | 165078 | 196317 | 176526 | 323775 | 244969 | 31239 | -19791 | 147249 | -78806 |
| Разом | 587525 | 615291 | 880089 | 976233 | 798151 | 27766 | 264798 | 96144 | -178082 |

Таблиця 2.30 – Структура запасів на кінець року, %

| Найменування | 2019 р. | 2020 р. | 2021 р. | 2022 р. | 2023 р. | Відхилення | | | |
|---------------------|---------|---------|---------|---------|---------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| | | | | | | 2020р. від 2019р. | 2021р. від 2020р. | 2022р. від 2021р. | 2023р. від 2022р. |
| 1. Сировина | 53,09 | 59,86 | 60,62 | 55,35 | 55,11 | 6,77 | 0,76 | -5,28 | -0,24 |
| 2. Готова продукція | 38,49 | 31,36 | 24,29 | 30,7 | 32,57 | -7,13 | -7,07 | 6,41 | 1,87 |
| 3. Товари | 4,76 | 4,8 | 12,03 | 11,12 | 7,41 | 0,04 | 7,23 | -0,91 | -3,71 |
| 4. Напівфабрикати | 2,23 | 2,15 | 1,56 | 1,29 | 1,80 | -0,08 | -0,58 | -0,27 | 0,51 |
| 5. Інші запаси | 1,43 | 1,83 | 1,5 | 1,54 | 3,11 | 0,41 | -0,33 | 0,04 | 1,57 |
| Всього | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 0 | 0 | 0 | 0 |

Запаси підприємства щорічно зростали до 2022 р, у 2023 р. зменшилися на 256888 тис. грн. Найбільша складова запасів – це сировина, розмір якої також щорічно збільшувався до 2022 р., а у 2023 р. знизився на 144623 тис. грн. Питома вага сировини у складі запасів зростає з 53,09 % на кінець 2019 р. до 60,62 % на кінець 2021 р. та зменшилася до 55,11 % на кінець 2023 р. Частка готової продукції зменшувалася протягом 2020 р. і 2021 р. на 7,13 % і на 7,07 % відповідно, а протягом 2022 р. і 2023 р. зростала на 6,41 % і 1,87 % відповідно.

За даними таблиці 2.22 товари та інша дебіторська заборгованість щорічно зростали: у 2020 р. на 27,06 %, у 2021 р. на 2,4 %, у 2022 р. на 3,33 %, у 2023 р. на 39,82 %; аванси видані зменшувалися у 2020 р. і в 2022 р. на 49,62 % і на 54,3 % та зростали у 2021 р. і в 2023 р. на 95,62 % і 25,44 % відповідно; грошові кошти та їх еквіваленти збільшувалися щорічно: у 2020 р. у 3,9 раза, у 2021 р. на 53,11 %, у 2022 р. на 36,21 %, у 2023 р. на 1 %; інші оборотні активи збільшувалися у 2020 р. в 12,4 раза, у 2021 р. на 94,3 % та зменшувалися у 2022 р. на 9,56 % і зросли у 2023 р. на 10,66 %.

Ефективність використання оборотних активів надана у таблиці 2.31.

Таблиця 2.31 – Аналіз ефективності використання оборотних активів

| Найменування | 2019 р. | 2020 р. | 2021 р. | 2022 р. | 2023 р. | Відхилення | | | |
|----------------------------------|---------|---------|---------|----------|---------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|
| | | | | | | 2020р. від 2019р. | 2021р. від 2020р. | 2022р. від 2021р. | 2023р. від 2022р. |
| 1.Дохід, тис. грн. | 3070881 | 3353188 | 4562893 | 33821735 | 4805256 | 282307 | 1209705 | -741158 | 983521 |
| 2.Оборотні активи, тис. грн. | 1406222 | 1914839 | 2851521 | 3553079 | 3926004 | 508617 | 936682 | 701558 | 372925 |
| 3.Коефіцієнт оборотності, оберти | 2,184 | 1,751 | 1,600 | 1,076 | 1,224 | -0,433 | -0,151 | -0,524 | 0,148 |
| 4.Термін одного обороту, дні | 167 | 208 | 228 | 339 | 298 | 41 | 20 | 111 | -41 |

Зменшення коефіцієнту оборотності оборотних активів (рис. 2.6) та підвищення терміну одного обороту до 2022 р. свідчить про зниження ефективності їх використання. А про підвищення ефективності їх використання у 2023 р. свідчить збільшення коефіцієнту оборотності оборотних активів на 0,148 оберти і зменшення терміну одного обороту на 41 день.

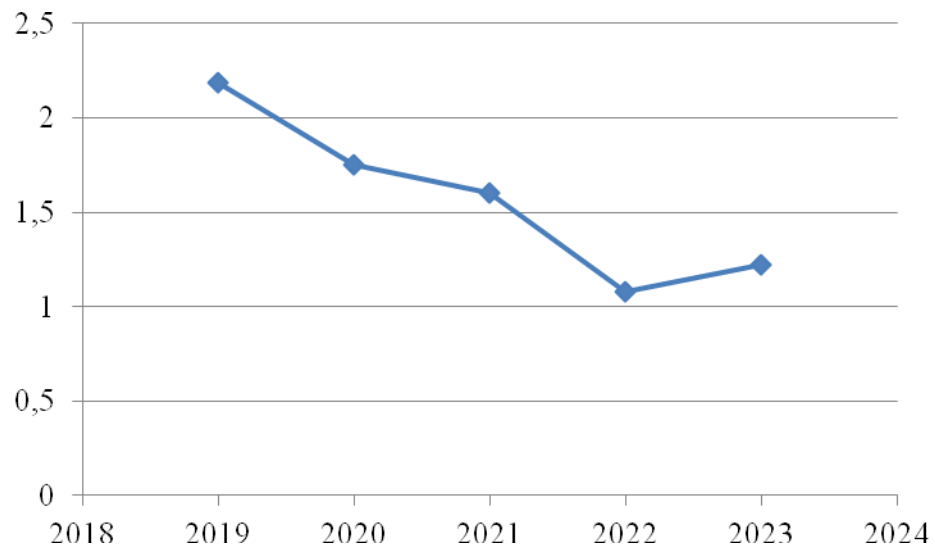


Рисунок 2.6 – Динаміка коефіцієнта оборотності оборотних активів, оберти

Необоротні активи ТОВ «Юрія-Фарм» представлені основними засобами, авансованими платежами за основні засоби, активами у формі права користування, незавершеними капітальними інвестиціями, нематеріальними активами, інвестиціями, відстроченими податковими активами. У 2021 р. всі ці складові зростали, а у 2022 р. підвищувався рівень всіх складових крім основних засобів і авансованих платежів за основні засоби, у 2023 р. збільшувалися всі складові крім основних засобів, нематеріальних активів і відстрочених податкових активів. Найбільшу величину серед необоротних активів мають основні засоби, активи у формі права користування та незавершені капітальні інвестиції. Велике значення для здійснення виробничої діяльності мають основні засоби та нематеріальні активи. Аналіз надходження і вибуття нематеріальних активів підприємства представлено у таблиці 2.32. Аналіз надходження і вибуття основних засобів представлено у таблиці 2.33.

Таблиця 2.32 – Аналіз надходження і вибуття нематеріальних активів підприємства

| Показники | Патенти | Права на об'єкти промислової власності | Програмне забезпечення | Інші нематеріальні активи | Всього |
|------------------------|---------|--|------------------------|---------------------------|---------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Первісна вартість | | | | | |
| На 01.01.19 | 39791 | 208 | 2867 | 3912 | 46778 |
| - надходження | - | - | 44 | 2493 | 2537 |
| - вибуття | - | - | - | - | - |
| На 31.12.19 | 39791 | 208 | 2911 | 6405 | 49315 |
| - надходження | - | - | - | 186 | 186 |
| - вибуття | - | - | - | - | - |
| На 31.12.20 | 39791 | 208 | 2911 | 6591 | 49501 |
| - надходження | - | - | 3107 | - | 3107 |
| - вибуття | (39740) | - | - | - | (39740) |
| На 31.12.21 | 51 | 208 | 6018 | 6591 | 12868 |
| - надходження | - | - | 2508 | - | 2508 |
| - вибуття | - | - | - | - | - |
| На 31.12.22 | 51 | 208 | 8526 | 6591 | 15376 |
| - надходження | - | - | 1026 | - | 1026 |
| - вибуття | - | - | - | - | - |
| На 31.12.23 | 51 | 208 | 9552 | 6591 | 16402 |
| Накопичена амортизація | | | | | |
| На 01.01.19 | (39772) | - | (1897) | (983) | (42652) |
| - нарахування за рік | (19) | -- | (116) | (780) | (915) |
| - списано при вибутті | - | - | - | - | - |
| На 31.12.19 | (39791) | - | (2013) | (1763) | (43567) |
| - нарахування за рік | - | -- | (119) | (1246) | (1365) |
| - списано при вибутті | - | - | - | - | - |
| На 31.12.20 | (39791) | - | (2132) | (3009) | (44932) |
| - нарахування за рік | - | - | (229) | (1274) | (1503) |
| - списано при вибутті | 39791 | - | - | - | 39740 |
| На 31.12.21 | (51) | - | (2361) | (4283) | (6695) |

| | | | | | |
|--------------------------|------|-----|--------|--------|---------|
| - нарахування за рік | - | - | (1024) | (1274) | (2298) |
| - списано при вибутті | - | - | - | - | - |
| На 31.12.22 | (51) | - | (3385) | (5557) | (8993) |
| - нарахування за рік | - | - | (3138) | (1028) | (4166) |
| - списано при вибутті | - | - | - | - | - |
| На 31.12.23 | (51) | - | (6523) | (6585) | (13159) |
| Чиста балансова вартість | | | | | |
| На 31.12.23 | - | 208 | 3029 | 6 | 3243 |
| На 31.12.22 | - | 208 | 5141 | 1034 | 6383 |
| На 31.12.21 | - | 208 | 3657 | 2308 | 6173 |
| На 31.12.20 | - | 208 | 779 | 3582 | 4569 |
| На 31.12.19 | - | 208 | 898 | 4642 | 5748 |
| На 01.01.19 | 19 | 208 | 970 | 2929 | 4126 |

Таблиця 2.33 – Аналіз надходження і вибуття основних засобів підприємства

| Показники | Будинки та споруди | Машини та обладнання | Інструменти, прилади, інвентар (меблі) | Транспортні засоби | Інші основні засоби | Всього |
|-------------------|--------------------|----------------------|--|--------------------|---------------------|---------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 1 |
| Первісна вартість | | | | | | |
| На 01.01.19 | 263041 | 530628 | 74828 | 60766 | 65156 | 994419 |
| - надходження | 16856 | 40509 | 5728 | 6364 | 7782 | 77239 |
| - вибуття | - | (1744) | (1009) | (1340) | (5) | (4098) |
| На 31.12.19 | 279897 | 569393 | 79547 | 65790 | 72933 | 1067560 |
| - переведення | - | (7255) | (9321) | (29) | 16605 | |
| - надходження | 9815 | 255812 | 12159 | 5787 | 11398 | 294971 |
| - вибуття | - | (707) | (4) | (2288) | - | (2999) |
| На 31.12.20 | 289712 | 817243 | 82381 | 69260 | 100936 | 1359532 |
| - надходження | 37408 | 162870 | 7317 | 3626 | 11353 | 222574 |
| - вибуття | - | (2132) | (222) | (185) | (493) | (3032) |
| На 31.12.21 | 327120 | 977981 | 89476 | 72701 | 111796 | 1579074 |
| - надходження | 29090 | 45165 | 4564 | 997 | 8913 | 88729 |
| - вибуття | - | (18715) | (6201) | (803) | (4304) | (30023) |

| | | | | | | |
|--------------------------|----------|----------|---------|---------|----------|-----------|
| На 31.12.22 | 356210 | 1004431 | 87839 | 72895 | 116405 | 1637780 |
| - надходження | 17726 | 60573 | 6955 | 3869 | 12732 | 101855 |
| - вибуття | - | (12285) | (3616) | (2116) | (2440) | (20457) |
| На 31.12.23 | 373936 | 1052719 | 91178 | 74648 | 126697 | 1719178 |
| Накопичена амортизація | | | | | | |
| На 01.01.19 | (77868) | (274165) | (49448) | (28878) | (25005) | (455364) |
| - нарахування за рік | (16914) | (95489) | (10670) | (11631) | (7220) | (141924) |
| - знецінення | - | (3853) | (3681) | (29) | - | (7563) |
| - списано при вибутті | - | 1506 | - | 1032 | - | 2538 |
| На 31.12.19 | (94782) | (372001) | (63799) | (39506) | (32225) | (602313) |
| - переведення | - | (7317) | (9260) | (29) | 16606 | - |
| - нарахування за рік | (18202) | (53851) | (8289) | (11928) | (18973) | (111243) |
| - списано при вибутті | - | 172 | - | 949 | - | 1121 |
| На 31.12.20 | (112984) | (418363) | (62828) | (50456) | (67804) | (712435) |
| - нарахування за рік | (18321) | (81579) | (6821) | (9241) | (15640) | (131602) |
| - списано при вибутті | - | 1167 | 222 | 185 | - | 1574 |
| На 31.12.21 | (131305) | (498775) | (69427) | (59512) | (83444) | (842463) |
| - нарахування за рік | (20837) | (122520) | (6869) | (5736) | (13646) | (169608) |
| - списано при вибутті | - | 18715 | 6158 | 803 | 4304 | 29980 |
| - знецінення | - | - | - | (67) | - | (67) |
| На 31.12.22 | (152142) | (602580) | (70138) | (64512) | (92786) | (982158) |
| - нарахування за рік | (11405) | (101623) | (6915) | (3916) | (17461) | (141320) |
| - списано при вибутті | - | 12201 | 3076 | 2058 | 2440 | 19775 |
| На 31.12.23 | (163547) | (692002) | (73977) | (66370) | (107807) | (1103703) |
| Чиста балансова вартість | | | | | | |
| На 31.12.23 | 210389 | 360717 | 17201 | 8278 | 18890 | 615475 |
| На 31.12.22 | 204068 | 401851 | 17701 | 8383 | 23619 | 655622 |
| На 31.12.21 | 195815 | 479206 | 20049 | 13189 | 28352 | 736611 |
| На 31.12.20 | 176728 | 398880 | 19553 | 18804 | 33132 | 647097 |
| На 31.12.19 | 185115 | 197392 | 15748 | 26284 | 40708 | 465247 |
| На 01.01.19 | 185173 | 256463 | 25380 | 31888 | 40151 | 539055 |

Вибуття нематеріальних активів спостерігалось тільки у 2020 р. – на суму 39740 тис. грн. списано вартості патентів. Надходження відбувалися щорічно – в основному це програмне забезпечення та інші нематеріальні активи.

Надходження основних засобів на підприємстві переважає над вибуттям. Значна величина введених основних засобів – це машини та обладнання. Протягом 2022 р. надійшло основних засобів на суму 88729 тис. грн., виведено на суму 30023 тис. грн. Протягом 2023 р. надійшло основних засобів на суму 101855 тис. грн., виведено на суму 20457 тис. грн.

Основними характеристиками руху основних засобів є коефіцієнти оновлення і вибуття. Коефіцієнт оновлення характеризує частку нових, введених в експлуатацію у звітному періоді основних засобів у складі усіх основних засобів, наявних на кінець звітного періоду, розраховується відношенням введених основних засобів у періоді за первісною вартістю до суми основних засобів за первісною вартістю на кінець періоду. Коефіцієнт вибуття основних засобів показує, яка частка основних засобів, наявних на початок звітного періоду, вибула за цей період унаслідок старіння та зносу, розраховується відношенням сума основних засобів за первісною вартістю, що вибувають у періоді, до суми основних засобів на початок періоду.

Результати розрахунку коефіцієнтів оновлення і вибуття основних засобів ТОВ «Юрія-Фарм» представлені у таблиці 2.34.

Значне підвищення коефіцієнта оновлення основних засобів спостерігалось у 2020 р. – він зріс на 14,46 %, у 2021 р. коефіцієнт оновлення зменшився на 7,6 %, протягом 2022 р. він знизився на 8,68 %, а протягом 2023 р. зріс на 0,5 %. Коефіцієнти вибуття низькі на підприємстві, що свідчить про той факт, що застарілі основні засоби продовжують використовуватися і виводяться з виробництва в незначних обсягах. Спостерігалось зменшення коефіцієнтів вибуття основних засобів у 2020 р., в 2021 р. і у 2023 р. – на 0,13 %, на 0,06 % і на 0,65 % відповідно. У 2022 р.

коефіцієнт вибуття зріс на 1,68 %.

Таблиця 2.34 – Аналіз коефіцієнтів оновлення і вибуття основних засобів підприємства

| Найменування | 2019 р. | 2020 р. | 2021 р. | 2022 р. | 2023 р. | Відхилення | | | |
|--|---------|---------|---------|---------|---------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|
| | | | | | | 2020р. від 2019р. | 2021р. від 2020р. | 2022р. від 2021р. | 2023р. від 2022р. |
| 1.Первісна вартість основних засобів на початок року, тис. грн | 994419 | 1067560 | 1359532 | 1579074 | 1637780 | 73141 | 291972 | 219542 | 58706 |
| 2.Первісна вартість основних засобів на кінець року, тис. грн | 1067560 | 1359532 | 1579074 | 1637780 | 1719178 | 291972 | 219542 | 58706 | 81398 |
| 3.Надійшло основних засобів, тис.грн | 77239 | 294971 | 222574 | 88729 | 101855 | 217732 | -72397 | -133845 | 13126 |
| 4. Вибуло основних засобів, тис. грн. | 4098 | 2999 | 3032 | 30023 | 20457 | -1099 | 33 | 26991 | -9566 |
| 5. Коефіцієнт оновлення, % | 7,24 | 21,70 | 14,10 | 5,42 | 5,92 | 14,46 | -7,60 | -8,68 | 0,5 |
| 6. Коефіцієнт вибуття, % | 0,41 | 0,28 | 0,22 | 1,90 | 1,25 | -0,13 | -0,06 | 1,68 | -0,65 |

Аналіз первісної, залишкової вартості основних засобів та зносу представлено у таблиці 2.35.

Динаміка залишкової вартості основних засобів представлена на рисунку 2.7.

Таблиця 2.35 – Аналіз первісної, залишкової вартості основних засобів та зносу на кінець року

| Найменування | 2019 р. | 2020 р. | 2021 р. | 2022 р. | 2023 р. | Відхилення | | | |
|--|---------|---------|---------|---------|---------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|
| | | | | | | 2020р. від 2019р. | 2021р. від 2020р. | 2022р. від 2021р. | 2023р. від 2022р. |
| 1.Первісна вартість основних засобів на кінець року, тис. грн | 1067560 | 1359532 | 1579074 | 1637780 | 1719178 | 291972 | 219542 | 58706 | 81398 |
| 2.Залишкова вартість основних засобів на кінець року, тис. грн | 465247 | 647097 | 736611 | 655622 | 615475 | 181850 | 89514 | -80989 | -40147 |
| 3. Знос, тис. грн. | 602313 | 712435 | 842463 | 982158 | 1103703 | 110122 | 130028 | 139695 | 121545 |
| 4. Рівень зносу, % | 56,42 | 52,40 | 53,35 | 59,97 | 64,2 | -4,02 | 0,95 | 6,62 | 4,23 |

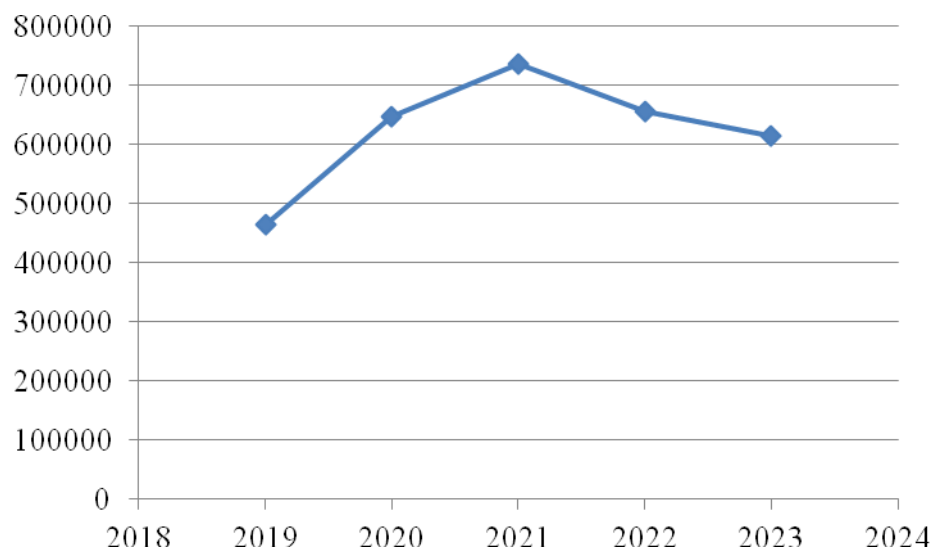


Рисунок 2.7 – Динаміка залишкової вартості основних засобів на кінець року, тис. грн.

Первісна вартість основних засобів підприємства щорічно зростала. Залишкова вартість основних засобів зростала протягом 2020 р. і 2021 р. на 181850 тис. грн. і 89514 тис. грн. відповідно, протягом 2022 р. і 2023 р. вона зменшилася на 80989 тис. грн. і 40147 тис. грн. відповідно. Процент зносу – це відношення зносу до первісної вартості основних засобів. Рівень зносу основних засобів ТОВ «Юрія-Фарм» вище 50 %, він зменшувався протягом 2020 р. на 4,02 %, а протягом 2021 р., 2022 р. і 2023 р. зростав на 0,95 %, 6,62 % і 4,23 % відповідно та склав на кінець 2023 р. 64,2 %.

Знос основних засобів представлено на рисунку 2.8.

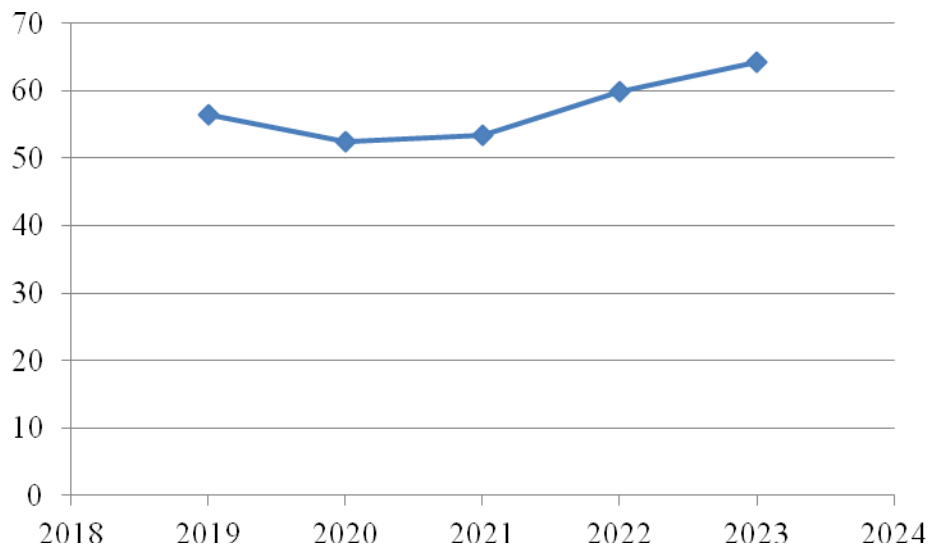


Рисунок 2.8 – Знос основних засобів, %

Ефективність використання основних засобів підприємства оцінюється за допомогою показників фондівдачі, фондоозброєності. Результати аналізу показників ефективності використання основних засобів ТОВ «Юрія-Фарм» наведено в таблиці 2.36. Динаміка фондівдачі представлена на рисунку 2.9. Не зважаючи на підвищення доходу підприємства через зростання середньорічної вартості основних засобів фондівдача у 2020 р. зменшилася на 0,572 грн./грн. У 2021 р. фондівдача зросла на 0,566 грн./грн. внаслідок підвищення доходу підприємства.

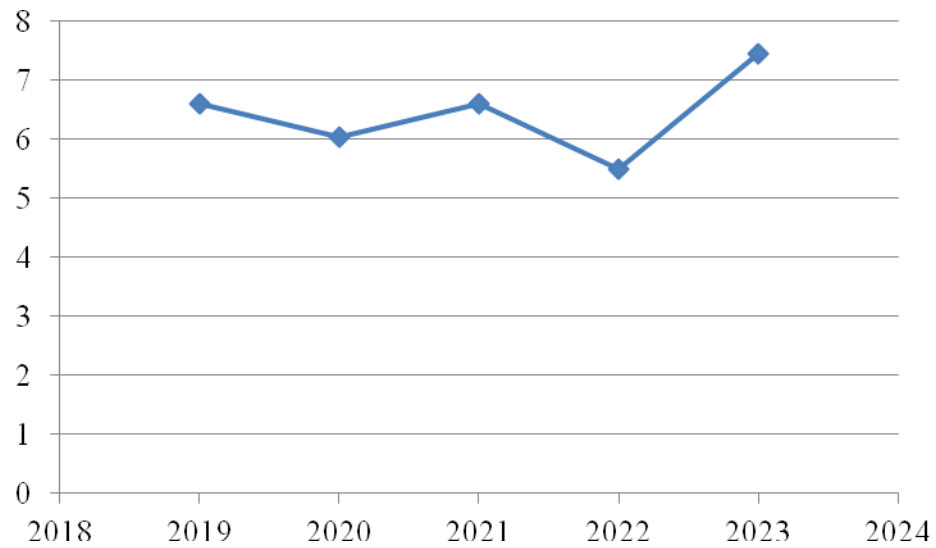


Рисунок 2.9 – Динаміка фондівіддачі, грн./грн.

Таблиця 2.36 – Аналіз ефективності використання основних засобів

| Найменування | 2019 р. | 2020 р. | 2021 р. | 2022 р. | 2023 р. | Відхилення | | | |
|-----------------------------------|---------|---------|---------|----------|----------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| | | | | | | 2020р. від 2019р. | 2021р. від 2020р. | 2022р. від 2021р. | 2023р. від 2022р. |
| 1. Дохід, тис. грн. | 3070881 | 3353188 | 4562893 | 3821735 | 4805256 | 282307 | 1209705 | -741158 | 983521 |
| 2. Основні засоби, тис. грн. | 465247 | 556172 | 691854 | 696116,5 | 635548,5 | 90925 | 135682 | 4262,5 | -60568 |
| 3. Фондовіддача, грн./грн. | 6,601 | 6,029 | 6,595 | 5,490 | 7,451 | -0,572 | 0,566 | -1,105 | 2,071 |
| 4. Чисельність працівників, осіб | 1928 | 1806 | 1943 | 1968 | 1890 | -122 | 137 | 25 | -78 |
| 5. Фондозброєність тис. грн/особу | 241,31 | 307,96 | 356,08 | 353,72 | 336,27 | 66,65 | 48,12 | -2,36 | -17,45 |

В свою чергу зниження доходу у 2022 р. викликало зменшення фондівіддачі на 1,105 грн./грн. Підвищення доходу і зменшення

середньорічної вартості основних засобів посприяло зростанню фондovіддачі у 2023 р. на 2,071 грн./грн.

Динаміка фондоозброєності праці працівників ТОВ «Юрія-Фарм» представлена на рисунку 2.10.

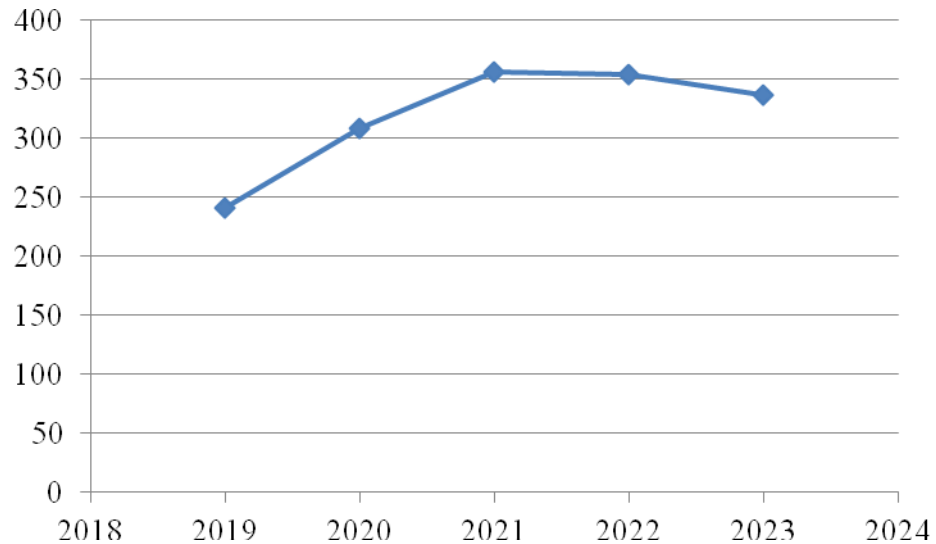


Рисунок 2.10 – Динаміка фондоозброєності праці працівників, тис. грн./особу

Фондоозброєність праці працівників збільшувалася у 2020 р. і в 2021 р. на 66,65 тис. грн./особу і на 48,12 тис. грн./особу відповідно внаслідок зростання середньорічної вартості основних засобів. У 2022 р. фондоозброєність зменшилася на 2,36 тис. грн./особу через підвищення середньооблікової чисельності працівників підприємства. У 2023 р. фондоозброєність зменшилася на 17,45 тис. грн./особу внаслідок зменшення середньорічної вартості основних засобів.

Таким чином, ефективність використання основних засобів ТОВ «Юрія-Фарм» зменшилася у 2022 р. і зросла у 2023 р.

3 ОБҐРУНТУВАННЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ЮРІЯ-ФАРМ»

3.1 Заходи з підвищення ефективності діяльності ТОВ «Юрія-Фарм»

Так як саме прогресивна наука лежить в основі прогресивних терапевтичних рішень, що рятують і покращують якість життя та допомагають людям почуватися краще і виглядати молодшими, то ТОВ «Юрія-Фарм» застосовує R&D «Research & Development» стратегію, направлену на активне здійснення науково-дослідних робіт, впровадження інноваційних рішень. Підприємство використовує та розвиває передові технології (протеоміка, метаболоміка, високоінформативна мікроскопія і цитометрія, мРНК, CRISPR, синтетичні бібліотеки тощо) та провідні хіміо- та біоінформатичні рішення, які мають вирішальне значення для фундаментального вивчення біології патологічних процесів (автоімунних, фіброзних захворювань тощо) та старіння.

ТОВ «Юрія-Фарм» активно займається розробкою нових ліків, незважаючи на те, що це завжди тривалий та дорогий процес. Профільні знання роблять процес розробки ефективним з точки зору часу та витрат.

Підприємство використовує передові виробничі технології. Ефективність виробничого процесу є одним із ключових факторів, який визначає наявність та доступність важливих терапевтичних засобів для пацієнтів. Крім того, поступовий перехід фармацевтичної промисловості в бік малооб'ємного персоналізованого виробництва ліків накладає додаткові обмеження на традиційні технології виробництва.

Тому ТОВ «Юрія-Фарм» активно досліджує, розробляє та впроваджує передові виробничі технології для оптимізації виробничих процесів, зосередившись на: масштабованості й гнучкості; контролі за станом технічного обслуговування та автоматизації.

Максимізація ефективності R&D процесів є ключовим фактором, що визначає вартість розробки та час, за який ліки проходять від розробницької лабораторії до пацієнта. Саме тому, це один з головних стратегічних імперативів компанії і навіть частина її R&D культури. Якість продукції є головним пріоритетом підприємства. Система управління якістю побудована таким чином, щоб гарантувати виготовлення постійно якісного, безпечного та ефективного фармацевтичного продукту, який відповідає потребам кінцевого споживача та міжнародним регуляторним вимогам. Якість продукції, як і надійність виробництва в цілому, безпосередньо залежать від розуміння характеристик самого продукту. Тому одним зі стратегічних завдань підприємства на стадії розробки ліків є одержання максимуму інформації про продукт. Сучасні аналітичні технології (високоінформативна мікроскопія та цитометрія, багатодетекторний аналіз зразків, автоматизована мікроекстракція та низькопотоківий аналіз тощо), ортогональна аналітична характеристика (LC/CE тощо) та системний підхід до дизайну досліджень (Design of Experiments) (багатофакторні, ієрархічні експерименти тощо) дозволяють підприємству ефективно досягати поставлених цілей.

Основні напрямки роботи R&D підприємства:

- адаптація, розробка і масштабування технологій виробництва біофармацевтичних активних фармацевтичних інгредієнтів та лікарських засобів на їх основі;
- розробка продукції на основі гіалуронової кислоти;
- розробка активних фармацевтичних інгредієнтів;
- розробка та впровадження у виробництво госпітальних лікарських засобів та виробів медичного призначення.

У всі часи найкрутіші конкурентні переваги отримує підприємство, яке впроваджує інновації, а саме нові види продукції, інноваційні технології. Для ТОВ «Юрія-Фарм», вагома складова діяльності якого є R&D процеси, впровадження інновацій – дуже актуальний аспект його роботи, за рахунок реалізації якого підприємство може суттєво підвищувати ефективність

діяльності. А запровадження прогресивних технологій виробництва – це основний шлях підвищення ефективності виробництва.

Ефективність діяльності підприємства залежить і від зростання продуктивності праці, і від розширення асортименту продукції, також від впровадження прогресивних структурних змін у видах продукції, нарощенні виробництва високорентабельних видів продукції, а також знаходження достатньої кількості споживачів, які бажають купувати продукцію підприємства. Виявлення тих фармацевтичних препаратів, попит на який високий зараз та підвищиться в найближчій перспективі, – основне завдання роботи сфери маркетингу.

В цих напрямках, ми вважаємо, підприємству і слід працювати, щоб підвищити ефективність своєї діяльності.

Щоб ефективно впроваджувати нові технології, підприємству ТОВ «Юрія-Фарм» і надалі слід активно реалізовувати R&D стратегію. У виготовленні лікарських препаратів активно застосовується органічний синтез. Активний фармацевтичний інгредієнт (АФІ) є основним компонентом лікарського засобу. ТОВ «Юрія-Фарм» має досвід з розробки способів синтезу та очищення АФІ, які дозволяють отримувати складні активні субстанції, що розробляються та впроваджуються у виробництво у повній відповідності до світових стандартів якості. Сучасне аналітичне обладнання, методи контролю дозволяють підтверджувати якість синтезованих АФІ, згідно з настановами ICH Q11 Development and Manufacture of Drug Substances, Q3A-Q3E Impurity. Виявлення генотоксичних домішок, нітрозамінів та сторонніх домішок відбувається на сучасному аналітичному обладнанні РХ-МС/МС, ГХ-МС, (LC-MS/MS, GC-MS). Дотриманню технології та безпеці активних фармацевтичних інгредієнтів у ТОВ «Юрія-Фарм» приділяється дуже велика увага як на етапах розробки, так і виробництва.

Синтез органічних речовин, необхідних для виробництва лікарських препаратів, здійснюється з використанням реакцій заміщення, приєднання,

відщеплення (елімінування), ізомеризації та перегрупування, окиснення та відновлення. Важливими процесами у виготовленні ліків є очистка органічних речовин, для чого на підприємстві використовуються методи очистки твердих речовин шляхом перекристалізації, сублімації; методи очистки органічних речовин шляхом хроматографії, екстракції; метод перегонки для очистки рідких речовин за умов атмосферного, пониженого тиску, у глибокому вакуумі.

В процесі виготовлення лікарських препаратів використовуються методи висушування органічних речовин: за умов підвищеної температури; за умов пониженого тиску; у глибокому вакуумі; метод висушування органічних рідин у присутності водовідбираючих речовин.

Новою для підприємства є технологія отримання сухого порошку активного фармацевтичного інгредієнту з рідини або суспензії шляхом швидкого висушування гарячим газом, яка має назву *Spray dry* (висушування розпиленням). Ця технологія має багато переваг, тому пропонуємо впровадити її у виробничому процесі ТОВ «Юрія-Фарм».

Сушіння розпиленням застосовується для отримання порошків твердих речовин, що знаходяться у водних або органічних розчинах, емульсіях та суспензіях. В ході процесу розпилювальна сушарка атомізує рідкий зразок і випаровує органічні розчинники або воду за рахунок подачі гарячого газу, що осушує. Переваги сушіння розпиленням полягають в тому, що це високопродуктивний процес, який забезпечує дуже швидке висушування в порівнянні з іншими методами сушіння. Перетворення рідкого продукту на сухий порошок здійснюється за один етап, завдяки чому даний метод має переваги з точки зору оптимізації витрат, масштабування та спрощення процесу. Властивості та якість продукту можна ефективно контролювати та регулювати, а також легко отримувати сферичні відносно однорідні частинки. Можливе отримання порошку, повністю готового для виробництва таблеток/капсул без необхідності додаткового подрібнення або іншої вторинної обробки; крім того, можливе сушіння більшості термолабільних

речовин, таких як ферменти, білки, антибіотики тощо, без істотної втрати активності. Розпилювальне сушіння також підходить для роботи в умовах інертної атмосфери, необхідної для захисту продуктів, або для роботи з рідинами на органічній основі без технологічних ризиків. Порівняно з іншими методами, такими як ліофільне сушіння, процес сушіння розпиленням займає менше часу і є менш витратним, оскільки для нього не потрібно глибокого заморожування зразків і необхідно менше енергії.

У фармацевтичній промисловості сушіння розпиленням використовується при виробництві допоміжних речовин, очищених лікарських препаратів та їх інкапсуляції. Цей метод широко використовується для виробництва продуктів з певними фізико-хімічними властивостями, що забезпечують контрольоване вивільнення лікарських препаратів, або підвищення розчинності малорозчинних у воді сполук, таких як карбамазепін, ібупрофен або кетопрофен та інше. Використовується воно для виготовлення біофармацевтичних препаратів, таких як ферменти, гормони, амінокислоти, пептиди, білки, антибіотики, вакцини, вітаміни, дріжджі тощо. Принцип дії сушіння розпиленням полягає в тому, що основна речовина розчиняється, емульгується або диспергується в розчиннику або розчині речовини-носія. Потім матеріал атомізується і розпорошується в сушильній камері, де гарячий потік газу, що осушує, забезпечує випаровування розчинника з утворенням сухих твердих частинок, які в подальшому відокремлюються від газового потоку і збираються за допомогою циклону за рахунок відцентрової сили. Сушильні установки розпилювального типу набули широкого поширення за рахунок своєї універсальності та можливості осушення практично будь-яких рідинних речовин. Принцип роботи стандартної розпилювальної сушильної установки:

- формування крапель при розпиленні розчину: двопотокова форсунка для S-300;

- нагрівання: повітря, що надходить, до необхідної температури (максимум 250 °C);

- в сушильній камері кондуктивний теплообмін між осушуючим газом та краплями речовини; випаровування летючих речовин з крапель, формування частинок та сушіння;

- збір частинок у можливих місцях;

- збір частинок за технологією циклону;

- на вихідному фільтрі збирання найдрібніших частинок для захисту користувачів та навколишнього середовища;

- висушуючий газ подається за допомогою аспіратора.

Сушильна установка має розпилювач (форсунку), пов'язаний з сушильною камерою, та сушильну камеру, що має вхід і вихід. Прокачуваний матеріал подається на форсунку, що розпилює у верхній частині сушильної камери, на виході з якої утворюються краплі розміром 5 – 600 мкм, що збільшує поверхню контакту розпилюваної рідини з осушуючим газом. Одночасно з розпилюваною рідиною в сушильну камеру подається сухий гарячий газ. Краплі розпиленого розчину контактують з гарячим сухим газом, захоплюються ним і в міру переміщення вниз по сушильній камері втрачають вологу. Подання осушаючого газу по відношенню до розпилюємої рідини може відбуватися в одному напрямку, протитоком чи змішано; подача протитоком є найбільш економічною. Втрачаючи вологу, краплі перетворюються на тверді частинки. Спеціальними трубопроводами тверді частинки частково або повністю захоплюються повітрям із сушильної камери в циклон. У циклоні або в ланцюгу з двох циклонів за рахунок відцентрової сили тверді частинки відокремлюються від газу. Для максимального очищення від дрібних твердих частинок, які не були уловлені в циклоні, відпрацьований газ фільтрується через спеціальні фільтри. При необхідності для регенерації використовуваного розчинника відпрацьований газ направляють у конденсатор, після чого його можна знову нагріти та використовувати для відведення вологи. Вигружати висушений матеріал в залежності від типу сушильної установки можна або в нижній частині циклону або в нижній частині сушильної камери.

Час перебування рідини або суспензії в сушильній установці повинен бути достатнім для повного висихання крапель, при цьому необхідний контроль температури частинок для зведення часу сушіння до мінімуму.

Сушильний газ проходить через вхід при швидкості потоку і температурі входу, такий, що краплі тверднуть швидше, ніж приблизно за 20 секунд. Швидкість подачі розпилюваного розчину становить щонайменше 10 кг/год, регулювання швидкості подачі розчину, що розпилюється, і температури входу сушильного газу здійснюється таким чином, щоб сушильний газ на виході мав температуру виходу, яка нижче точки кипіння розчинника. За сучасними дослідженнями виявлено, що необхідно регулювати температуру сушильного газу на вході і швидкість подачі розчину для розпилювання для підтримування не дуже гарячих умов в сушильній камері. Крім того, вибирають сухі умови, тобто наявність в сушильній камері достатнього надлишку сушильного газу по відношенню до розчинника, щоб випаровування розчинника проходило швидко, незважаючи на більш низьку температуру входу сушильного газу на вході. Це призводить до утворення гомогенної твердоаморфної дисперсії з більш високим співвідношенням лікарського засобу і полімеру, ніж можливо отримати звичайними способами виробництва, що є одним з переваг цього способу. Це дозволяє досягати м'яких умов сушіння.

Перевагами процесу сушіння розпиленням є те, що він займає мінімум часу – лише п'ятнадцять-тридцять секунд. При розпиленні продукту, його площа зіткнення з гарячим повітрям значно збільшується, тому при контакті може миттєво випарувати до 98% вологи. Такий спосіб зневоднення ідеально підходить для термочутливих матеріалів завдяки тому, що виключається перегрів (вигорання) основного продукту. У процесі сушіння продукт не окислюється, зберігає всі свої властивості, має однорідну структуру та високий показник розчинності. В сушильних установках є можливість регулювання температури у широкому діапазоні. Діаметр і щільність гранул кінцевого продукту, рівень їхньої вологості можна регулювати за допомогою

налаштування умов процесу сушіння. Обладнання здатне працювати у безперервному циклі, характеризується простотою та зручністю в експлуатації, управлінні та обслуговуванні.

Для впровадження технології Spray dry (висушування розпиленням) підприємству ТОВ «Юрія-Фарм» слід придбати 2 сушильні установки ASEPTICSD виробництва компанії GEA Niro, Данія, вартістю 846 тис. грн. кожна. Транспортування складає 6 % вартості устаткування, монтаж та налагодження – 3 %. Капітальні витрати становитимуть:

$$KB = 2 \cdot 846 \cdot (1 + 0,06) \cdot (1 + 0,03) = 1847 \text{ тис. грн.}$$

Продуктивність процесу висушування із застосуванням даної технології значно зростає. При запровадження технології Spray dry для виробництва певних видів антибактеріальних препаратів, зокрема антибіотиків, збільшення обсягів їх виробництва може скласти 8 %, що у вартісному виразі становитиме 25987 тис. грн.

З урахуванням середнього рівня рентабельності за цими видами продукції 39,7 % розрахуємо додатковий прибуток підприємства за формулою:

$$Пдод = ЧДдод - ЧДдод / (1 + P) \quad (3.1)$$

$$Пдод = 25987 - 25987 / (1 + 0,397) = 7385 \text{ тис. грн.}$$

Термін окупності капітальних витрат становитиме:

$$Ткв = KB / Пдод \quad (3.2)$$

$$Ткв = 1847 / 7385 = 0,25 \text{ року}$$

Ефективність заходу:

$$Еф = Пдод / KB \quad (3.3)$$

$$Еф = 7385 / 1847 = 4 \text{ грн./грн.}$$

Капітальні витрати на реалізацію запропонованого заходу, їх термін окупності та ефект від впровадження заходу представлено у табл. 3.1.

Таблиця 3.1 – Ефект від впровадження нової технології

| Назва заходу | Капітальні витрати, тис. грн. | Ефект, тис. грн. | Ефективність, грн./грн. | Термін окупності капітальних витрат, роки |
|---|-------------------------------|------------------|-------------------------|---|
| Впровадження нової технології отримання сухого порошку активного фармацевтичного інгредієнту з рідини або суспензії Spray dry (висушування розпиленням) | 1847 | 7385 | 4 | 0,25 |

У зв'язку зі зростаючими потребами вітчизняних медичних закладів у кровоспинних засобах, системах для інфузії, для переливання крові, засобах для здійснення ін'єкцій пропонується збільшити їх виробництво. Вони користуються в теперішній час великим попитом.

Системи для інфузії призначені для гравітаційної інфузії розчинів лікарських засобів, вони представлені одноразовим набором для інфузії з металевою голкою та одноразовим набором для інфузії з пластиковою голкою, ЮФ SmartSet системою для внутрішньовенної інфузії, ЮФ ПР системою для вливання кровозамінників та інфузійних розчинів. ЮФ SmartSet – це система для проведення гравітаційної або під тиском (до 2 бар) внутрішньовенної інфузії з додатковими функціональними можливостями: автоматична зупинка руху розчину при заповненні системи, щопереджає втрати препарату. ЮФ ПР система для вливання кровозамінників та інфузійних розчинів виготовлена за новим стандартом безпеки без фталатів. Системи для трансфузії (переливання крові або її компонентів) представлені одноразовим набором для трансфузії крові з

металевою голкою та одноразовим набором для трансфузії крові з пластиковою голкою.

Шприци у ТОВ «Юрія-Фарм» представлені такими видами: шприци з двома голками (унікальні високоякісні патентовані 3-компонентні шприци з двома голками, однією – для набору розчину в шприц, другою – для ін'єкції, що забезпечує дотримання стерильності); шприци з безпечною голкою (2-х компонентні з 2 голками, одна з яких безпечна, що дозволяє уникати проблем «гострих травм» медичними виробами на робочому місці та можливістю передачі гематоконтактних (через кров) інфекцій).

Кровоспинні засоби представлені такими виробами: Ревул® (Revul) гемостатичний бинт для швидкої та ефективної зупинки кровотечі, який містить стерильний матеріал природного походження – хітозан — катіонний полісахарид з високими сорбційними властивостями; Ревул® (Revul) кровоспинний засіб (порошок) – вискоефективний кровоспинний засіб на основі високомолекулярного полімеру природного походження.

Збільшення обсягів виробництва цих видів продукції потребуватиме введення додаткового обладнання, капітальні витрати на яке складуть 5460 тис. грн., та залучення додаткових робітників чисельністю 12 осіб.

Асортимент, щодо якого заплановано збільшення виробництва за проектом, представлений у таблиці 3.2, та розраховано додатковий прибуток від реалізації прогнозованих додаткових обсягів виробів, що користуються підвищеним попитом.

Чистий дохід від реалізації продукції зросте на 88444 тис. грн. Додатковий прибуток в результаті збільшення обсягів виробництва і реалізації видів продукції, що користуються підвищеним попитом, становитиме 26012 тис. грн.

Термін окупності капітальних витрат та ефективність заходу зі збільшення обсягів виробництва видів продукції, що користуються підвищеним попитом, розраховано за формулами 3.2 і 3.3 відповідно і разом з розрахованим ефектом від його впровадження представлено у таблиці 3.3.

Таблиця 3.2 – Додатковий прибуток від збільшення обсягів виробництва видів продукції, що користуються підвищеним попитом

| Вид продукції | Збільшення обсягу виробництва, тис. шт. | Собівартість, грн./шт. | Ціна, грн./шт. | Прибуток, грн./шт. | Прибуток на весь обсяг, тис. грн |
|---|---|------------------------|----------------|--------------------|----------------------------------|
| Системи для інфузії | | | | | |
| Одноразовий набір для інфузії з металевою голкою | 450 | 10,7 | 15,2 | 4,5 | 2025 |
| Одноразовий набір для інфузії з пластиковою голкою | 280 | 9,7 | 13,6 | 3,9 | 1092 |
| ЮФ SmartСет система для внутрішньовенної інфузії | 150 | 24,2 | 34 | 9,8 | 1470 |
| ЮФ ПР система для вливання кровозамінників та інфузійних розчинів | 300 | 16,2 | 22,8 | 6,6 | 1980 |
| Системи для трансфузії | | | | | |
| Одноразовий набір для трансфузії крові з металевою голкою | 500 | 4,46 | 6,25 | 1,79 | 895 |
| Одноразовий набір для трансфузії крові з пластиковою голкою | 800 | 1,7 | 2,38 | 0,68 | 544 |
| Шприци | | | | | |
| Шприци 1 мл інсулінові U-100 3-х компонентні з двома голками 25 G (0,5x13мм) і 30 G (0,3x9мм) | 500 | 4,46 | 6,25 | 1,79 | 895 |
| Шприци 2 мл 2-х компонентні з голкою 23 G (0,6x32мм) | 800 | 1,7 | 2,38 | 0,68 | 544 |
| Шприци 2 мл 2-х компонентні з двома голками 22 G (0,7x38мм) і 23 G (0,6x32мм) | 600 | 3,15 | 4,42 | 1,27 | 762 |
| Шприци 2 мл 3-х компонентні з голкою 23 G (0,6x32мм) | 700 | 2,35 | 3,33 | 0,98 | 686 |
| Шприци 5 мл 2-х компонентні з голкою 22 G (0,7x38мм) | 800 | 1,84 | 2,58 | 0,74 | 592 |
| Шприци 5 мл 2-х компонентні з двома голками 22 G (0,7x38мм) і безпечною голкою | 600 | 4,06 | 5,68 | 1,62 | 972 |
| Шприци 5 мл 3-х компонентні з голкою 22 G (0,7x38мм) | 700 | 2,09 | 2,93 | 0,84 | 588 |
| Шприци 5 мл 3-х компонентні з двома голками 22 G (0,7x38мм) і 23 G (0,6x32мм) | 400 | 2,98 | 4,17 | 1,19 | 476 |
| Шприци 10 мл 2-х компонентні з голкою 21 G (0,8x38мм) | 500 | 2,8 | 3,92 | 1,12 | 560 |
| Шприци 10 мл 2-х компонентні з двома голками 21 G (0,8x38мм) і 22 G (0,7x38мм) | 300 | 5,25 | 7,34 | 2,09 | 627 |
| Шприци 10 мл 3-х компонентні з голкою 21 G (0,8x38мм) | 400 | 3,51 | 4,91 | 1,4 | 560 |
| Шприци 10 мл 3-х компонентні з двома голками 21 G (0,8x38мм) і 23 G (0,6x32мм) | 200 | 3,75 | 5,25 | 1,5 | 300 |
| Шприци 20 мл 2-х компонентні з голкою 21 G (0,8x38мм) | 400 | 4,17 | 5,83 | 1,66 | 664 |
| Шприци 20 мл 2-х компонентні з двома голками 22 G (0,7x38мм) і 21 G (0,8x38мм) безпечна голка | 300 | 7,32 | 10,25 | 2,93 | 879 |
| Шприци 20 мл 3-х компонентні з двома голками 21 G (0,8x38мм) і 22 G (0,7x38мм) | 200 | 5,35 | 7,5 | 2,15 | 430 |

| Кровоспинні засоби | | | | | |
|--|----|-----|-----|-----|-------|
| Ревул® (Revul) гемостатичний бинт 11,2 см x 1,83 м | 50 | 270 | 392 | 122 | 6100 |
| Ревул® (Revul) кровоспинний засіб (порошок) в стерильному пакеті 30г | 20 | 281 | 400 | 119 | 2380 |
| Разом | | | | | 26012 |

Таблиця 3.3 – Ефект від збільшення обсягів виробництва видів продукції, що користуються підвищеним попитом

| Назва заходу | Капітальні витрати, тис. грн. | Ефект, тис. грн. | Ефективність, грн./грн. | Термін окупності капітальних витрат, роки |
|---|-------------------------------|------------------|-------------------------|---|
| Збільшення обсягів виробництва систем для інфузії і трансфузії, шприців, кровоспинних засобів | 5460 | 26012 | 4,76 | 0,21 |

3.2 Вплив запропонованих заходів на результати діяльності підприємства

Запропоновані і обґрунтовані заходи з підвищення ефективності діяльності ТОВ «Юрія-Фарм» полягають у впровадженні нової технології отримання сухого порошку активного фармацевтичного інгредієнту з рідини або суспензії Spray dry (висушування розпиленням), в результаті чого за рахунок збільшення продуктивності зростуть обсяги виробництва антибактеріальних препаратів на 8 % і підприємство отримає додатковий прибуток в розмірі 7385 тис. грн., та у збільшенні обсягів виробництва видів продукції, що користуються підвищеним попитом, таких як: системи для інфузії і трансфузії, шприци, кровоспинні засоби, в результаті чого за рахунок збільшення обсягів їх реалізації, підприємство отримає додатковий прибуток в розмірі 26012 тис. грн. Сумарний ефект від реалізації запропонованих заходів складе:

$$E = Пдод_1 + Пдод_2 \quad (3.4)$$

$$E = 7385 + 26012 = 33397 \text{ тис. грн.}$$

Основні економічні показники діяльності ТОВ «Юрія-Фарм» за проектом з урахуванням запропонованих заходів представлені в таблиці 3.4.

Таблиця 3.4 – Основні економічні показники діяльності ТОВ «Юрія-Фарм» за проектом

| Показники | 2023 р. | Проект | Відхилення | |
|---|----------|---------|------------|--------|
| | | | абс. | відн,% |
| 1. Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн | 4805256 | 4919687 | 114431 | 2,38 |
| 2. Повна собівартість реалізованої продукції, тис. грн. | 3461841 | 3542875 | 81034 | 2,34 |
| 3. Прибуток від реалізації продукції, тис. грн. | 1343415 | 1376812 | 33397 | 2,49 |
| 4. Рентабельність продукції, % | 38,81 | 38,86 | 0,05 | - |
| 5. Чистий прибуток, тис. грн. | 571345 | 598731 | 27386 | 4,79 |
| 6. Середньооблікова чисельність персоналу, осіб | 1890 | 1902 | 12 | 0,63 |
| 7. Продуктивність праці, тис.грн./особу | 2542,46 | 2586,59 | 44,12 | 1,74 |
| 8. Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн. | 635548,5 | 642856 | 7307 | 1,15 |
| 9. Фондовіддача, грн./грн. | 7,561 | 7,653 | 0,092 | 1,22 |

В результаті впровадження запропонованих заходів у ТОВ «Юрія-Фарм» зросте чистий дохід від реалізації продукції на 2,99 %, підприємство отримає додатковий прибуток від реалізації продукції в розмірі 33397 тис. грн., що на 2,49 % більше ніж в 2022 р., чистий прибуток зросте на 4,79 %, рентабельність продукції підвищиться на 0,05 %, продуктивність праці зросте на 44,12 тис. грн. / особу, фондовіддача збільшиться на 0,092 грн./грн.

Реалізація запропонованих управлінських рішень, пов'язаних з впровадженням нової технології отримання сухого порошку активного фармацевтичного інгредієнту з рідини або суспензії Spray dry (висушування розпиленням) та збільшенням обсягів виробництва видів продукції підвищеного попиту дозволить підвищити ефективність діяльності ТОВ «Юрія-Фарм».

ВИСНОВКИ

В кваліфікаційній роботі поставлено та вирішено актуальне завдання – теоретичне обґрунтування та розробка управлінських рішень щодо підвищення ефективності діяльності ТОВ «Юрія-Фарм». В роботі зроблено такі висновки:

1. Ефективна компанія використовує свої ресурси настільки ефективно, що досягає високих показників продуктивності. До основних шляхів підвищення ефективності діяльності підприємства можна віднести: підвищення рівня кваліфікації персоналу; застосування сучасних методів управління; збільшення інвестицій у інновації; підвищення ефективності використання основних фондів; забезпечення підприємства сучасним, продуктивним, енергозберігаючим обладнанням; розробка ефективної системи комунікації між працівниками на різних рівнях; впровадження успішної маркетингової діяльності.

2. ТОВ «Юрія-Фарм» – український виробник лікарських препаратів і медичних виробів. Продуктовий портфель компанії налічує 95 лікарських препаратів, 67 виробів медичного призначення. В останній час ТОВ «Юрія-Фарм» щорічно випускає на ринок близько 10 нових продуктів, володіє понад 600 реєстраційними свідоцтвами, веде діяльність у понад 50 країн світу з часткою експорту близько 24 %, має представництва в Молдові, В'єтнамі, Узбекистані, Казахстані, Таджикистані, Киргизстані.

3. Найбільшу величину серед усього доходу підприємства має дохід від реалізації готової продукції, який збільшився з 2949262 тис. грн. у 2019 р. до 4368740 тис. грн. у 2021 р. та зменшився до 3670003 тис. грн. у 2022 р. і зріс у 2023 р. до 4555117 тис. грн., його частка у 2023 р. склала 94,79 %. Частка доходу від реалізації продукції на національному ринку зменшилася з 80,92 % у 2019 р. до 73,13 % у 2020 р., підвищилася до 77,52 % у 2021 р. та знизилася до 69,56 % у 2023 р. Виробнича собівартість реалізованої продукції

зменшувалася у 2020 р. на 12916 тис. грн. і у 2022 р. на 6444 тис. грн., зростала у 2021 р. на 362375 тис. грн. та у 2023 р. на 256689 тис. грн. Найбільша складова виробничої собівартості – це витрати на сировину, що склали 57,22 % у 2023 р.

4. Основний фінансовий результат діяльності ТОВ «Юрія-Фарм» – це прибуток за рік, який у 2020 р. і в 2021 р. збільшувався на 35,23 % і на 28,72 % відповідно, а у 2022 р. і у 2023 р. зменшувався на 17,35 % і на 21,76 % відповідно. Чистий дохід від реалізації продукції щорічно, крім 2022 р., зростав. Рентабельність продукції збільшилася у 2020 р. на 14,34 %, у 2021 р. – на 13,22 %, а у 2022 р у зв'язку зі зниженням прибутку від реалізації продукції вона зменшилася на 23,59 %, у 2023 р у зв'язку зі зростанням собівартості зменшилася 0,51 %, при цьому її рівень високий – 38,81 % у 2023 р. Продуктивність праці зростали у всі роки, крім 2022 р. Фондовіддача збільшувалася у 2021 р. і 2023 р.

5. Розмір активів і пасивів ТОВ «Юрія-Фарм» щорічно збільшувався. У 2019-2023 рр. у ТОВ «Юрія-Фарм» достатньо оборотних активів, щоб покрити поточні зобов'язання компанії на 100 %, що свідчить про високу ліквідність підприємства, коефіцієнти поточної, швидкої і абсолютної ліквідності вищі за нормативні значення. Частка власного капіталу підприємства більше 0,5 і до 2022 р. щорічно зростала, склавши на кінець 2022 р. 0,6393, але на кінець 2023 р. знизилася до 0,5962. Таким чином, у ТОВ «Юрія-Фарм» гарна фінансова стійкість.

6. У ТОВ «Юрія-Фарм» спостерігалось до 2022 р. щорічне зменшення коефіцієнту оборотності оборотних активів та підвищення терміну одного обороту. Про підвищення ефективності використання оборотних активів у 2023 р. свідчить збільшення коефіцієнту оборотності оборотних активів на 0,148 оберти і зменшення терміну одного обороту на 41 день. Надходження основних засобів на підприємстві переважає над вибуттям. Значна величина введених основних засобів – це машини та обладнання. Рівень зносу основних засобів ТОВ «Юрія-Фарм» вище 50 %, на кінець 2023 р. він склав

64,2 %. Фондовіддача у 2020 р. зменшилася на 0,572 грн./грн., у 2021 р. зросла на 0,566 грн./грн.; зниження доходу у 2022 р. викликало зменшення фондовіддачі на 1,105 грн./грн., а підвищення доходу і зменшення середньорічної вартості основних засобів посприяло зростанню фондовіддачі у 2023 р. на 2,071 грн./грн. Ефективність використання основних засобів ТОВ «Юрія-Фарм» зменшилася у 2022 р. і зросла у 2023 р.

7. Для підвищення ефективності діяльності ТОВ «Юрія-Фарм» розроблено і обґрунтовано управлінські рішення, що полягають у впровадженні нової технології отримання сухого порошку активного фармацевтичного інгредієнту з рідини або суспензії Spray dry (висушування розпиленням), в результаті чого за рахунок збільшення продуктивності зростуть обсяги виробництва антибактеріальних препаратів на 8 % і підприємство отримає додатковий прибуток в розмірі 7385 тис. грн., та у збільшенні обсягів виробництва видів продукції, що користуються підвищеним попитом, таких як: системи для інфузії і транфузії, шприци, кровоспинні засоби, в результаті чого за рахунок збільшення обсягів їх реалізації, підприємство отримає додатковий прибуток в розмірі 26012 тис. грн. Сумарний ефект від реалізації запропонованих заходів складе 33397 тис. грн., чистий прибуток підприємства зросте на 4,79 %, рентабельність продукції підвищиться на 0,05 %, продуктивність праці зросте на 44,12 тис. грн. / особу, фондовіддача збільшиться на 0,092 грн./грн.

ПЕРЕЛІК ДЖЕРЕЛ ПОСИЛАННЯ

1. Осокіна А., Ковердюк Д. Результативність бізнес-організації: поняття та вимірювання. *Економіка та суспільство*. 2023. Вип. 56. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-56-28>
2. Тюхтенко Н. А., Худолей В. Ю., Гарафонова О. І. Методологія управління ефективністю діяльності бізнес-організацій в контексті стратегічної цифровізації. *Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління*. 2023. Вип. 21. № 2(51). С. 161—176.
3. Назаренко І. Економічний зміст ефективності діяльності підприємств. *Галицький економічний вісник*. 2022. Том 76. № 3. С. 15—22.
4. Васюта В. Б., Кулага М. О. Оцінка ефективності господарської діяльності підприємства та розроблення заходів щодо її підвищення. *Modern Economics*. 2019. № 15(2019). С. 41—48.
5. Гарафонова О. І., Василюк Н. П. Концептуальні підходи до процесу управління ефективністю діяльності бізнес-організацій. *Economic synergy*. 2022. Вип. 3(5). С. 27—37. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econsyn_2022_3_5
6. Савицька О. М., Салабай В. О. Ефективність діяльності та управління підприємством: особливості використання теорії, методології та результативності аналітичних досліджень. *Ефективна економіка*. 2019. № 6. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7126>. DOI: 10.32702/2307-2105-2019.6.55
7. Богацька Н. М. Аналіз ефективності господарсько-фінансової діяльності підприємства. *Ефективна економіка*. 2021. № 10. – URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9411>. DOI: 10.32702/2307-2105-2021.10.76
8. Нечипорук А. А., Таранич О. В. Управління ефективністю виробничої діяльності підприємства: сутність та значення. *Економіка та суспільство*. 2023. Вип. 56. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-56-161>

9. Отенко І. П. Ефективність як основне поняття та критерій діяльності підприємства. *Бізнес Інформ*. 2020. № 6. С. 190—195.
10. Кузьомко В. М., Онищенко І. В. Стратегія підвищення ефективності господарської діяльності підприємства на різних стадіях його життєвого циклу. *Економіка та суспільство*. 2016. Вип. 5. С. 170—174.
11. Гарафонова О. І., Купчевський П. О., Ященко І. В., Стратегічний базис управління ефективністю діяльності бізнес-організації в умовах воєнного часу. *Economic Synergy*. 2022. Вип. 4(6). С. 65—81.
12. Адонін С. В., Саричева М. О. Особливості управління ефективністю діяльності підприємства в умовах пандемії. *Ефективна економіка*. 2022. № 9. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2022_9_36
13. Боровик М. В., Писаревський І. М, Волкова М. В. Методичні аспекти оцінки ефективності управління діяльністю вітчизняних підприємств та організацій в умовах невизначеності та ризику. *Інфраструктура ринку*. 2022. № 67. С. 98—103.
14. Говорушко Т. А., Климаш Н. І. Управління ефективністю діяльності підприємств на основі вартісно-орієнтованого підходу: монографія. Київ: Логос, 2013. 204 с.
15. Кравчик Ю., Польова Н., Каткова Т. Діагностика ефективності системи управління організацією. *Innovation and Sustainability*. 2022. № 3. С. 87—94. URL: <https://doi.org/10.31649/ins.2022.3.87.94>.
16. Коваленко М. В. Фоніна Я. В., Дейнеко К. А. Особливості управління ефективністю діяльності підприємств в умовах економіки України. *Держава та регіони. Серія : Економіка та підприємництво*. 2018. № 4. С. 120—126.
17. Ярославський А. О. Економічна ефективність діяльності підприємства: теоретичний аспект. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2018. Вип. 20(3). С. 174—177.

18. Навольська Н. В. Теоретичні аспекти управління економічною ефективністю діяльності підприємств та вибору показників її оцінки. *Економіка та суспільство*. 2018. Вип. 18. С. 474—480.

19. Дранус В. В., Биченко Є. О. Оцінка ефективності управління фінансовими ресурсами фармацевтичних підприємств. *Modern Economics*. 2022. № 36. С. 51—58.

20. Аверчева Н. О. Напрями підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання виноградарсько-виноробного підкомплексу. *Економіка та держава*. 2021. № 12. С. 59—64.

21. Череп А. В., Томарева-Патлахова В. В., Кабанова О. О. Формування ефективної системи управління підприємствами. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2021. № 6(2). С. 280—286.

22. Турчіна С. Г., Дашутіна Л. О. Управління ефективністю діяльності підприємств малого бізнесу. *Інфраструктура ринку*. 2021. Вип. 53. С. 91—97.

23. Тульчинська С. О., Погребняк А. Ю., Крашевська Т. О. Детермінанти ефективності операційної діяльності підприємства. *Економічний вісник НТУУ «Київський політехнічний інститут»*. 2023. № 26. С. 90—95.

24. Строченко Н. І., Ковальова О. М. Формування напрямів підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу на основі його оцінки. *Приазовський економічний вісник*. 2023. Вип. 2(34). С. 42—49.

25. Далик В. П., Чорній Б. І., Гарасим Л. С., Бобко О. В., Георгієвський Н. К., Фар'ян В. О. Забезпечення ефективності діяльності підприємства. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Серія: «Економічні науки»*. 2023. № 10. URL: <https://doi.org/10.25313/2520-2294-2023-10-9189>

26. Кошовий В. Методичні основи аналізування ефективності з позицій категорії «поведінка підприємства». *Вісник Хмельницького національного університету*. 2022. Том 2. № 6. С. 239—242.

27. Кондратенко Н. О., Новікова М. М., Боровик М. В., Тернова І. А. Специфічні риси принципів та методів оцінки ефективності управлінських рішень на промислових підприємствах України. *Бізнес Інформ*. 2022. № 7. С. 210—217.

28. Богацька Н. М. Проблеми та перешкоди ефективної господарсько-фінансової діяльності підприємства. *Ефективна економіка*. 2021. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9533>. DOI: 10.32702/2307-2105-2021.11.75

29. Карінцева О. І., Харченко М. О., Пономарьова Г. С. Підвищення ефективності бізнес-процесів на виробничому підприємстві. *Механізм регулювання економіки*. 2020. № 4. С. 58—69.

30. Заболотна Н. Я., Попруженко М. О. Підвищення ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств за допомогою системи методів управління. *Юридичний науковий електронний журнал*. 2020. № 8. С. 256—258.

31. Рейтинг фармацевтичних компаній. URL: <https://uba.top/pharma/>

32. Юрія-Фарм. Створювати унікальні рішення для оздоровлення та лікування людей. URL: <https://liki24.com/uk/brand/yuriya-farm/>

33. Сайт «ЮРІЯ-ФАРМ». URL: <https://www.uf.ua/>