

**НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ
«КИЇВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ
імені ІГОРЯ СІКОРСЬКОГО»**

**Факультет менеджменту та маркетингу
Кафедра економіки і підприємництва**

До захисту допущено:

Завідувач кафедри

_____ Світлана ТУЛЬЧИНСЬКА

«___» _____ 20__ р.

**Дипломна робота
на здобуття ступеня бакалавра
за освітньо-професійною програмою «Економіка бізнес-підприємства»
спеціальності 051 «Економіка»
на тему: «Економічне обґрунтування напрямів вдосконалення
господарсько-фінансової діяльності»**

Виконала:

студентка IV курсу, групи УЕЗ-01

Щерба Поліна Ігорівна _____

Керівник:

к.е.н., старший викладач

Покровська Наталія Миколаївна _____

Консультант з економіко-математичного

розділу:

Доцент, к.е.н. Кузьмінська Наталія Леонідівна _____

Рецензент:

Професор, д.т.н. Гавриш Олег Анатолійович _____

Засвідчую, що у цій дипломній роботі
немає запозичень з праць інших авторів
без відповідних посилань.

Слухач (-ка) _____

Київ – 2024 рік

Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Факультет менеджменту та маркетингу

Кафедра економіки і підприємництва

Рівень вищої освіти – перший (бакалаврський)

Спеціальність – 051 «Економіка»

Освітньо-професійна програма «Економіка бізнес-підприємства»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри

_____ Світлана ТУЛЬЧИНСЬКА

«___» _____ 2024 р.

ЗАВДАННЯ

на дипломну роботу студентці

Щербі Поліні Ігорівні

1. Тема роботи: «Економічне обґрунтування напрямів вдосконалення господарсько-фінансової діяльності», керівник роботи Покровська Наталія Миколаївна, к.е.н. затверджені наказом по університету від 30.05.2024 р. №2221- с.
2. Строк подання студентом роботи: 07.06.2024.
3. Вихідні дані до роботи: Форма №1 «Баланса», Форма №2 «Звіт про фінансовий результат», статистичні данні звітності за 2020-2022 рр., законодавчі та нормативні акти України.
4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік завдань, які потрібно розробити):

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Управління ефективністю господарської діяльності: поняття та сутність

1.2 Науково-методичні підходи до оцінки ефективності господарської діяльності підприємства

1.3 Прибуток та рентабельність як основні показники ефективності діяльності підприємства

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПрАТ «Лекхім»

2.1 Загальна характеристика діяльності ПрАТ «Лекхім»

2.2 Аналіз економічного потенціалу ПрАТ «Лекхім»

2.3 Оцінка ефективності господарсько-фінансової діяльності ПрАТ «Лекхім»

2.4 Кореляційно-регресивний аналіз впливу фактору на ефективність діяльності ПрАТ «Лекхім»

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ НАПРЯМІВ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПрАТ «Лекхім»

3.1 Шляхи підвищення ефективності господарсько-фінансової діяльності ПрАТ «Лекхім»

3.2 Обґрунтування доцільності використання окремих факторів підвищення ефективності діяльності ПрАТ «Лекхім»

5. Перелік ілюстративного матеріалу: презентація дипломної роботи.

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
Розділ 2, п. 2.4	Доцент, к.е.н. Кузьмінська Н.Л.		
Нормоконтроль	Доцент, к.е.н. Кривда О.В.		

7. Дата видачі завдання

Календарний план

№ з/п	Назва етапів та питань, які мають бути розроблені відповідно до дипломної роботи	Термін виконання	Позначки керівника про виконання завдань
1.	Затвердження теми науковим Керівником	20.12.2023 р.	
2.	1-й розділ написання д/р	29.02.2024 р.	
3.	2-й розділ написання д/р	31.03.2024 р.	
4.	3-й розділ написання д/р	10.05.2024 р.	
5.	Попередній захист д/р	23.05.2024 р.	
6.	Строк подання дипломної роботи на Кафедру	07.06.2024 р.	
7.	Захист дипломної роботи	21.06.2024 р.	

Студент

Поліна ЩЕРБА

Керівник роботи

Наталія ПОКРОВСЬКА

РЕФЕРАТ

Дипломна робота Щерби Поліни Ігорівни на тему «Економічне обґрунтування напрямів вдосконалення господарсько-фінансової діяльності», напрям підготовки «Економіка і підприємництво», КПІ, 2024, Київ.

Дипломна робота складається зі вступу, 3 розділів, висновків та рекомендацій, додатків.

Дипломна робота виконана в обсязі 99 сторінок, містить 21 таблицю, 12 рисунків.

Мета роботи полягає в дослідженні напрямів вдосконаленні господарсько-фінансової діяльності, вивченні методичних та практичних підходів до оцінювання рівня ефективності діяльності підприємства, проведенні діагностики ефективності діяльності підприємства та економічному обґрунтуванні напрямів підвищення ефективності діяльності.

Для аналітичного дослідження та обґрунтування напрямів підвищення ефективності діяльності в роботі було використано комплексний метод оцінки ефективності господарсько-фінансової діяльності та кореляційно-регресійний аналіз.

В роботі запропоновано ресурсний, організаційний та технологічний напрями вдосконалення господарсько-фінансової діяльності ПрАТ «Лекхім». В рамках дослідження було проведено розрахунок вартості запровадження посади аналітика в діяльності Товариства як ресурсного напрямку підвищення ефективності діяльності та впровадження програми просуванням фармацевтичних препаратів як організаційний напрям.

Об'єкт дослідження – ефективність господарсько-фінансової діяльності ПрАТ «Лекхім».

Предмет дослідження – процес оцінки ефективності діяльності підприємства.

Ключові слова: підприємство, ефективність, економічний потенціал, фінансово-господарська діяльність, дохід, прибуток, витрати, оптимізація, аналіз, фактори.

ABSTRACT

Diploma thesis of Shcherba Polina Ihorivna on the topic «Economic substantiation of directions for improvement of economic and financial activity» "Economics and entrepreneurship", KPI, 2024, Kyiv.

The thesis consists of an introduction, 3 chapters, conclusions and recommendations, appendices.

The thesis is completed in the volume of 94 pages, contains 20 tables, 11 figures.

The purpose of the work is to study directions for increasing the efficiency of economic and financial activity, study methodical and practical approaches to evaluating the level of efficiency of the enterprise, conducting diagnostics of the efficiency of the enterprise and economic justification of the directions for increasing the efficiency of the activity.

For analytical research and substantiation of directions for improving the efficiency of work, a comprehensive method of assessing the efficiency of economic and financial activity and correlation-regression analysis was used.

The paper proposes resource, organizational and technological directions for increasing the efficiency of economic and financial activity of PJSC "Lekhim". As part of the research, the calculation of the cost of introducing the position of an analyst in the Company's activities as a resource direction for increasing the efficiency of activities and implementing a program for the promotion of pharmaceuticals as an organizational direction was carried out.

The object of the study is the efficiency of economic and financial activity of PJSC Lekhim.

The subject of the research is the process of evaluating the efficiency of the enterprise.

Keywords: enterprise, efficiency, economic potential, financial and economic activity, income, profit, costs, optimization, analysis, factors.

ЗМІСТ

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ СКОРОЧЕНЬ.....	9
ВСТУП	10
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	13
1.1 Управління ефективністю господарської діяльності: поняття та сутність.....	13
1.2 Науково-методичні підходи до оцінки ефективності господарської діяльності підприємства.....	24
1.3 Прибуток та рентабельність як основні показники ефективності діяльності підприємства.....	32
Висновки до розділу 1	39
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРАТ «ЛЕКХІМ»	41
2.1 Загальна характеристика діяльності ПРАТ «Лекхім»	41
2.3 Оцінка ефективності господарсько-фінансової діяльності Приватного акціонерного товариства «ЛЕКХІМ».....	54
2.4 Кореляційно-регресивний аналіз впливу фактору на ефективність діяльності ПРАТ «Лекхім»	64
Висновки до розділу 2	70
РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ НАПРЯМІВ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПРАТ «Лекхім»	71
3.1 Шляхи підвищення ефективності господарсько-фінансової діяльності ПРАТ «Лекхім»	71
3.2 Обґрунтування доцільності використання окремих факторів підвищення ефективності діяльності ПРАТ «Лекхім».....	76
Висновки до розділу 3	89
ЗАГАЛЬНІ ВИСНОВКИ	Ошибка! Закладка не определена.
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	94

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ СКОРОЧЕНЬ

ПРАТ - Публічне акціонерне товариство

АТ - Акціонерне товариство

ТОВ - Товариство з обмеженою відповідальністю

ГК - Група компаній

ВООЗ - Всесвітня організація охорони здоров'я

МОМ - Міжнародна Організація з Міграції

БАД - біологічно активні добавки

КВЕД - Класифікатор товарів зовнішньоекономічної діяльності

УНС - Universal Health Coverage (Універсальна охорона здоров'я)

ВСТУП

Проблема забезпечення ефективності господарської діяльності суб'єктів господарювання посідає одне з центральних місць у економічній науці, адже критерій ефективності є визначальним з точки зору обґрунтування доцільності будь-яких управлінських рішень. Саме тому дослідження ефективності господарської діяльності підприємства відіграє важливу роль як на рівні підприємства, так і на рівні держави і визначає актуальність теми дипломної роботи.

Актуальність теми дослідження зумовлена тим фактом, що сьогодні у час низької платоспроможності населення, зумовленою наслідками світової пандемії, повномасштабним вторгненням РФ на територію нашої країни, інтенсивною внутрішньою та зовнішньою міграцією робочої сили особлива увага приділяється проблемі економічної ефективності діяльності підприємств. З прикладної точки зору цю проблему необхідно розглядати як з внутрішньої позиції, тобто планування та своєчасне реагування на виклики самих господарюючих суб'єктів, так і з зовнішньої позиції, яка передбачає аналіз з метою визначення економічного становища цього підприємства в економічній системі країни.

Значний внесок у вирішення проблеми управління економічною ефективністю діяльності підприємств зробили як зарубіжні, так і вітчизняні науковці. Водночас, багатоаспектність самого поняття «ефективність» як соціально-економічного явища та неоднозначність трактування понять, які характеризують ефективність підприємства, методів його оцінки, критеріїв та показників стає надзвичайно актуальним та задає подальшу проблематику цієї роботи.

Потреба підприємств у підвищенні ефективності діяльності та вдосконаленні управління полягає не тільки у формуванні нових цілей, завдань і принципів управління для задоволення потреб споживачів і розширення ринкових

можливостей підприємства, а й у своєчасному та своєчасному реагуванні керівництва підприємства на вплив зовнішніх і фактори внутрішнього середовища негативний вплив на організацію. Тому основною метою підвищення корпоративної ефективності є насамперед раціональне використання всіх ресурсів та загального потенціалу компанії, формування нових сучасних концепцій менеджменту та ефективна реалізація розвитку менеджменту, цифрового маркетингу, інформаційної економіки, інформаційно-комунікаційних технологій та економічної трансформації. Базою дослідження виступає ПрАТ «Лекхім».

Об’єкт дослідження – ефективність господарсько-фінансової діяльності ПрАТ «Лекхім».

Предметом дослідження роботи є процес оцінки ефективності діяльності підприємства.

Метою дипломної роботи є економічне обґрунтування напрямів підвищення ефективності господарсько-фінансової діяльності ПрАТ «Лекхім».

Для досягнення поставленої мети були поставлені наступні **завдання**:

1. дослідити сутність поняття управління ефективністю господарської діяльності підприємства;
2. проаналізувати науково-методичні підходи до оцінки ефективності господарської діяльності підприємства;
3. охарактеризувати прибуток та рентабельність як основні показники ефективності діяльності підприємства;
4. надати загальну характеристику діяльності ПрАТ «Лекхім»;
5. здійснити аналіз економічного потенціалу ПрАТ «Лекхім»;
6. здійснити оцінку ефективності господарсько-фінансової діяльності ПрАТ «Лекхім»;
7. провести кореляційно-регресивний аналіз впливу фактору на ефективність діяльності ПрАТ «Лекхім»;
8. запропонувати шляхи підвищення ефективності господарсько-

фінансової діяльності ПрАТ «Лекхім»;

9. обґрунтувати доцільність використання окремих факторів підвищення ефективності діяльності ПрАТ «Лекхім».

Робота базується на поєднанні загальнонаукових і конкретних методів і методик дослідження. Для виявлення фундаментальних аспектів ефективності підприємства застосовано діалектику, аналіз і синтез. Крім того, формалізований та неформалізований підходи до фінансово-економічного аналізу були застосовані для оцінки фінансового стану підприємства та визначення потенційних напрямів підвищення його ефективності.

У дослідженні використано широкий спектр наукової літератури як вітчизняних, так і зарубіжних вчених, присвячених питанням ефективності економічної діяльності. Крім того, проаналізовано законодавчі та нормативно-правові акти України, що стосуються регулювання господарсько-фінансової діяльності суб'єктів господарювання. В інформаційній базі також використано фінансову звітність ПрАТ «Лекхім», а також витяги з установчих документів підприємства.

Апробація результатів дослідження:

Основні теоретичні положення і практичні результати бакалаврської роботи доповідалися на Міжнародній науково-практичній конференції “Наука, освіта та технології: тенденції, виклики, перспективи” (Полтава, 16 травня 2024 р.).

Публікації за обраною темою:

1. Покровська Н. М., Щерба П. І. Теоретичні аспекти управління ефективністю діяльності фармацевтичним підприємством. *Ефективна економіка*. 2024. № 5.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Управління ефективністю господарської діяльності: поняття та сутність

Питання забезпечення ефективності економічної діяльності для бізнесу є надзвичайно важливим, оскільки мова бізнесу стає все більш складною в умовах глобальної конкуренції та змін у світовій економіці. Щоб залишатися конкурентоспроможними, підприємства повинні постійно пристосовуватися до нових обставин і шукати шляхи підвищення ефективності. Технологічний ландшафт, що постійно розвивається, ставить перед підприємствами постійний виклик у вдосконаленні своїх процесів і пропозицій. Ефективність виробництва та управління постає як критичний елемент успішного впровадження інновацій.

Важливо визнати поточну тенденцію до впровадження стратегій сталого розвитку, які охоплюють скорочення викидів, оптимізацію ресурсів і соціальну відповідальність. Ці заходи є вирішальними для підтримки позитивної репутації та залучення клієнтів. У суспільстві зростає усвідомлення важливості збереження природних ресурсів і охорони навколишнього середовища. Тому підприємства, які не враховують ці фактори у своїй діяльності, ризикують втратити підтримку споживачів та інвесторів.

У сучасному бізнесі успіх залежить від ефективного використання обмежених ресурсів, включаючи людський капітал, природні та фінансові ресурси. Цей принцип особливо актуальний для України, де обмеження умов воєнного часу створюють значні виклики для підприємств та економіки в цілому. За таких обставин ретельне планування, адаптація та пошук альтернативних підходів є обов'язковими [13, с. 14].

Обставини війни змушують підприємства збільшувати витрати, пов'язані із захистом персоналу та інфраструктури. Такі витрати можуть включати військову безпеку, захист від терористичних ризиків і реабілітацію пошкоджених майнових

активів.

Питання забезпечення ефективності господарської діяльності суб'єктів господарювання є актуальною темою в галузі економіки. Це пояснюється тим, що показник ефективності є вирішальним у визначенні обґрунтованості управлінського вибору. У зв'язку з цим дослідження теоретичних і практичних аспектів ефективності господарської діяльності набуває важливого значення як для окремих підприємств, так і для держави в цілому.

У ринковій економіці ключ до виживання та успіху підприємств полягає в їх здатності ретельно оцінювати свої доходи, витрати та інвестований капітал. Для цих підприємств вкрай важливо виробляти конкурентоспроможну продукцію в кількостях, які можна продати, уникаючи будь-якого надмірного виробництва. Зосередженість на реалізації програм без урахування вартості може призвести безпосередньо до банкрутства. Щоб процвітати, кожен суб'єкт господарювання має надавати пріоритет підвищення ефективності своєї діяльності за рахунок оптимального використання ресурсів, підвищення рентабельності виробництва та постачання на ринок продукції вищої якості [22].

Дипломна робота присвячена дослідженню управління ефективністю господарської діяльності, що є надзвичайно актуальним у зв'язку з комплексною природою ефективності як соціально-економічного явища. Трактуювання його сутності, різноманітних проявів і методологічних засад є предметом безперервних дискусій, які визначають напрямок майбутніх досліджень у цій галузі. Хоча економічна категорія ефективності досить широко досліджена у вітчизняній та зарубіжній економічній літературі, остаточного та чіткого розуміння її економічної сутності та універсальних критеріїв кількісної та якісної оцінки досі немає. Цю відсутність консенсусу можна пояснити складною та багатогранною природою концепції ефективності.

У статті «Теоретичні аспекти управління економічною ефективністю підприємств та вибір показників для її оцінки» Н. В. Навольська висвітлює

значення економічної ефективності, яка передбачає максимізацію позитивного результату, що досягається на одиницю загальних затрат праці. На рівні підприємства поняття «ефективність» стосується співвідношення між вартістю результату, отриманого від його операцій, і ресурсами, що використовуються або витрачаються в процесі виробництва [66].

Ефективність, фундаментальна концепція в галузі економіки, привернула значну увагу та дослідження в міжнародній економічній літературі. Дослідники з різних країн і економічних шкіл заглибилися в різні аспекти та альтернативні погляди на розуміння та кількісне визначення ефективності. Дослідження зосереджувались насамперед навколо двох основних напрямків: ефективності виробництва та ефективності управління [7, с.18].

Досягнення максимального обсягу виробництва при мінімізації витрат є кінцевою метою ефективності виробництва. Це передбачає вивчення найбільш ефективного використання ресурсів, дослідження виробничих технологій, оптимізацію розподілу ресурсів та організацію виробничих процесів.

На думку Адама Сміта, ефективність виробництва залежить від здатності максимізувати випуск при мінімізації витрат ресурсів. Він стверджував, що ключ до досягнення такої ефективності полягає в ринку та конкуренції. Сміт вважав, що вільний ринок, де підприємства конкурують один з одним, спонукає їх шукати шляхи оптимізації виробничих процесів, впровадження нових технологій та інновацій, а також раціонального використання ресурсів. Конкуренція, з точки зору Сміта, діє як «невидимий каталізатор», який спонукає підприємства підвищувати ефективність і якість своїх пропозицій. Тому, за словами Адама Сміта, ефективність виробництва передбачає використання ринкових механізмів і конкуренції для досягнення оптимального використання ресурсів і створення максимально можливого випуску товарів і послуг, що в кінцевому підсумку сприяє економічному процвітанню суспільства.

Відомий австрійський економіст Йозеф Шумпетер відомий своїми теоріями

економічного зростання та ролі інновацій. Його дослідження заглиблювалися в тонкощі ефективності виробництва, враховуючи постійно мінливий ландшафт економічного розвитку та вплив новаторських винаходів. За словами Шумпетера, ключ до підвищення ефективності виробництва полягає у впровадженні нових технологій, продуктів і виробничих процедур. Цей трансформаційний процес, влучно описаний як «творчий руйнівний акт», передбачає заміну застарілих методів інноваційними рішеннями, що в кінцевому підсумку призводить до підвищення продуктивності та покращення економічної ефективності.

Відомий американський економіст і лауреат Нобелівської премії з економіки Пол Самуельсон широко досліджував поняття ефективності виробництва. Він визначив це як здатність суспільства або окремих підприємств досягти максимально можливого випуску товарів і послуг, використовуючи при цьому найменшу кількість ресурсів. Дослідження Самуельсоном ефективності виробництва охоплювало різні економічні моделі, враховуючи як мікроекономічні, так і макроекономічні фактори. У своєму широко визнаному підручнику «Економіка», який користувався величезною популярністю в другій половині 20-го століття, він розкрив поняття економічної ефективності. Це було досягнуто шляхом введення концепції різниці між альтернативними рівнями виробництва та споживання, представлені кривою взаємозв'язку. Ця концепція служить цінним інструментом у визначенні оптимальних рівнів виробництва та споживання, які максимізують загальний суспільний добробут [31].

Видатний британський економіст Джон Мейнард Кейнс вважав, що досягнення ефективності виробництва може бути досягнуто шляхом стимулювання сукупного попиту в економіці, особливо в періоди економічного спаду чи занепаду. Відповідно до його теорії, державне втручання є необхідним для заохочення споживчих витрат та інвестицій, таким чином збільшуючи виробництво та зменшуючи безробіття.

Підвищення ефективності управління досягається шляхом ретельного

вивчення підходів до управління та прийняття рішень в організаціях, усе з метою досягнення цілей та підвищення фінансових результатів. Це охоплює перевірку різних систем управління, методів нагляду та оцінку досягнень.

Шановний економіст на ім'я Мілтон Фрідман відіграв ключову роль у розвитку галузі економічної науки та проливанні світла на питання, що стосуються ефективності управління. У своїх літературних творах, таких як «Капіталізм і свобода», Фрідман заглибився в тему ефективності управління в рамках участі уряду. Він стверджував, що зведення до мінімуму бюрократії та регулювання, а також сприяння сприятливому середовищу для ринкових сил і ефективного функціонування ринкової економіки є найважливішим для досягнення оптимальних результатів управління [19].

Анрі Файоль, відомий французький менеджер і теоретик менеджменту, присвятив свої зусилля вдосконаленню практики менеджменту як у промисловості, так і в бізнесі з метою максимізації їх ефективності. На думку Файоля, успішні підприємства потребують ефективного управління. Вирішальним аспектом цього є оптимізація та вдосконалення бізнес-процесів для підвищення продуктивності та мінімізації витрат. Крім того, це передбачає встановлення чітко визначених стратегій і цілей, які відповідають місії організації та спрямовують її розвиток. Крім того, важливо створити мотиваційне робоче середовище, яке сприяє продуктивності працівників і залученню до досягнення цілей організації. Нарешті, забезпечення безперебійного обміну інформацією та спілкування всередині організації є життєво важливим для координації та співпраці.

Цілеспрямоване маніпулювання суб'єктом для зміни його стану або поведінки у відповідь на зміну обставин є сутністю управління, як це визначено сучасними вченими О.Е. Кузьмін та О.Г. Мельник. Їхні дослідження заглиблюються в різні аспекти менеджменту, включаючи прийняття стратегічних рішень, сприяння інноваціям і навігацію в непередбачуваному середовищі.

Досягнення успішних організаційних результатів вимагає комплексного та

багатогранного підходу до управління, який передбачає постійне вдосконалення та інтеграцію.

Опираючись на їх дослідження, можемо виділити у процесі управління основні такі функції: планування, організування, мотивування, контролювання, регулювання.



Рисунок 1.1 – Функції управління ефективністю

Джерело: складено автором

За словами Нечипорука А. А. та Тараніч О. В., основоположним поняттям управління ефективністю діяльності підприємства є цілеспрямований оперативний контроль діяльності підприємства в сфері управління ефективністю [23].

Ефективне використання ресурсів підприємства має вирішальне значення для ефективного ведення господарської діяльності. Ці ресурси, які становлять ядро виробничого потенціалу, використовуються для досягнення конкретних цілей. За словами Коваленко М.В., Фоніної Ю.В. та Дейнеко К.А., управління

ефективністю – це постійний і систематичний підхід, який спрямований на підвищення результатів шляхом застосування рішень, заснованих на фактичних даних, сприяння безперервному організаційному навчанню та визначення пріоритетів у звітності про ефективність. Управління ефективністю – спеціалізована стратегія управління, призначена для оптимізації функціонування підприємства. Він охоплює різні елементи, такі як методології, вимірювання, процеси, методи, системи та програмне забезпечення, які використовуються для оцінки, аналізу, контролю та підвищення ефективності роботи на різних підприємствах.

У своєму аналізі управління ефективністю в легкій промисловості Жулай Г. С. точно підкреслює важливість створення системи вимірювання як основного інструменту управління ефективністю. Ця добре розроблена система гарантує прозорість і ясність в оцінці результатів діяльності, а також привертає увагу до факторів, які впливають на ці результати. Аналіз управління ефективністю передбачає виявлення закономірностей і тенденцій в економічній діяльності підприємств з особливим акцентом на досягненні цілей і завдань, які вимірюються за допомогою показників оцінки ефективності [5, с.56].

Впроваджуючи систему вимірювання результатів, організації можуть ефективно оцінювати свої досягнення та вимірювати ступінь реалізації стратегічних цілей і завдань. Ця комплексна система включає в себе використання ключових показників ефективності (KPI), які оцінюються на різних рівнях компанії, починаючи від виробничих підрозділів і закінчуючи керівництвом вищого рівня.

Аналіз управління ефективністю пропонується зосередити навколо двох ключових аспектів: вивчення економічної діяльності підприємств для вимірювання рівня їхнього зростання та розвитку, а також оцінка доцільності використання існуючих показників оцінки для створення основи для управління ефективністю підприємства. М.І. Насонова, розглянувши різні наукові погляди на

поняття «менеджмент ефективності», «ефективність управління» та «ефективність управління», дійшла висновку, що ці поняття взаємопов'язані та утворюють цілісну систему. Управління ефективністю розглядається як процес, що означає управління якістю, тоді як «ефективність управління» та «ефективність управління» розглядаються як кінцеві результати цього процесу, що вимірюються різними показниками. Ця взаємозалежність між поняттями встановлює системність методичних підходів до оцінювання, самого процесу управління ефективністю та показників ефективності, що вимірюють ефективність і результативність управління [19].

На думку Т.П. Боженко, природа ефективності господарської діяльності підприємства багатогранна. Тому вкрай важливо визначити різні види ефективності на основі різних характеристик, кожна з яких відіграє життєво важливу роль у загальному функціонуванні підприємства. Це означає, що успішна робота підприємства залежить від багатьох аспектів і показників, які необхідно всебічно враховувати. Виділяючи різні види ефективності на основі різних характеристик, можна досягти глибшого розуміння того, як компанія досягає своїх цілей і як їх можна підвищити. Своїми дослідженнями Т.П. Боженко виділив ключові типи ефективності, зокрема фінансову, виробничу та управлінську.

Використання фінансових ресурсів для досягнення цілей організації вимірюється через фінансову ефективність, яка оцінюється різними фінансовими показниками, включаючи прибутковість, ліквідність та інші. Ця оцінка дає зрозуміти ефективність, з якою підприємство управляє своїми фінансовими ресурсами.

Оцінка ефективності виробництва передбачає оцінку продуктивності виробничих процесів, якості продукції або послуг, а також ефективності використання обладнання та ресурсів. З іншого боку, оцінка ефективності управління передбачає аналіз ефективності процесів управління, прийняття рішень, розвитку персоналу та різноманітних інших аспектів управління

підприємством [4].

Загальне функціонування та успіх підприємства залежать від важливості кожного виду продуктивності та того, як вони взаємодіють один з одним. Завдяки точному визначенню та оцінці кожного типу продуктивності компанія може визначити пріоритети та вдосконалити ключові аспекти своєї діяльності для ефективного досягнення своїх цілей.

Ретельно досліджуючи різні прояви ефективності, ми можемо оцінити всі аспекти діяльності підприємства. Таким чином, вимірювання ефективності підприємства є економічною концепцією, яка оцінює співвідношення досягнутого результату до інвестованих ресурсів. Комплексним показником ефективності соціально-економічної системи в цілому є ефективність функціонування підприємства.

У сучасному сучасному ландшафті для вітчизняного бізнесу вкрай важливо підвищити ефективність своєї економічної діяльності. Це пояснюється тим, що лише завдяки підвищеній ефективності підприємства можуть забезпечити свою конкурентоспроможність і зрештою досягти прибутковості. Нинішній економічний клімат, сформований ринковими умовами, вимагає дослідження нових методів підвищення ефективності підприємства.

Оцінка ефективності підприємства допомагає приймати обґрунтовані управлінські рішення щодо вибору життєздатної стратегії розвитку підприємства. При впровадженні діагностичної системи для оцінки ефективності підприємства вкрай важливо постійно зважувати переваги використання системи проти поточних витрат на її обслуговування. Удосконалення системи оцінки ефективності підприємства має особливе значення для майбутніх перспектив кожного окремого підприємства. Ретельна оцінка закладає важливу аналітичну основу для створення сприятливих умов для успішної роботи підприємства та визначення комплексу раціональних заходів для підвищення прибутковості.

Для ефективного управління економічною ефективністю бізнесу необхідно

впровадити різні атрибути та стандартизовані метрики для оцінки. До цього починання слід віднести наступні фактори [9]:

Фінансові показники, такі як валовий дохід, чистий прибуток, рентабельність, обіг активів і оборотність капіталу, серед інших, відіграють вирішальну роль в оцінці ефективності управління фінансовими ресурсами компанії.

Вирішальну роль в оцінці ефективності виробничих процесів і використання ресурсів відіграють такі показники, які пов'язані з виробництвом, як виробнича потужність, собівартість продукції, витрати на одиницю продукції, експлуатаційні витрати.

Як маркетингові індикатори можна використовувати різні показники, включаючи обсяг продажів, частку ринку, рівень задоволеності клієнтів, а також витрати на маркетинг і рекламу. Ці показники відіграють вирішальну роль в оцінці успішності маркетингових стратегій і залученні нових клієнтів.

Ефективність практик і процесів управління можна оцінити за допомогою різних показників, таких як швидкість прийняття рішень, ступінь автоматизації процесів управління та рівень задоволеності працівників. Ці показники служать цінними інструментами для оцінки ефективності управління.

Включаючи кількісні характеристики та встановлюючи стандартизовані параметри, стає можливим об'єктивно оцінити ефективність компанії, точно визначити сильні та слабкі сторони та розробити стратегії вдосконалення. Ці показники служать життєво важливим інструментом у керуванні управлінським вибором і досягненні стратегічних цілей підприємства.

Коли справа доходить до підвищення ефективності підприємств, існує багато факторів, які слід враховувати через різноманітність видів діяльності та специфіки. Однак є кілька ключових факторів, які загалом позитивно впливають на підвищення ефективності. Це оптимізація виробничих процесів, впровадження передових технологій, автоматизація та стандартизація робочих процесів. Крім

того, ефективний підбір і навчання персоналу, сприяння його розвитку та мотивації, а також побудова згуртованих і стабільних команд мають вирішальне значення для досягнення оптимальної ефективності.

Ефективне використання фінансових ресурсів, планування та контроль витрат, оптимізація фінансових потоків є ключовими аспектами управління підприємством. Крім того, важливо розробити стратегії зростання та розвитку компанії, проаналізувати конкурентне середовище, оцінити ризики та створити надійну систему управління ризиками. Крім того, забезпечення стабільності виробництва та дотримання вимог безпеки є життєво важливими міркуваннями. Підприємства також можуть скористатися державною підтримкою, яка включає доступ до фінансування, консультування з управління та розвитку бізнесу, сприятливу податкову політику. Ці фактори взаємопов'язані і можуть змінюватись залежно від конкретної галузі, розміру та стратегічних цілей підприємства [43, с.12].



Рисунок 1.3 – Основні чинники підвищення ефективності діяльності підприємства

Джерело: складено автором

Підсумовуючи спрямованість кожного з перерахованих факторів, ми вважаємо, що лише вміло використовуючи фактори всієї системи можна забезпечити достатнє зростання ефективності виробництва.

Отже, показник ефективності підприємницької діяльності є економічною категорією, яка розглядається через відношення отриманих результатів до витрат ресурсів. Ефективність діяльності підприємств є невід'ємною ознакою існування соціально-економічних систем.

1.2 Науково-методичні підходи до оцінки ефективності господарської діяльності підприємства

Оцінка та аналіз діяльності підприємства в сучасних умовах є важливими аспектами економічного розвитку та становлення сучасних концепцій управління. Це особливо актуально через прогрес в інструментах управління, цифровому маркетингу, інформаційній економіці та еволюції інформаційних і комунікаційних технологій. Оскільки вітчизняні підприємства продовжують розвиватися, виникає необхідність запровадження нових методів оцінки, які точно відображають усі економічні показники, оскільки попередні методи можуть не охоплювати весь обсяг цих показників. Ці економічні показники відіграють життєво важливу роль у постановці стратегічних цілей та ефективному управлінні. Численні вчені провели численні дослідження з цього питання.

В економічній літературі пропонуються різні концептуальні методи оцінки економічної ефективності господарської діяльності. Один із таких підходів, запропонований Герчиковою І.Н., передбачає оцінку ефективності за фактичними витратами виробництва. Відповідно до її точки зору, ефективність слід вимірювати, враховуючи прибутковість активів, а також прибутковість як власного, так і позикового капіталу [17].

У своїй пропозиції Шеремет А. Д. та Сайфулін Р. С. пропонують оцінювати ефективність як використовуваних, так і споживаних ресурсів, поряд з оцінкою оборотності та прибутковості коштів або їх походження [26].

На думку Єфімової О. В., визначення ефективності має базуватися на рентабельності використаного капіталу, включаючи врахування фінансових витрат (таких як відсотки) при запозиченнях коштів. Щоб оцінити рентабельність, слід враховувати залишковий прибуток, який є в розпорядженні підприємства, відомий як чистий прибуток [26].

Оцінюючи діяльність компанії в умовах ринкової економіки, Г. Шмален підкреслює важливість економічної ефективності. Автор визначає економію як досягнення бажаних результатів з мінімальними витратами або при заздалегідь визначеному рівні витрат. З іншого боку, Г. Шмален визначає фінансову стійкість і прибутковість як основні показники діяльності підприємства в ринкових умовах. Зокрема, рентабельність відноситься як до прибутку на інвестований капітал, так і до загальної прибутковості підприємства [26].

У своїй роботі Погребняк А. Ю. та І. М. Ліннік представляють комплексний огляд і пропонують класифікувати три основні методологічні підходи, які можуть бути використані для оцінки ефективності компанії [27].

Ринок використовується для порівняння цього конкретного бізнесу з подібним, тоді як дохід виводиться з потенційної вартості власності та в першу чергу вказує на позицію покупця. Економічна ефективність підприємства визначається ефективністю його діяльності. Кожен із цих підходів має власний набір плюсів і мінусів, і практичність застосування того чи іншого залежить від конкретних обставин і цілей.

Крім того, вкрай важливо враховувати застосування поняття «ефективність» у різних вимірах, оскільки це допомагає зрозуміти складність проблеми та підкреслює різноманітність критеріїв ефективності. Крім того, це розкриває певну філософію, яка впливає на вибір такого критерію. Оцінка результатів діяльності

передбачає диференціацію економічної, організаційної та соціальної ефективності [94].

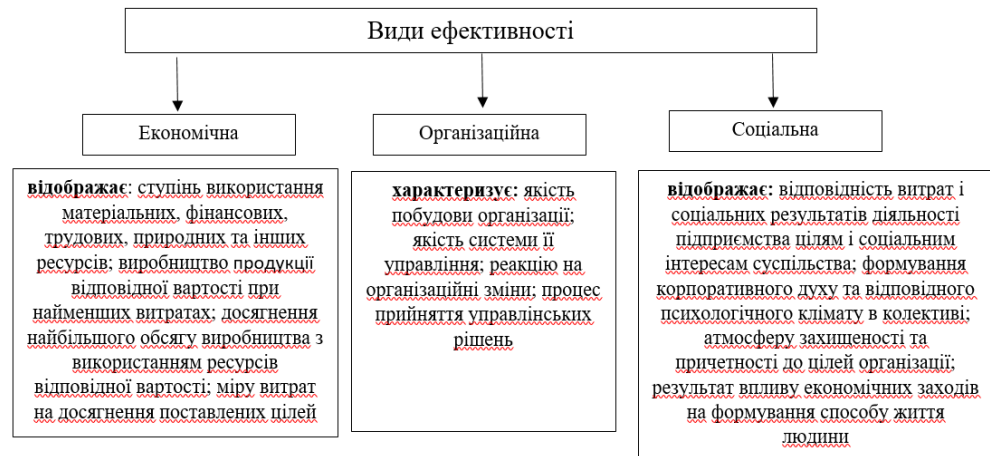


Рисунок 2.1 – Види ефективності

Джерело: складено автором

Ефективність у всіх її формах взаємопов'язана і взаємозалежна. Підвищення економічної ефективності безпосередньо сприяє підвищенню інших видів ефективності. Соціальна ефективність, навпаки, поєднує характеристики як економічної, так і організаційної ефективності, кінцевою метою якої є повне задоволення потреб працівників. За словами Оноколо В.Г., оцінку ефективності підприємства важливо розглядати поряд з аналізом показників діяльності в різних сферах його діяльності. Це включає в себе використання ресурсів (таких як робоча сила, предмети та засоби праці), організаційну ефективність (управління та організація), технологічну ефективність (обладнання та технології) та ринкову ефективність (конкуренція, попит та пропозиція).

Для оцінки економічної ефективності виробничих підприємств зазвичай використовують такі показники, як рентабельність, норма прибутку, продуктивність праці, собівартість продукції, трудомісткість, матеріаломісткість, фондомісткість.

При вивченні традиційних підходів до оцінки ефективності стає очевидним,

що вони не повною мірою відповідають сучасним вимогам практики управління через ряд недоліків. До них відносяться відсутність нефінансових показників, слабкий зв'язок зі стратегічним плануванням, вузька зосередженість на минулих результатах, короткострокове мислення та обмежений обсяг, який враховує лише інтереси власників і менеджерів. Економічний ефект є відображенням вартісних показників, які представляють собою проміжні та кінцеві результати господарської діяльності підприємства. Різноманітні економічні ефекти демонструють ефективність організації, наприклад підвищення продуктивності праці, зростання плинності кадрів, підвищення прибутковості, зниження капіталомісткості тощо. Крім того, соціальна ефективність демонструється через досягнення соціальних переваг, таких як поліпшення умов праці та підвищення рівня життя населення [42, с.78].

Критерій економічної ефективності відображається наступною формулою [26]:

$$e = \frac{E \rightarrow \max}{B \rightarrow \min},$$

де e – критерій економічної ефективності;

E – економічний результат (вигода або ефект);

B – витрат на досягнення економічного результату.

Таким чином, методологічний підхід до визначення ефективності діяльності підприємства залишається загальновідомим: результати діяльності порівнюються з витратами або ресурсами, які забезпечили цей результат. Тобто показники ефективності є відносними величинами.

В оцінюванні ефективності підприємства необхідно враховувати такі характеристики підприємства, як:

- масштаб і специфіка діяльності;
- етап життєвого циклу, на якому знаходиться підприємство;
- форма власності;

– цілі та вид діяльності.

Серед цих характеристик найбільш помітним є вид діяльності підприємства. Особливістю діяльності сучасних підприємств є їх складна структура, різноманітність як внутрішніх, так і зовнішніх інформаційних потоків, технологічна складність продукції, складність виробничих ресурсів, складність продукції, що випускається, довжина виробництва, виробничий цикл, значний рівень спеціалізації, потреба у висококваліфікованому інженерно-технічному персоналі та спеціалізованому персоналі.

Ефективність господарської діяльності підприємства визначається шляхом оцінки результатів його роботи за рівнем ефективності. Це вимірюється загальним отриманим прибутком і розраховується на одиницю ресурсів. Прибуток і рентабельність як відносні показники є основними показниками ефективності діяльності підприємства, відображаючи ефективність управління ним.

Існує широкий спектр інструментів для оцінки ефективності бізнесу в сучасному світі, включаючи традиційні фінансові показники, а також нові концепції, такі як економічна додана вартість і збалансовані системи показників. Однак у міру того, як підприємства розвиваються, а їхні системи управління стають все складнішими, менеджерам стає дедалі складніше визначити конкретні фактори та процеси, які впливають на ефективність бізнесу. Крім загальних або зведених показників, під час комплексного економічного аналізу розраховуються також приватні або аналітичні показники. Ці показники охоплюють конкретні економічні категорії та залежать від різноманітних економічних та інших факторів.

В ідеалі показники оцінки ефективності повинні відповідати наступним критеріям та вимогам.

Таблиця 1.1 – Вимоги до показників ефективності

Вимоги до показника оцінки ефективності	Характеристика та зміст
Придатність	Показники, що входять до системи, мають бути з вимірниками саме ефективності виробництва, тобто являти собою

	співвідношення витрат і результатів виробничої діяльності.
Повнота і вичерпний характер	Система має містити показники, необхідні для вимірювання економічної ефективності діяльності в межах об'єкта дослідження

Продовження таблиці 1.1

Унікальність і взаємозаперечний характер	Показники системи не мають дублювати один одного
Надійність і об'єктивність	Помилки вимірювань мають задовольняти прийнятні статистичні передумови або мають бути мінімізовані. Під час побудови показників варто перекопатися у достовірності даних
Доступність для розуміння й однозначність	Показники мають містити подібний зміст і водночас бути зрозумілими під час використання системи. Недопустимим є подвійне значення показників

Джерело: складено автором

Визначення показників, які вимірюють ефективність бізнесу, може спричинити труднощі, але це не непереборне завдання. Складність підприємств є одним із факторів, які ускладнюють визначення показників ефективності в реальних сценаріях. Однак при виборі цих показників слід враховувати деякі нюанси:

Точне вимірювання впливу рекламної кампанії на зростання продажів або вартість утримання клієнтів може бути складним розрахунком. На діяльність компанії впливають численні фактори, включаючи економічні умови, ринкову конкуренцію та законодавчі зміни, що ускладнює встановлення чітких причинно-наслідкових зв'язків.

Доступність і точність даних, що стосуються діяльності компанії, часто обмежені, що ускладнює аналіз і встановлення показників ефективності.

Оцінка ефективності є суб'єктивною, оскільки різні зацікавлені сторони можуть мати різні вимоги та очікування щодо діяльності компанії.

Ситуація характеризується постійною динамікою, коли ринкові умови та бізнес-середовище постійно змінюються. Ця нестабільність вимагає постійного перегляду показників ефективності, щоб узгодити їх з переважаючими обставинами.

Незважаючи на наявні труднощі, більшість компаній продовжують створювати свої системи вимірювання ефективності, використовуючи інформацію, яка їм доступна. Потім ці системи використовуються для прийняття управлінських рішень. Хоча точність може бути обмеженою, навіть загальне наближення продуктивності може бути цінним для розпізнавання закономірностей і вирішення будь-яких проблем або необхідних модифікацій [15].

Існує кілька способів класифікувати різні методи, які використовуються для оцінки ефективності бізнесу. Один із методів класифікації передбачає поділ їх на функціональний, факторний, процесний і комплексний підходи.

Досліджуючи основні бізнес-процеси організації, процесний підхід оцінює її ефективність. Кожен етап процесів ретельно оцінюється, враховуючи як його індивідуальну ефективність, так і взаємозв'язок. Цей метод дозволяє виявити слабкі місця в процесах і полегшити відкриття стратегій для підвищення їх ефективності.

Діяльність підприємства оцінюється за функціональним підходом, який передбачає оцінку окремих підрозділів або функціональних сфер, включаючи виробництво, маркетинг, фінанси, персонал тощо. У кожній функціональній сфері використовуються спеціальні ключові показники ефективності для вимірювання результатів відповідної діяльності [38, с.45].

Ефективність підприємства оцінюється за допомогою факторного підходу, який враховує ряд факторів, включаючи ринкові умови, фінансові ресурси, технологічний розвиток, конкуренцію тощо. Аналіз зосереджується на вивченні взаємозв'язків між цими факторами та їхнім загальним впливом на результати діяльності компанії.

Застосовуючи інтегрований підхід, ефективність підприємства оцінюється за допомогою широкого спектру показників, які охоплюють різні аспекти його діяльності, такі як фінансові, виробничі, маркетингові, соціальні та екологічні показники. Цей метод пропонує цілісне уявлення про ефективність компанії та

забезпечує більш неупереджену оцінку.

Залежно від унікальних обставин і вимог бізнесу, кожен із цих методів має власний набір переваг і обмежень, що робить їх застосовними в різних сценаріях.



Рисунок 1.4 – Систематизація підходів до оцінки ефективності діяльності підприємства

Джерело: складено автором

Використання комплексної моделі оцінки ефективності дозволяє ретельно вивчити діяльність підприємства, охоплюючи різні аспекти його функціональності. Ця модель є ключовим інструментом для прийняття управлінських рішень і підвищення загальної ефективності підприємства.

Підвищення ефективності організації значною мірою залежить від задоволення вимог зацікавлених сторін, що, у свою чергу, сприяє стабільності та успіху в її діяльності. Ці зацікавлені сторони охоплюють широкий спектр зацікавлених сторін, таких як клієнти, співробітники, інвестори, партнери, державні установи, громадські організації та інші. Задоволення потреб клієнтів досягається шляхом надання виняткових продуктів або послуг, які відповідають їхнім очікуванням і вимогам, охоплюючи такі аспекти, як якість продукції,

обслуговування та підтримка клієнтів. Подібним чином потреби працівників задовольняються шляхом створення сприятливих умов праці, можливостей кар'єрного зростання, доступу до навчання та професійного розвитку, а також конкурентоспроможних пакетів винагород і пільг. Крім того, задоволення потреб інвесторів передбачає забезпечення фінансової життєздатності та стабільності діяльності компанії, що супроводжується своєчасною звітністю та прозорою комунікацією щодо її діяльності.

Забезпечення задоволеності громадськості та державних установ шляхом дотримання правових вимог, етичних норм і соціальних зобов'язань, водночас активної участі в розвитку громади та збереженні навколишнього середовища, має вирішальне значення в глобальному масштабі. Задоволення потреб зацікавлених сторін відіграє життєво важливу роль у створенні стійкого та процвітаючого бізнесу, оскільки воно сприяє міцним альянсам, зміцнює довіру та залучає додаткові ресурси для майбутнього зростання.

1.3 Прибуток та рентабельність як основні показники ефективності діяльності підприємства

Підприємства використовують специфічні показники рентабельності та продуктивності для оцінки ефективності праці, які є ключовими факторами у визначенні ефективності виробництва. Ефективність виробництва є вирішальним всеохоплюючим показником, який ілюструє зв'язок між кількістю вироблених товарів і послуг і загальною кількістю витраченої праці. Крім того, прибуток і рентабельність є значущими якісними показниками, що відображають економічну ефективність, фінансовий стан, досягнення та потенціал для реалізації програм економічного і соціального розвитку підприємства. Рентабельність і прибуток тісно пов'язані між собою, оскільки збільшення рентабельності прямо відповідає збільшенню прибутку. По суті, у міру зростання прибутку з'являються

можливості для підвищення прибутковості.

За нинішнього стану економіки України значна частина підприємств або має низьку рентабельність, або працює збитково. Це можна пояснити наслідками економічної кризи в країні. Зниженню прибутків сучасних підприємств сприяють такі фактори, як завищені ціни на сировину та комплектуючі, інфляція, обмежена купівельна спроможність населення, нестабільність податкового законодавства та інші фактори. Як наслідок, питання збільшення прибутку та прибутковості залишається актуальним для бізнесу в усіх секторах економіки України [31].

У ринково-орієнтованій економіці прибуток є вирішальним і основним каталізатором, який спонукає підприємців брати участь у господарській діяльності та забезпечує розвиток соціально-економічної системи. Хоча прибуток зазвичай розглядається як комплексний показник ефективності підприємства, він не дає точного представлення ефективності бізнесу. Для отримання найточнішої оцінки діяльності підприємства найнадійнішим показником є рентабельність.

У нинішньому економічному кліматі більшість підприємств стикаються з проблемами, коли мова йде про підтримку конкурентної переваги та досягнення прибутковості. Прибутковість є вирішальним показником зростання компанії, оскільки без чітких стратегічних цілей і стабільного рівня прибутковості підприємства ризикують втратити ліквідність і, зрештою, зазнати банкрутства. Важливе значення в рамках економічних показників, зокрема в умовах переходу до ринкової економіки, має прибуток як основний показник рентабельності. Здатність забезпечити прибутковість підприємства є стабілізуючим фактором як для розвитку компанії, так і для загального економічного прогресу країни.

Фінансову силу бізнесу та його потенціал для зростання та розширення найкраще ілюструє його прибуток. Вищий прибуток означає більше можливостей для економічного розвитку, а також покращення та розширення діяльності підприємства. Прибуток відіграє життєво важливу роль у підвищенні загального добробуту населення та є показником фінансової стабільності в державі.

Рентабельність підприємства можна виміряти за допомогою двох показників: прибутку та рентабельності. Ці показники взаємопов'язані, оскільки зростання рентабельності прямо відповідає збільшенню отриманого прибутку.

Отримання прибутку виходить за рамки простого використання виробничих ресурсів і праці; воно охоплює створення додаткової вартості в процесі виробництва. Комплексним показником загальної економічної ефективності підприємства є прибуток, що відображає весь спектр його діяльності. Основною метою управління прибутком є визначення найбільш ефективних засобів його отримання та оптимального розподілу з кінцевою метою сприяння зростанню та ринковій вартості підприємства.

Найважливішим економічним процесом є розподіл і використання прибутку, оскільки він забезпечує задоволення потреб підприємців і формування державних доходів. Важливо побудувати механізм розподілу прибутку, який максимізує ефективність виробництва та сприяє зростанню інноваційних бізнес-моделей. Прибуток підприємства, отриманий його господарською діяльністю, розподіляється між державою і самим підприємством.

На думку Ю. Гайбура та Л. Загнітко, прибуток відіграє життєво важливу роль у зростанні та діяльності підприємств, слугуючи основою їх конкурентоспроможності на ринку. У своїй статті І.Ю. Єпіфанова та В.С. Гуменюк обговорюють різні тлумачення та погляди на поняття «рентабельність». У цілому рентабельність є показником ефективності підприємства в отриманні прибутку та ефективному використанні ресурсів для відтворення.

На думку С. Николишина, прибуток є основою як діяльності окремих суб'єктів господарювання, так і загального економічного розвитку держави [30]. Відповідно до статті 134 Податкового кодексу прибуток розраховується шляхом модифікації фінансового результату до оподаткування (прибуток або збиток), визначеного у фінансовій звітності підприємства, у відповідності з національними правилами бухгалтерського обліку або міжнародними стандартами фінансової

звітності. Ці коригування враховують розбіжності, які виникають відповідно до положень, викладених у Податковому кодексі [30].

Відповідно до статті 1 Закону України «Про підприємництво» основною метою підприємницької діяльності є одержання прибутку. Крім того, одним із основоположних принципів підприємницької діяльності є необмежене використання прибутку, який залишається після виконання юридичних зобов'язань. Це означає, що прибуток належить підприємству чи індивідуальному підприємцю, який має право вільно розподіляти його на особисті цілі.

Для підвищення рентабельності важливо реалізувати конкретні заходи на підприємстві в певній послідовності. В першу чергу слід визначити пріоритетність організаційних удосконалень, включаючи покращення виробничих процесів, диверсифікацію виробництва та реструктуризацію операцій. Слідом за цим, увага повинна бути спрямована на технічний прогрес, такий як оновлення технологічної інфраструктури, модернізація виробничого обладнання та підвищення якості продукції, що випускається. Нарешті, слід використовувати економічні важелі та стимули, такі як вдосконалення тарифної системи, оптимізація методів оплати праці, прискорення обігу оборотних коштів. Дуже важливо дотримуватися цього порядку, оскільки будь-яке відхилення може призвести до мінімального або незначного підвищення ефективності роботи.

Щоб підвищити прибутковість, рекомендується розглянути три життєздатні варіанти, які мають значну актуальність. По-перше, збереження вартості витрат при збільшенні ціни може ефективно збільшити прибутки. По-друге, збільшення рівня продажів також може сприяти підвищенню прибутковості. Нарешті, збільшення різниці між ціною та собівартістю продукту є ще одним шляхом для збільшення прибутку.

Величина прибутку може бути збережена при одночасному зниженні витрат або собівартості. Одним із підходів є зниження загальних витрат, що може бути досягнуто шляхом зниження вартості товарів. Ефективним вирішенням цього

питання є впровадження передових технологій, таких як конвеєри. Крім того, запровадження інноваційних методів менеджменту, таких як спільна діяльність, є значним інструментом у зниженні загальних витрат.

Впроваджуючи масове виробництво, можна досягти одночасних цілей підвищення ефективності та зниження витрат. Концепція економії на масштабах, що є результатом розширення виробництва, може ефективно принести бажаний результат.

Прибуток служить ключовим показником для оцінки тріумфу та ефективності будь-якого бізнесу. Однак поняття «рентабельність» ускладнює це рівняння. Рентабельність – це порівняльний показник ефективності компанії, який зазвичай розраховується як відношення прибутку до витрат або ресурсів. Рентабельність виробництва виступає як найбільш впливовий показник для створення економічного портрета підприємства. Цей показник не тільки розкриває загальну ефективність бізнесу, але й проливає світло на ефективність його конкретних виробничих ліній [22].

Щоб досягти оптимальної ефективності бізнесу та максимізувати прибуток, вкрай важливо віддати пріоритет створенню прибуткових продуктів. Отже, підприємства повинні послідовно оцінювати рентабельність своєї продукції та мінімізувати виробництво збиткової. Прибуток і рентабельність служать не просто оціночними показниками; вони відіграють ключову роль у визначенні ефективності виробництва компанії та загальних економічних показників.

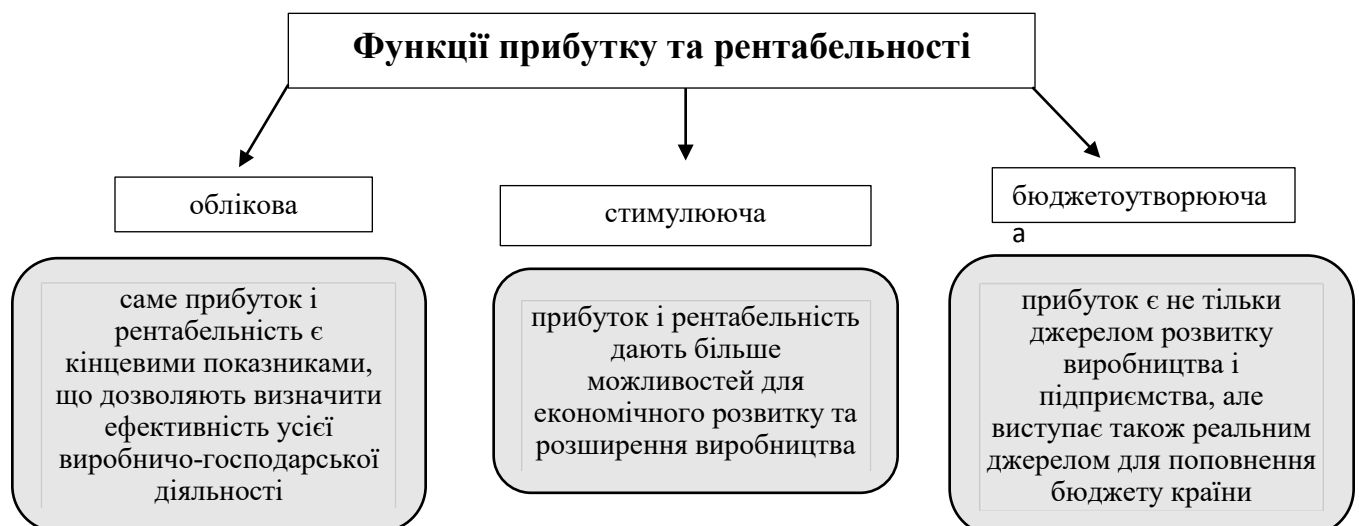


Рисунок 1.5 – Функції прибутку та рентабельності

Джерело: складено автором

Рентабельність служить ключовим показником ефективності виробництва, що відображає рівень рентабельності активів і використання капіталу в процесі виробництва. Це є критичним показником ефективності та інтенсивності роботи для підприємств різних форм власності. Таким чином, аналіз прибутковості відіграє життєво важливу роль у забезпеченні подальшого успіху та зростання підприємства.

Відношення прибутку до витрат - це те, що визначає рентабельність. Ця міра дозволяє порівнювати і служить відносним показником. Прибутковість відображає рівень рентабельності та ефективності, даючи розуміння відносного фінансового успіху бізнесу або його продуктів. У той час як прибуток вказує на абсолютний вплив діяльності, прибутковість показує, наскільки вона ефективна по відношенню до інших факторів, що впливають на фінансові показники підприємства. Під час розрахунку рентабельності важливо враховувати ключові фактори, які сприяють формуванню прибутку, такі як дохід, витрати, ресурси та капітал.

Показник рентабельності служить мірилом для оцінки адекватності прибутку по відношенню до різних ключових факторів, які впливають на фінансово-економічну діяльність підприємства. Під час розрахунку прибутковості прибуток аналізується в поєднанні з основними детермінантами, які значною мірою впливають на його формування, а саме доходом, витратами, ресурсами та капіталом.

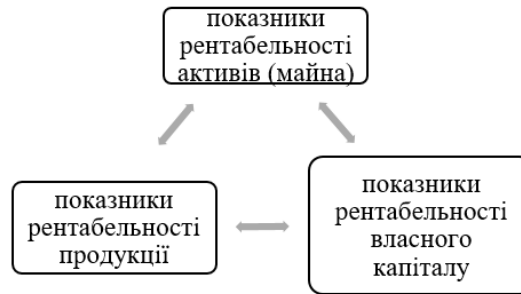


Рисунок 1.6 – Групи показників рентабельності

Джерело: складено автором

Рентабельність активів (майна) – показує, скільки прибутку компанія отримує з кожної гривні, вкладеної в активи. Формула розрахунку цього показника:

$$Pa = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Вартість майна підприємства}}.$$

Аналіз рентабельності активів використовується для оцінки ефективності діяльності компанії, а також для вивчення попиту на продукцію. На значення цього показника впливають такі фактори: оборотність активів, рентабельність реалізованої продукції.

Рентабельність реалізованої продукції визначається за формулою:

$$Pч = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Виручка від реалізації продукції}}.$$

Цей показник відображає відношення чистого прибутку до суми виручки підприємства від реалізації продукції. Якщо показник операційного прибутку залишається незмінним, але показник чистого прибутку зменшується, це може свідчити про збільшення фінансових витрат, збільшення втрат капіталу від інвестицій в інші компанії або збільшення податкових платежів.

Рентабельність власного капіталу, яка розраховується за формулою:

$$P_{вк} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Власний капітал підприємства}}.$$

Рентабельність капіталу є важливим показником для поточних і майбутніх

власників і акціонерів. Він показує суму прибутку, отриману на одиницю інвестицій, зроблених власниками. Цей показник є основним показником для оцінки ефективності інвестицій у різні види діяльності. На цей показник впливає кілька факторів, таких як зміни чистого прибутку, рентабельності капіталу та складу інвестованого капіталу.

Аналіз прибутковості дає змогу зрозуміти фактичний прибуток, отриманий у порівнянні з інвестиціями, з точки зору витрат, капіталу та ресурсів. Досліджуючи показники прибутковості, можна оцінити ефективність цих інвестицій. Цей аналіз має кілька цілей, зокрема:

Вирішальне значення має оцінка ефективності грошових вкладень у бізнес та їх раціональне використання. Для підприємств важливо виробляти високорентабельну продукцію, яка відповідає попиту споживачів і відповідає їхнім вимогам. Крім того, у ринковій економіці підвищення конкурентоспроможності має першочергове значення. Тому значення прибутку і зростання рентабельності виходить за рамки розвитку окремих підприємств і галузей; він також має велике значення для всієї української економіки. Таке зростання є важливим джерелом надходження коштів до державного та місцевих бюджетів.

Висновки до розділу 1

Потреба у вирішенні проблем забезпечення ефективної діяльності підприємства стає все більш виразною через зростання конкуренції та обмеженість ресурсів. Це передбачає оцінку ефективності як окремої економічної діяльності, так і загальної діяльності організації. Проте загальноприйнятого визначення того, що таке ефективне управління господарською діяльністю, у науковій літературі немає. Переглядаючи різні підходи, ми можемо визначити управління ефективністю підприємства як процес, який включає функції

управління та розглядає інструменти та методи для прийняття стратегічних рішень щодо отримання прибутку, розподілу ресурсів та оптимального використання наявних ресурсів для максимізації фінансових результатів.

Оцінка ефективності підприємства є складним завданням через різноманітність та неоднозначність науково-методичних підходів. Ця складність створює проблеми в їх практичному застосуванні. У сучасному бізнес-середовищі вкрай важливо вибрати методи оцінки та підходи, які враховують минулі показники та прогнозують майбутні тенденції на основі внутрішніх і зовнішніх факторів. Основним завданням оцінки ефективності підприємства є обґрунтування критеріїв оцінки та побудова комплексної системи оціночних показників.

Щоб забезпечити успішне зростання будь-якого бізнес-підприємства, життєво важливо визначити пріоритетність ключових показників, таких як прибуток і прибутковість. Рівень прибутку і рентабельності служить мірилом успішності підприємства. У той час як прибуток є абсолютною цифрою, яка не враховує витрати, пов'язані з досягненням конкретного результату, прибутковість пропонує відносний показник ефективності підприємства, дозволяючи порівняти досягнуті результати та пов'язані з ними витрати.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРАТ «ЛЕКХІМ»

2.1 Загальна характеристика діяльності ПРАТ «Лекхім»

З метою забезпечення споживачів доступними, якісними лікарськими засобами створено ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО «ЛЕХІМ» (далі – Товариство). Це створення відбулося у 1992 році шляхом реорганізації ТОВ «Зовнішньоторговельна компанія «Лекхім» та було офіційно зареєстровано Дніпровською обласною державною адміністрацією м. Києва 1 жовтня під найменуванням ТОВ № 0093-712. Компанія пройшла перереєстрацію 5 січня 1994 року та визнано в установленому порядку виконавчим комітетом Залізничної районної ради народних депутатів міста Києва 13 січня 1995 року за № 20029017.1.1, полягає в забезпеченні ефективного забезпечення споживачів доступними та якісними лікарськими засобами.

В Україні ПРАТ «Лекхім» має звання піонера у виробництві генеричних препаратів. Знаменною віхою в 1995 році стало створення виробничого підприємства «Лекхім-Харків» у Харкові. Згодом, у 1999 році компанія розширила свою діяльність, придбавши виробниче підприємство «Технологія», розташоване в місті Умань. В результаті злиття в 2009 році фармацевтичні компанії «Лекхім», «Лекхім-Харків» і «Технолог» об'єдналися в поважну групу під назвою «Лекхім».

Підприємство функціонує в рамках юридичної структури приватного акціонерного товариства, зокрема відповідно до кодексу КОПFG - 230. Очолює підприємство Печасєва Тетяна Валеріївна.

Представник Печасєва Ольга Валеріївна та Представник Печасєв Валерій Костянтинович.

Місцезнаходження ПРАТ «Лекхім» – Україна, місто Київ, вулиця Шота Руставелі, будинок 23, поштовий індекс 01033. Статут у новій редакції затверджено акціонерами Компанії під час річних Загальних зборів 21 квітня 2021

року. Це оновлення зумовлено останніми змінами до чинного законодавства та внесенням змін до Закону України «Про акціонерні товариства», яким регулюється діяльність Приватного акціонерного товариства «LEXIM».

Відповідно до чинної редакції Статуту Товариства не було створено Наглядову раду, внаслідок чого виконання функцій, передбачених Статутом Товариства, покладено на Загальні збори акціонерів.

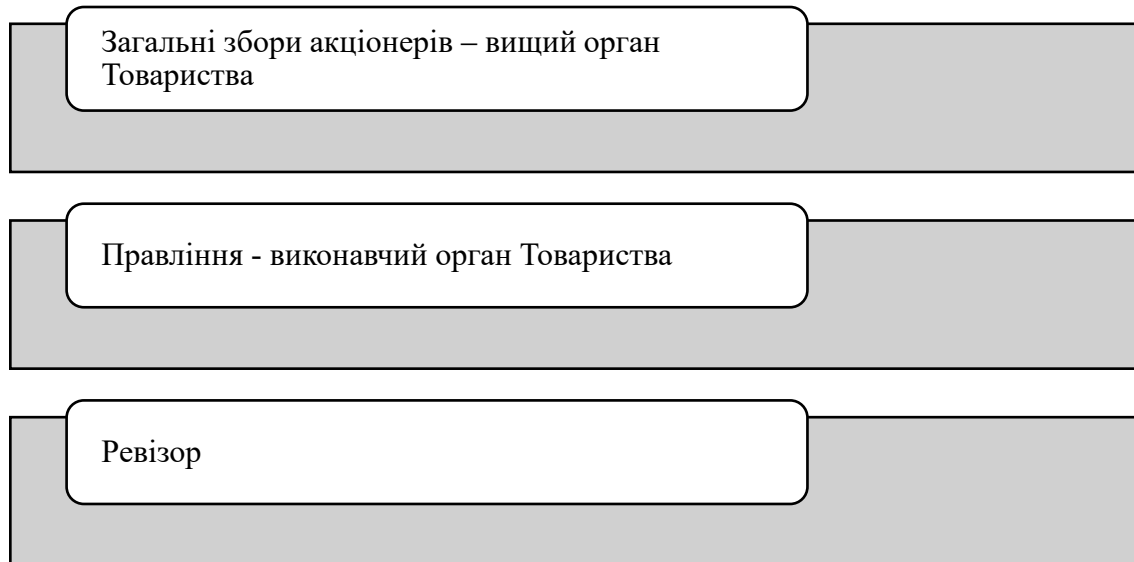


Рисунок 2.1 – Органи управління Товариства

Джерело: складено автором

Вищим органом влади в акціонерному товаристві є загальні збори. Для акціонерного товариства є обов’язковим проведення річних загальних зборів, також відомих як загальні збори, щороку.

Поточну діяльність Компанії контролює Правління, яке є виконавчим органом. Членом Правління може бути будь-яка фізична особа, яка перебуває у трудових відносинах з Товариством і має повну дієздатність. Правління підзвітне Загальним зборам. Відповідальними за призначення (обрання) Правління є Загальні збори у складі семи осіб. До них входять Голова Правління, заступник Голови Правління та п’ять додаткових членів Правління.

З моменту заснування Компанія незмінно дотримується набору етичних принципів, які віддають пріоритет доброчесності та засуджують будь-які прояви корупції. Для забезпечення відповідності ПРАТ «LEXIM» розробило та ратифікувало антикорупційний кодекс, який було офіційно затверджено на Загальних зборах акціонерів та згодом схвалено Загальними зборами Товариства (протокол № 1 від 10 квітня 2015 року).

Кожен співробітник Групи компаній «LEXIM» дотримується принципу нульової терпимості до корупції, який глибоко вкорінений у нашій корпоративній культурі та відповідає найвищим світовим стандартам. Кожен член нашої команди є зразком для наслідування, демонструючи непохитну відданість цьому принципу у своїх щоденних обов'язках.

Товариство займається наступними видами діяльності відповідно до КВЕД:

46.46 Оптова торгівля фармацевтичними товарами – **основний вид діяльності.**

Додаткові:

11.07 Виробництво безалкогольних напоїв; виробництво мінеральних вод та інших вод, розлитих у пляшки

21.10 Виробництво основних фармацевтичних продуктів

21.20 Виробництво фармацевтичних препаратів і матеріалів

46.17 Діяльність посередників у торгівлі продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами

46.34 Оптова торгівля напоями

47.25 Роздрібна торгівля напоями в спеціалізованих магазинах

47.73 Роздрібна торгівля фармацевтичними товарами в спеціалізованих магазинах

47.74 Роздрібна торгівля медичними й ортопедичними товарами в спеціалізованих магазинах

63.11 Оброблення даних, розміщення інформації на веб-вузлах і пов'язана з ними діяльність

68.10 Купівля та продаж власного нерухомого майна

68.20 Надання в оренду й експлуатацію власного чи орендованого нерухомого майна

72.11 Дослідження й експериментальні розробки у сфері біотехнологій

72.19 Дослідження й експериментальні розробки у сфері інших природничих і технічних наук

73.20 Дослідження кон'юнктури ринку та виявлення громадської думки

75.00 Ветеринарна діяльність.

ПрАТ «ЛЕХІМ» є юридичною особою, яка володіє круглими печатками, печатками, рахунками в установах банків, майном та автотранспортними засобами, веде бухгалтерський облік та звітність встановлених зразків, самостійно визначає перспективи розвитку, планує та здійснює свою діяльність відповідно до потреб.

Сьогодні Група компаній «Лекхім» — це потужна, сучасна високотехнологічна виробнича компанія та одна з провідних фармацевтичних компаній України, яка займається розробкою, виробництвом і продажем якісних і доступних лікарських засобів.

Основним пріоритетом компанії є безпека пацієнтів.

Головна цінність компанії – це люди.

До складу Групи компаній «Лекхім» входять фармацевтичні підприємства:

- АТ «Лекхім»

Україна, м Київ

- ПрАТ «Технолог»

Україна, м Умань

- АТ «Лекхім-Харків»

Україна, м. Харків

- ТОВ «Лекхім-Обухів»

Україна, м. Обухів

- UAB «LEKHIM-VILNIUS»

Lituanian Republic, Vilniaus

- ІП «LEKHIM» ТОВ

Республіка Узбекистан, Ташкентська обл.

Протягом 2021 року Компанія отримала дивіденди від дочірніх компанії.

Таблиця 2.1 – Дивіденди від дочірніх компаній за 2020-2021 рр.

Станом на 31 Грудня 2021				Станом на 31 Грудня 2020	
	Країна реєстрації	Доля володіння	Балансова вартість	Доля володіння	Балансова вартість
<i>Інвестиції в дочірні та асоційовані компанії</i>					
ПрАТ "Лекхім-Харків"	Україна	98.18%	4 932	98.18%	4 932
ПрАТ "Технолог"	Україна	81.08%	1 920	81.08%	1 920
UAB Lekhim-Vilnius	Литва	100%	67	100%	67
ТОВ "Лекхім Обухів"	Україна	100%	125 450	100%	84 366
Lekhim СП ООО	Узбекистан	100%	86 868	50%	22 754
Разом	-	X	<u>219 237</u>	x	<u>114 039</u>

Джерело: складено автором на основі відкритих джерел

Протягом двох десятиліть на ПрАТ «Технолог» м. Умань та ПрАТ «Лекхім-Харків» м. Харків було створено дві дослідно-конструкторські лабораторії, які займаються створенням і впровадженням фармацевтичних препаратів. У цих лабораторіях успішно функціонують дослідно-промислові виробничі майданчики, спеціально призначені для виробництва досліджуваних лікарських засобів, у тому числі призначених для клінічних випробувань. В результаті обидві компанії зайняли помітні позиції на українському ринку.

Серед понад 130 фармацевтичних виробників України компанія зайняла лідируючі позиції з продажу ферментних препаратів, супозиторних форм і гранульованих препаратів, за даними «СМД» і «Фармстандарт». Крім того, ми

займає третє місце за продажами антибіотиків і п'яте місце за загальними продажами. Ці рейтинги є свідченням нашого успіху та домінування на ринку.

Команда складається з понад 30 висококваліфікованих професіоналів, які займаються розробкою та впровадженням виробничих процесів. Сюди входять особи з науковим ступенем у галузі хімії та фармацевтики, а також експерти з аналітичної хімії, технології ліків, мікробіологічного контролю та інженерії. Сертифіковані інженери, майстри, апаратники та лаборанти сприяють ефективному функціонуванню нашого виробництва.

Науково-дослідні лабораторії ГК «LEXIM» оснащені найсучаснішим обладнанням від відомих світових виробників. Серед них Agilent Technologies (Німеччина-США) і Shimadzu Corporation (Японія), які надають передові системи ВЕРХ і ГХ для рідинної та газової хроматографії, а також ІЧ- та УФ-спектрометрії. Крім того, Shimadzu Corporation постачає рефрактометри та прилади для вимірювання оптичного обертання, а Anton Paar (Австрія) пропонує автоматичні титратори. Metrohm Group (Швейцарія) і METTLER TOLEDO (Швейцарія) надають обладнання для зважування, а Erweka GmBH (Німеччина) надає автоматичні пристрої для тестування розчинності та розчинності. Pharma Test Apparatebau AG (Німеччина) пропонує фармацевтичні тести, а Memmert GmbH + Co. KG (Німеччина) надає кліматичні камери для досліджень стабільності. Ці сучасні лабораторні та дослідницькі центри оснащені реакторами, сушарками, грануляторами, змішувачами, ротаційними машинами (таблет-пресами), машинами для нанесення покриття та пакувальним обладнанням. Вони присвячені розробці дослідницьких біологічних і клінічних серій, які використовуються для досліджень стабільності та клінічних випробувань, включаючи дослідження біоеквівалентності під час попередньої реєстрації для оцінки якості, безпеки та ефективності.

Науково-дослідна група компаній «LEXIM» успішно реалізувала комплексний процес розробки власних лікарських засобів. Цей процес включає в

себе проведення лабораторних досліджень сировини, аналіз її властивостей, розробку методів контролю діючих речовин і готових лікарських форм, створення фармацевтичних рецептур і технологій виробництва. Крім того, компанія зосереджується на розробці біосерій, тестуванні стабільності та реєстрації своєї продукції. Розроблені технології потім передаються на виробничі майданчики та обладнання для комерційного випуску ліків. Щороку науково-дослідний підрозділ ГК «ЛЕХІМ» розробляє 10-15 нових лікарських засобів, в основному генеричних. Проводяться численні дослідження щодо розчинення, біоеквівалентності та біодоступності цих генериків. Підрозділ також працює над вдосконаленням технологій виробництва та рецептур, забезпечуючи валідацію аналітичних методів відповідно до міжнародних фармакопей та рекомендацій. Науково-дослідний підрозділ ГК «ЛЕХІМ» прагне до збільшення кількості зареєстрованих форм лікарських засобів в Україні.

2.2 Аналіз економічного потенціалу ПРАТ «Лекхім»

Незважаючи на проблеми, спричинені масовим вторгненням — пошкодження інфраструктури, втрата активів, логістичні ускладнення, коливання курсу валют і зростання цін на сировину, міграція працівників і споживачів, а також енергетична криза — вітчизняна фармацевтична промисловість вистояла та на шляху до початку 2022 рік Відновлено в кінці року. Ринок гривні у грудні навіть виріс на 7% порівняно з груднем 2021 року, повідомляє Proxima Research.

Економічний потенціал ГК «ЛЕХІМ» представлений матеріальними, людськими, технічними, фінансовими та інформаційними ресурсами.

Проаналізуємо економічний потенціал Приватне акціонерне товариство «ЛЕХІМ».

Проаналізуємо майновий стан товариства у табл. 2.2.

Таблиця 2.2 – Майновий стан ПрАТ «ЛЕКХІМ» 2022-2023 рр.

Показники	2022 рік		2023 рік		Відхилення	
	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%
1. Майно разом	1 643 772	100	1 570 557	100	73 215	+,-0
1.1 Необоротні активи	731 053	44,5	614 216	39,1	116 837	-5,4
1.2 Оборотні активи	912 719	55,5	956 341	60,9	43 622	5,4
1.2.1 Запаси	359 360	21,9	310 587	19,8	48 773	-2,1
1.2.2 Дебіторська заборгованість	301 212	18,3	285 850	18,2	15 362	-0,1
1.2.3 Гроші та їх еквіваленти	80 971	4,9	89 351	5,7	8 380	0,8
1.2.4 Інші оборотні активи	171 176	10,4	270 553	17,2	99 377	6,8

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Майно товариства за аналізований період знизилося на 73 215 тис. грн., в тому числі за рахунок необоротних активів, які представлені основними засобами зниження становить 116 837 тис. грн. Що є зрозумілим, адже під час війни відбуваються пошкодження будівель та автотранспорту. Проте оборотні активів зросли на 43 622 тис. грн. Запаси знизилися на 48 773 тис. грн. бо під час бойових дій потрібно оптимізувати надходження сировини і продукції. Дебіторська заборгованість теж знизилася на 15 362 тис. грн., а гроші та їх еквіваленти зросли на 8 380 тис. грн. Це напевно обумовлено не визначеністю умов в яких функціонує бізнес. Інші оборотні активи зросли на 99 377 тис. грн. це може свідчити про те що компанія активно проводить наукові дослідження та дослідно-конструкторські розробки нових препаратів актуальних для сьогодення. Якщо аналізувати розрахунки, то ми спостерігаємо, що на кінець аналізованого періоду частка необоротних активів зменшилася з 44,5 % до 39,1 % у загальній вартості майна, частка оборотних активів зросла з 55,5% до 60,9 %.

Розглянемо детальніше склад, структуру та тенденцію змін капіталу в табл.2.3.

Таблиця 2.3 – Склад і структуру капіталу ПрАТ «ЛЕКХІМ» 2022-2023 рр.

Показники	2022 рік		2023 рік		Відхилення	
	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%
1. Капітал разом	1 643 772	100	1 570 557	100	73 215	+ -0
2. Власний капітал	1 248 917	76,0	1 299 257	82,7	50 340	6,7
3 Поточні зобов'язання і забезпечення	394 855	24,0	271 300	17,3	123 555	-6,7
3.1 Кредиторська заборгованість	361 081	21,9	238 687	15,2	122 394	-6,7
3.2 Інші поточні зобов'язання	33 774	2,1	32 613	2,1	1 161	+ -0

Джерело: складено автором на основі розрахунків

За аналізований період загальний капітал компанії зменшився на 73 215 тис. грн. Власний капітал збільшився на 50340 тис. грн., поточні зобов'язання зменшилися на 123555 тис. грн. У структурі капіталу коефіцієнт власного капіталу збільшився з 76,0% до 82,7%. Поточні зобов'язання та резерви впали до 17,3% з 24%. Це показує, що власний капітал є основним джерелом формування капіталу, тоді як позиковий капітал компанії являє собою капітал або іншу вартість майна, залучену для повторного фінансування розвитку підприємства.

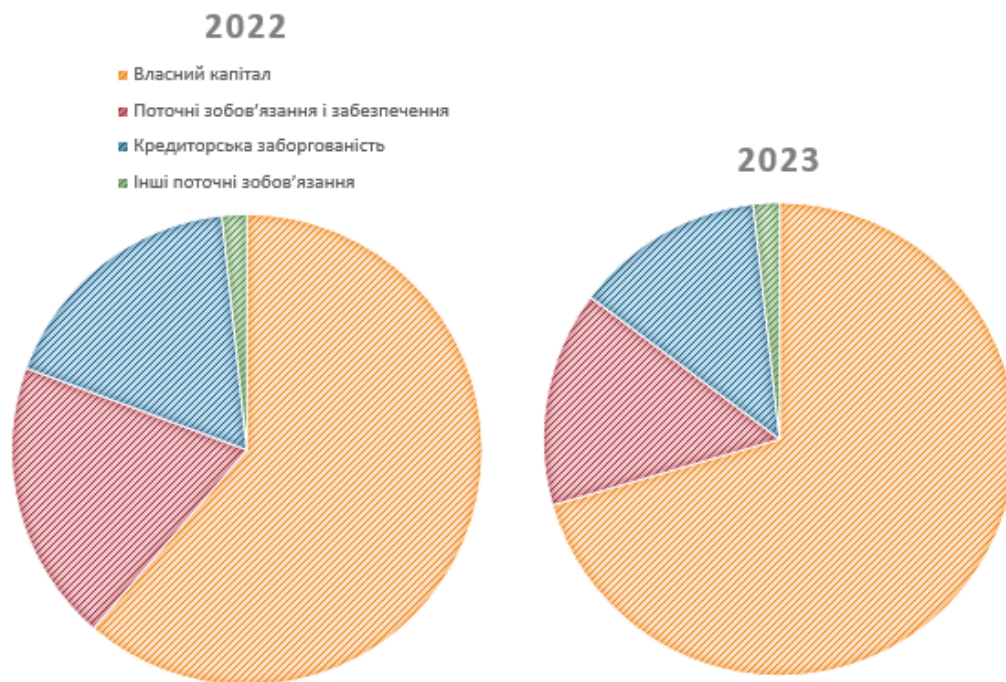


Рисунок 2.2 – Структура капіталу ПрАТ «ЛЕКХІМ» за 2022-2023 рр.

Джерело: складено автором

Для характеристики господарсько-фінансового стану проаналізуємо його платоспроможність (або ліквідність) яка полягає у готовності негайно погасити короткотермінову заборгованість власними коштами. Саме нею визначається життєздатність та стійкість підприємства.

Таблиця 2.4 – Показники платоспроможності ПрАТ «ЛЕКХІМ» за 2022-2023 рр.

Показники	Коди рядків та граф звітності Балансу	2022 р.	2023 р.	Норматив
Коефіцієнт поточної ліквідності	<u>p.1195</u> p. 1695	2,3	3,5	1-2,5
Коефіцієнт швидкої ліквідності	<u>(p.1195-p.1100-p.1110)</u> p. 1695	2,3	3,5	0,7-2
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	<u>(p. 1160+p.1165)</u> p.1695	0,2	0,33	0,2-0,35

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Коефіцієнт швидкої ліквідності оцінює здатність компанії оперативно погасити свої короткострокові зобов'язання за допомогою активів, які можна легко конвертувати в готівку. Активи, які вважаються високоліквідними, включають, серед іншого, готівку, їх еквіваленти, поточні фінансові інвестиції та дебіторську заборгованість. Цей показник схожий на показник поточної ліквідності, оскільки демонструє платоспроможність компанії. Постійний коефіцієнт швидкої ліквідності протягом дворічного періоду означає, що компанія зберігає свою здатність виконувати короткострокові зобов'язання високоліквідними активами на стабільному рівні. Це є важливим показником фінансової стабільності та ефективності управління ліквідністю.

З 2022 по 2023 роки відбулося суттєве зростання коефіцієнта поточної ліквідності компанії. Цей коефіцієнт служить індикатором здатності компанії виконувати свої короткострокові зобов'язання, такі як зобов'язання, термін погашення яких становить протягом року, шляхом використання своїх оборотних активів, які є активами, які можна конвертувати в готівку протягом того самого періоду часу.

Коефіцієнт розраховується як відношення поточних активів до короткострокових зобов'язань і є важливим показником ліквідності. Зростання цього коефіцієнта може свідчити про покращення фінансового стану товариства, оскільки воно має більше активів відносно своїх зобов'язань для погашення короткострокових боргів. Це може бути результатом збільшення поточних активів, зниження рівня короткострокових зобов'язань або комбінації обох цих факторів.

Значення коефіцієнта 2,3 у 2022 році і 3,5 у 2023 році свідчить про те, що на кожну одиницю короткострокових зобов'язань у 2023 році припадало 3,5 одиниць поточних активів, що є досить високим показником ліквідності. Це може зробити товариство більш привабливою для кредиторів та інвесторів, а також забезпечити їй більшу гнучкість у фінансовому плануванні та управлінні.

Проаналізуємо показники фінансової стійкості у таблиці 2.5, для того, щоб оцінити загальну фінансову здоров'я компанії, її спроможність витримувати економічні коливання без ризику для свого існування.

Таблиця 2.5 – Показники фінансової стійкості ПрАТ «ЛЕКХІМ» за 2022-2023 рр.

Найменування показника	Коди рядків та граф звітності Балансу	Результати розрахунків		Норматив
		2022	2023	
Коефіцієнт автономії	<u>p. 1495</u> p.1900	0,75	0,83	$\geq 0,5$
Коефіцієнт нагромадження амортизації	<u>p. 1012</u> p.1011	0,26	0,38	–
Коефіцієнт фінансової стабільності	<u>p.1495+p.1595- p.1095</u> p.1595+1695	1,3	2,5	0,8-0,9
Коефіцієнт маневрування власних коштів	<u>p.1495+p.1595- p.1095</u> p.1195	0,57	0,72	≥ 1

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Аналіз ділової активності та коефіцієнтів оборотності є ключовими елементами оцінки ефективності використання ресурсів підприємства. Ці показники відіграють важливу роль у визначенні швидкості обороту активів, тобто

того, наскільки ефективно підприємство управляє своїми активами для генерації доходів. Проведений аналіз фінансової стійкості показав тенденцію до зростання всіх показників і що відсутня тенденція до потенційних проблем у керуванні активами.

Аналіз ділової активності ПрАТ «ЛЕКХІМ» за 2022-2023 рр. наведемо в таблиці 2.6.

Показник	Коди рядків та граф звітності Балансу та Звіту про фінансові результати	Результати розрахунків		Абсолютне відхилення 2023/2022
		2022	2023	
1	2	3	4	5
Коефіцієнт оборотності активів	$\frac{2000}{p.1300(гр3+гр4)/2}$	2,32	1,28	-1,04
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	$\frac{2000}{p.1695(гр3+гр4)/2}$	9,6	7,4	-2,2
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	$\frac{2000}{1125/1155(гр3+гр4)/2}$	12,7	7,5	-5,2
Строк погашення ДЗ, дні	$\frac{360}{K_{обдз}}$	28	48	20
Строк погашення КЗ, дні	$\frac{360}{K_{обкз}}$	37,5	48,6	11,1
Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	$\frac{2000}{1100(гр3+гр4)/2}$	10,6	6,5	-4,1
Коефіцієнт оборотності основних засобів	$\frac{2000}{1011(гр3+гр4)/2}$	3,9	2,0	-1,9
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	$\frac{2000}{1495(гр3+гр4)/2}$	3,1	1,5	-1,6

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Зниження цього коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості з 12,7 до 7,5 та збільшення строку погашення з 28 до 48 днів свідчить про те, що компанія стала менш ефективною в стягненні платежів від своїх клієнтів. Це може бути ознакою погіршення якості дебіторської заборгованості або збільшення кредитних термінів як стимулу для збільшення продажів, що в свою чергу може підвищити фінансові ризики.

Зниження коефіцієнта оборотності матеріальних запасів з 10,6 до 6,5 може вказувати на перенасичення запасів або зменшення обсягів продажу. Це може свідчити про проблеми з управлінням запасами або зменшення попиту на продукцію компанії.

Падіння Коефіцієнту оборотності основних засобів з 3,9 до 2,0 разів свідчить про зниження ефективності використання основних засобів. Це може бути ознакою недовикористання обладнання або неоптимального розподілу ресурсів.

Зниження Коефіцієнту оборотності власного капіталу може вказувати на погіршення ефективності використання власного капіталу для генерації доходів. Це може свідчити про зменшення рентабельності підприємства або підвищення фінансових ризиків що цілком імовірно в умовах війни.

2.3 Оцінка ефективності господарсько-фінансової діяльності Приватного акціонерного товариства «ЛЕКХІМ»

У зв'язку з повномасштабним вторгненням РФ у 2022 році, майже 30% падіння ВВП і висока інфляція викликали значний ризик серйозного фінансового тягара та зубожіння значної частки українського населення. Крім того, непередбачувані витрати на охорону здоров'я є високими в Україні, це викликає тривогу та ризик зниження доступності медичних послуг, особливо ліків. Крім того, фізичне знищення аптек, пограбування медичних товарів і переривання ланцюгів постачання обмежило доступність основних ліків, особливо в районах, де ведуться активні бойові дії або на територіях, які є тимчасово окупованими.

Результати опитування ВООЗ демонструють, що кожен п'ятий українець не міг дозволити собі купити ліки, які потребував. Результати досліджень Міжнародної організації за Міграції (МОМ), вказують на те, що майже третина українців не могли дозволити собі придбати ліки вже наприкінці 2022 року. Саме відсутність фінансових засобів стали найпоширенішою перешкодою для доступу

до ліків.

Через війну ситуація збуту на фермерському ринку змінилася. Зокрема, суттєво скоротилися закупівлі БАДів та вітамінів – до 44%. Крім того, знизився попит на протизастудні та противірусні препарати, а також на антитромботичні засоби, які зазвичай використовуються при лікуванні ковіду. З іншого боку, помітно зріс попит на ліки, які використовуються для лікування хронічних захворювань, а також на заспокійливі та знеболювальні засоби.

На фінансові показники учасників ринку суттєво вплинула раптова зміна обмінного курсу валют у липні 2022 року. Цей вплив особливо відчутний у фармацевтичній галузі, де багато ліків імпортуються, а виробники покладаються на закупівлю сировини та упаковки за іноземну валюту.

Серед компаній існує стійка тенденція робити значні інвестиції як у розвиток виробництва, так і в просування продукції. Група компаній «Лекхім» — потужне та технологічно передове виробниче підприємство, що входить до числа провідних фармацевтичних компаній України за напрямками розробки, виробництва та реалізації лікарських засобів. Приватне акціонерне товариство «ЛЕХІМ» реалізує свою присутність на ринку фармацевтичної галузі, займаючись створенням, виробництвом і розповсюдженням доступних і першокласних лікарських засобів.

В ПРАТ «Лекхім» ми маємо широкий асортимент генеричних препаратів, що охоплюють широкий спектр терапевтичних категорій. У нашому асортименті – антибіотики, противірусні, протигрибкові, протизапальні, знеболюючі, нейролептики, снодійні, седативні, гастроентерологічні, антигістамінні, відхаркувальні, гінекологічні, серцево-судинні, урологічні, вітаміни, протитуберкульозні препарати та багато інших. Ці продукти поширюються в понад 35 країнах, включаючи Європу, Близький Схід, Південно-Східну Азію, Африку та СНД.

До 2022 року кількість юридичних осіб, які займаються оптовою торгівлею

фармацевтичними товарами за кодом КВЕД 46.46, планується досягти 4 тис. з орієнтовним чистим доходом 250,8 млрд грн. Розподіл оптовиків по регіонах свідчить про значну концентрацію в Києві, де налічується приблизно 101,5 тис. суб'єктів господарювання. Натомість в інших топ-5 регіонах, а саме Дніпропетровську, Харкові, Києві та Донецьку, оптовиків значно менше — від 22 тис. до 13,1 тис.

Досліджуючи основні показники фінансової стабільності різних фармацевтичних компаній, було виявлено, що більшість підприємств галузі демонструють сприятливі показники, які відповідають або перевищують встановлені норми. Слід зазначити, що київська «Оптима-Фарм» і дніпропетровська «БаДМ» протягом кількох років домінували на ринку оптових продажів ліків, кожна з яких займає значну частку 30-35%.

За рік «Оптима-Фарм» зазнала зниження доходу в 1,05 раза, але суттєвого зростання чистого прибутку в 2,9 раза. Згідно з даними Opendatabot, на даний момент компанія активно бере участь у 473 тендерах на постачання ліків. У минулому році від цих тендерів було отримано 604 млн грн доходу, тоді як з початку 2023 року цей показник сягнув уже 226 млн грн. Зазначимо, що основним замовником цих фармзасобів є КМДА із загальними витратами 524 млн грн. млн грн.

Табл. 2.7 – Основні показники фінансової стабільності фармацевтичних компаній за 2023 рік

№	Компанія	Дохід, млрд грн	Чистий прибуток, млрд грн
1.	Оптима-фарм	44,3	2,2
2.	БаДМ	44,6	1,9
3.	Дельта медікел	2,2	0,4
4.	Гледфарм	2,5	0,4
5.	Асіно Україна	3,6	0,3
6.	Лекхім	2,9	0,2
7.	Вента	9	0,2
8.	Органосін	0,9	0,2
9.	Медичний центр «М.Т.К.»	3,1	0,1
10.	Центр реабілітації «Візаві»	0,8	0,1

Джерело: складено автором

Протягом досліджуваного періоду на ринок приватних фармацевтичних послуг в Україні суттєво вплинули різноманітні помітні чинники, які зрештою сформували його нинішній стан. Одним із таких факторів стала неперевершена міграційна криза, яка призвела до значного переміщення населення всередині країни. За оцінками УНС, станом на кінець 2022 року чисельність населення України становила близько 31,4 млн осіб. Серед цього населення близько 1,15 мільйона людей проживають на територіях, які були тимчасово окуповані Росією після початку вторгнення.

Після вторгнення спостерігалось помітне зниження використання медичних послуг на різних рівнях. Проте протягом 2022 року амбулаторна та спеціалізована медична допомога поступово поверталася до довоєнного рівня. З іншого боку, первинна медична допомога не зазнала такого відновлення й потребуватиме додаткової підтримки.

Аналіз фармацевтичного ринку показує зменшення його розміру та зростання цін на ліки, що свідчить про зростання фінансових бар'єрів для доступу до ліків. Фармацевтична промисловість має важливе значення, особливо в наш час, коли доступність ліків має вирішальне значення для благополуччя та виживання як військовослужбовців, так і цивільних. Щоб впоратися з цими складними обставинами, фармацевтичні компанії повинні швидко адаптуватися, керівники зобов'язані оперативно реагувати на зміни, а працівники, інколи ризикуючи життям, забезпечувати медикаментозне забезпечення населення. Масштабне вторгнення призвело до того, що багато працівників переїхали в безпечніші регіони України або шукали можливості за кордоном. Як наслідок, фармацевтичні підприємства припинили роботу, численні склади готових ліків, сировини та пакувальних матеріалів були повністю зруйновані. Крім того, на окупованій території залишилося декілька аптек. Ці фактори мали значний вплив на загальний фармацевтичний ринок.

Враховуючи вищевикладене, ПРАТ «Лекхім» надає великого значення підвищенню ефективності своєї діяльності шляхом оптимального використання всіх наявних ресурсів та їх сукупного потенціалу. Оцінка показників ефективності базується на інформації, представленій у бухгалтерській, фінансовій, управлінській та інших відповідних звітах компанії. Тому ефективність визначається шляхом оцінки та порівняння результатів, досягнутих завдяки діяльності компанії, з витраченими ресурсами. Цей показник не тільки відображає результат, але й проливає світло на методи, використані для його досягнення. Для оцінки економічної та фінансової ефективності ПРАТ «Лекхім» ми будемо використовувати відносні показники, отримані в результаті аналізу результатів і витрат, понесених протягом діяльності підприємства.

При оцінці фінансово-економічної діяльності ПРАТ «Лекхім» необхідно враховувати декілька основних показників. До таких показників належать ефективність використання виробничих фондів, ефективність використання трудових ресурсів, ефективність використання матеріальних ресурсів. Важливо проаналізувати кожен показник окремо, враховуючи специфіку діяльності компанії, і навести формули для розрахунку цих показників.

У таблиці 2.7 наведено розраховану ефективність використання основних виробничих фондів за наведеними формулами. Четверта група показників, що охоплює загальну ефективність використання основних фондів, включає: 1) рентабельність активів (ROI) – ключовий показник, який кількісно характеризує отриманий результат по відношенню до капіталу, інвестованого в основні фонди:

$$\Phi_v = Q * V_{с.р.}, \quad (2.1)$$

де Q – обсяг випуску продукції у звітному періоді, грн;

$V_{с.р.}$ – середньорічна вартість основних засобів, грн;

2) фондомісткість (Φ_m) – це показник, обернений до фондодідачі і показує вартість основних засобів, що припадають на кожну гривню виготовленої продукції:

$$\Phi_{\text{м}} = 1 \Phi_{\text{в}} = \text{Вс.р.} * Q; \quad (2.2)$$

3) рентабельність основних засобів ($R_{\text{оз}}$):

$$R_{\text{оз}} = \text{ПВс.р.} \times 100\%, \quad (2.3)$$

де П — прибуток (валовий, чистий), одержаний у відповідному періоді, грн.

Таблиця 2.8 – Ефективність використання основних виробничих фондів Приватного акціонерного товариства «ЛЕКХІМ»

Показники	2022	2023	Відхилення	
			+-	%
2.1 Фондовіддача, грн	1,9	1,0	-0,9	52,5%
2.2 Фондомісткість, грн	0,5	1,0	0,5	200%
2.3 Рентабельність основних засобів, %	25	5,7	-19,3	22,8%

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Фондовіддача відповідно становила 0,9 грн, а фондомісткість зросла на 0,5 грн., що свідчить про зниження обсягів виробництва за рахунок недовикористання основних засобів. За аналізований період рентабельність основних фондів становила 25 у 2022 році та впала на 22,8% у 2023 році.

Для оцінки ефективності використання оборотних коштів використовуються показники оборотності. Ці коефіцієнти надають інформацію про те, чи досить швидко компанія повертає свої поточні активи (такі як запаси, дебіторська заборгованість і грошові виплати). У таблиці 2.8 наведені основні показники товарообігу, а формула розрахунку виглядає так:

Швидкість оборотності оборотних активів розраховується діленням собівартості продукції, реалізованої за поточною оптовою ціною протягом певного періоду, на середній залишок оборотних активів у цьому ж періоді:

Коефіцієнт оборотності (Коб)

$$K_{\text{об}} = \frac{\text{обсяг реалізованої продукції за рік}}{\text{середні залишки оборотних коштів}} \quad (2.4)$$

Коефіцієнт завантаження (Кзав)

$$K_{\text{зав}} = \frac{\text{середні залишки оборотних коштів}}{\text{обсяг реалізованої продукції за рік}} \quad (2.5)$$

Тривалість обороту (Тоб)

$$T_{\text{об}} = \frac{\text{кількість днів у періоді}}{\text{коефіцієнт оборотності}} \quad (2.6)$$

Рентабельність оборотних коштів (Рок)

$$R_{\text{ок}} = \frac{\text{чистий прибуток}}{\text{середні залишки оборотних коштів}} \quad (2.7)$$

Таблиця 2.9 – Ефективність використання оборотних засобів Приватного акціонерного товариства «ЛЕКХІМ»

Показники	2022	2023	Відхилення	
			+-	%
2.5 Коефіцієнт оборотності	2,6	1,6	-1	61,5%
2.6 Коефіцієнт завантаження	0,4	0,6	0,2	150%
2.7 Тривалість обороту, днів	140	228	88	162,8 %
2.8 Рентабельність оборотних коштів %	30	10	-20	33,3%

Джерело: складено автором на основі розрахунків

За аналізований період коефіцієнт оборотності оборотних коштів знизився з 2,6 до 1,6. Це свідчить про те, що кількість продукції, що припадає на 1 грн. оборотних коштів, зменшилася до 61,5%. Коефіцієнти навантаження показують, що оборотний капітал на одну продану гривню зростає з 0,4 у 2022 році до 0,6 у 2023 році. Період оборотності оборотних коштів також збільшився на 88 днів протягом періоду аналізу, що свідчить про те, що використання компанією оборотних активів зменшилося. Рентабельність оборотних коштів також має тенденцію до зниження від 30% до 10%, тому прибуток на 1 грн. За аналізований

період кошти, спрямовані на формування оборотних коштів, зменшилися на 20 в.п.

Ефективність використання людського потенціалу буде визначатися за показниками, наведеними в таблиці 2.10 за формулою:

Продуктивність праці (ПП)

$$\text{ПП} = \frac{\text{обсяг реалізованої продукції за рік}}{\text{середньооблікова чисельність працівників}} \quad (2.8)$$

Трудомісткість праці (ТП)

$$\text{ТП} = \frac{\text{середньооблікова чисельність працівників}}{\text{обсяг реалізованої продукції за рік}} \quad (2.9)$$

Фондоозброєність праці (ФОЗБ)

Фондоозброєність праці розраховується по формулі:

$$\text{одного працівника ПВП: } \Phi O = \frac{\bar{\Phi}}{\bar{Ч}}; \quad (2.10)$$

де $\bar{\Phi}$ – середня вартість основних виробничих фондів, тис. грн.;

$\bar{Ч}$, $\bar{Ч}_{\text{роб}}$ – середньооблікова чисельність промислово-виробничого персоналу і робочих, відповідно, осіб.

$$\text{ФОЗБ} = \frac{\text{середньорічна вартість основних засобів}}{\text{середньооблікова чисельність працівників}} \quad (2.11)$$

Зарплатомісткість продукції (ЗМ)

$$\text{ЗМ} = \frac{\text{фонд оплати праці}}{\text{обсяг реалізованої продукції за рік}} \quad (2.12)$$

Таблиця 2.10 – Ефективність використання трудових ресурсів Приватного акціонерного товариства «ЛЕКХІМ»

Показники	2022	2023	Відхилення	
			+-	%
2. Чисельність працівників, осіб	140	134	-6	95,7%
2.9 Продуктивність праці, тис./грн/ос	13,7	7,5	-6,2	54,9%
2.10 Трудомісткість праці, ос/тис.грн	0,00007	0,00013	0,00006	185,7%
2.11 Фондоозброєність праці, тис. грн./ос	7 066	7 478	412	105,8%
2.12 Зарплатомісткість продукції	1,5	2,7	1,2	180%

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Протягом досліджуваного періоду відбулося скорочення штату майже на 6 осіб, що свідчить про готовність компанії підтримувати своїх працівників під час війни. Паралельно відбулося зниження продуктивності праці з 13,7 тис. грн. на особу у 2022 році до 7,5 тис. грн. на особу у 2023 році. Відповідно, відбулося зростання інтенсивності праці з 0,00007 у 2022 році до 0,00013 у 2023 році.

Основна робоча сила залишається в основному незмінною, демонструючи достатність оснащення працівників необхідними для виробництва інструментами. Як наслідок, витрати на оплату праці, включені до загальних виробничих витрат ПрАТ, збільшуються за рахунок підвищення зарплатоємності виробництва під впливом підвищення мінімальної заробітної плати та посадових окладів працівників. Оцінка використання матеріальних ресурсів охоплює розрахунок рентабельності активів, рентабельності власного капіталу, рентабельності продукції, рентабельності продажів і рентабельності інвестицій.

Рентабельність бізнесу та ефективне використання ним ресурсів для отримання прибутку можна оцінити за допомогою коефіцієнтів прибутковості. У таблиці 2.9 наведено аналіз показників рентабельності Приватного акціонерного товариства «ЛЕХІМ» за чистим прибутком. Для розрахунку цих показників ми

використовуємо коди рядків та звітну графу з Балансу (ф. 1) та Звіту про фінансові результати (ф.2) Приватного акціонерного товариства «ЛЕКХІМ».

$$\text{Рентабельність власного капіталу РВК} = \frac{\text{ф.2 р.2350}}{\text{ф.1-м р.1495}} \quad (2.13)$$

$$\text{Рентабельність активів РА} = \frac{\text{ф.2 р.2350}}{\text{ф.1-м р.1900}} \quad (2.14)$$

$$\text{Рентабельність виробничих фондів РВФ} = \frac{\text{ф.2 р.2350}}{\text{ф.1-м р.1010}} \quad (2.15)$$

$$\text{Рентабельність реалізації (продаж) РР} = \frac{\text{ф.2 р.2350}}{\text{ф.2 р.2000}} \quad (2.16)$$

Таблиця 2.11 – Аналіз рентабельності Приватного акціонерного товариства «ЛЕКХІМ»

Показники	2022	2023	Відхилення +/-
Рентабельність власного капіталу, %	19,8	4,3	-15,5
Рентабельність активів, %	15	3,6	-16,2
Рентабельність виробничих фондів, %	33,8	9,2	-24,6
Рентабельність реалізації (продаж), %	12,9	5,7	-7,2

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Представимо характеристику показників рентабельності змін по аналізованім рокам Приватного акціонерного товариства «ЛЕКХІМ» на рис.2.3:

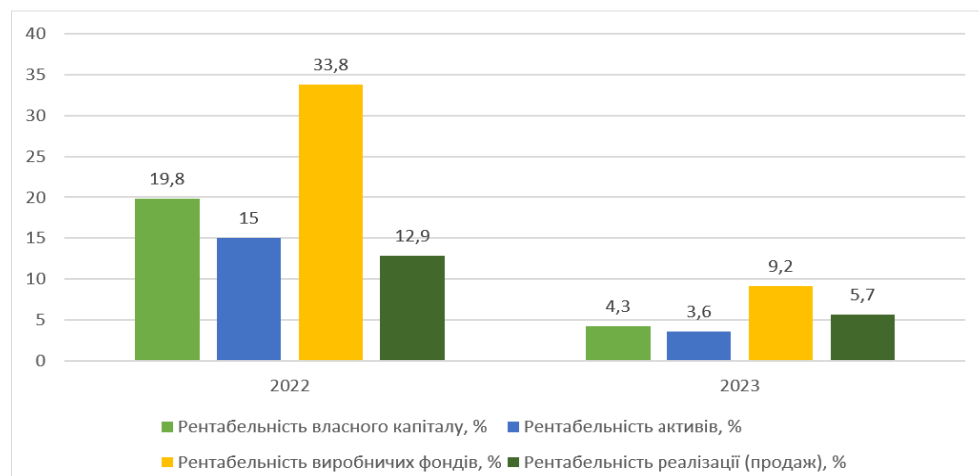


Рисунок 2.4 – Характеристика показників рентабельності Приватного акціонерного товариства «ЛЕКХІМ»

Джерело: складено автором

Рентабельність власного капіталу у 2022 році становила 19,8% , а от у 2023 році знизилася до 4,3%. Зниження рентабельності може свідчити про те, що підприємство неефективно використовує власний капітал для генерації свого прибутку. Це може бути пов'язано з неефективним управлінням ресурсами або невдалими інвестиційними рішеннями

Рентабельність активів показує ефективність використання матеріальних та фінансових активів: рентабельність продаж та оборотності активів.

Рентабельність активів підприємства демонструє негативну динаміку, тобто знижується. Так, у 2022 році активи ПП «ЛЕХІМ» досягли прибутку 15% та 3,6% у 2023 році відповідно, тобто якщо активи Тов забезпечили рівень прибутку 15% у 2022 році, то у 2023 р. За рік досягнуто лише 3,6%.

Рентабельність продажів також демонструє негативну тенденцію до зниження, відповідно досягнувши 12,9% у 2022 році та 5,7% у 2023 році, що свідчить про погіршення економічної та фінансової діяльності компанії.

Але не дивлячись на погіршення показників, ПРАТ «ЛЕХІМ» все ж отримало прибуток протягом аналізованого періоду, тому господарська діяльність ПРАТ «ЛЕХІМ» є прибутковою та прибутковою.

2.4 Кореляційно-регресійний аналіз впливу фактору на ефективність діяльності ПРАТ «Лекхім»

Процес кореляційно-регресійного аналізу складається з двох складових частин – кореляційного аналізу та регресійного аналізу. Кореляційний аналіз — це кількісний метод, який використовується для визначення близькості та напрямку зв'язку між змінними у вибірці. З іншого боку, регресійний аналіз — це кількісний

підхід, який використовується для ідентифікації конкретної математичної функції, яка керує причинно-наслідковим зв'язком між змінними.

Вивчення та оцінка тісності зв'язку між двома випадковими факторами або ознаками досягається за допомогою кореляційно-регресійного аналізу, методу ймовірнісного моделювання. Цей метод використовується, коли зв'язок між показниками ефективності бізнесу не є чітко функціональним або на нього впливають зовнішні, непередбачувані фактори. Його метою є встановлення певного типу зв'язку між досліджуваними параметрами.

Кореляційно-регресійний аналіз є цінним інструментом для оцінки впливу різних факторів на результати діяльності підприємства. Використовуючи цей аналіз, ми можемо отримати уявлення про те, наскільки конкретні фактори впливають на ефективність діяльності ПрАТ. У нашій оцінці ПрАТ «ЛЕХІМ» ми визначили чистий прибуток як найбільш підходящий показник ефективності, оскільки він є комплексним показником ефективності компанії. Для проведення кореляційно-регресійного аналізу ми вибрали ряд факторних показників, які дозволять кількісно оцінити вплив кожного фактора на результати діяльності компанії.

Необхідно підвищувати продуктивність, водночас спрямовуючи кошти на озброєння.

Вихідні дані для проведення кореляційно-регресійного аналізу представлено у таблиці 2.12.

Таблиця 2.12 – Вхідні дані для проведення кореляційно-регресійного аналізу, тис. грн

Період	Фактори		
	Чистий дохід	Продуктивність праці	Фондоозброєність
2022	1 913 193	13,7	7,1
2023	1 005 112	7,5	7,5

Джерело: складено автором на основі розрахунків

В загальному вигляді рівняння регресії, що описує зв'язок між результативною і факторними має вигляд:

В загальному вигляді рівняння регресії, що описує зв'язок між результативною і факторними має вигляд:

$$y = a_0 + a_1 x_1 + a_2 x_2 \quad (2.17)$$

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

x_1 – продуктивність праці, тис. грн/ос.

x_2 – фондоозброєність, тис. грн/ ос.

a_0 – вільний член.

Для проведення кореляційного аналізу використано MS Excel (надбудова «Аналіз даних/Кореляція»), результати представлено у таблиці 2.13.

Таблиця 2.13 – Результати кореляційного аналізу прибутковості ПрАТ «ЛЕКХІМ»

Показник	Чистий дохід	Продуктивність праці	Фондоозброєність
Чистий дохід	1		
Продуктивність праці	0,975547865	1	
Фондоозброєність	0,741582574	0,685476587	1

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Шкала Чеддока - це шкала, яка використовується для оцінки сили зв'язку між двома змінними. Вона використовується для визначення ступеня тісноти та напрямку зв'язку між змінними. Ось як виглядає шкала оцінки тісноти зв'язку за Чеддоком:

1. Від 0 до ± 0.19 : Майже жодного зв'язку.
2. Від ± 0.20 до ± 0.39 : Дуже слабкий зв'язок.
3. Від ± 0.40 до ± 0.59 : Слабкий зв'язок.
4. Від ± 0.60 до ± 0.79 : Помірний зв'язок.
5. Від ± 0.80 до ± 0.99 : Сильний зв'язок.

6. ± 1 : Досконалий зв'язок.

Таким чином, використовуючи шкалу Чеддока, можна оцінити силу і спрямованість зв'язку між чистим доходом, продуктивністю праці та багатством, враховуючи отримані значення коефіцієнта кореляції Пірсона. Чим ближче значення до ± 1 , тим сильніша кореляція між змінними.

З відповідних результатів аналізу можна побачити, що існує досить тісний зв'язок між чистим доходом і продуктивністю праці, а також сильний зв'язок між добробутом і чистим доходом.

Результати кореляційного аналізу свідчать, що між факторами $(x_1, x_2) \mid r| > 0,7$, мультиколінеарність наявна, але помірна ($r_{ij} < r_{xy1\max}, i \neq j$)

Для виявлення зв'язку між досліджуваними ознаками проведемо регресійний аналіз. Для його проведення використано MS Excel (надбудова «Аналіз даних/Регресія»), результати представлені у таблицях 2.14 – 2.15.

Таблиця 2.14 – Регресійна статистика

Показник	Значення
1	1
Множинний R	0,988457125
R-квадрат	0,975842125
Нормативний R-квадрат	0,944218725
Стандартна помилка	451,77585

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Скорегований коефіцієнт детермінації $R^2 \approx 0,9442$ (таблиця 2.14), тобто зміна результативної ознаки на 94,42 % спричинена зміною факторних.

Таблиця 2.15 – Результати дисперсійного аналізу

Показник	Df	SS	MS	F	Значимість F
Регресія	2	1326543,95	6632701,973	32,19638804	0,123661672
Залишок	1	2060007,6418	206007,6418		
Всього	3	13471411,59			

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Результати дисперсійного аналізу вказують на надійність отриманої моделі: за критерієм Фішера $f^* = 35,19639 > f_{\text{табл.}} = 0,12366$, де

$f_{\text{табл.}} = F(1 - 0,94; m; n - m - 1)$, тобто рівняння регресії (його коефіцієнти) значиме (на 94 %), вплив випадкових факторів відсутній.

Таблиця 2.16 – Результати регресійного аналізу

Показник	Стандартна помилка	t-статистика	P-значення	Нижні 94%	Верхні 94%
Чистий дохід	1093,658742	-1,4125847	0,37854258	-15258,165	12350,10854
Продуктивність праці	6,925458545	5,07525825	0,12154254	-52,874564	123,3974562
Фондоозброєність	64,17852412	1,10258215	0,46125874	-744,65412	886,4125875

Джерело: складено автором на основі розрахунків

За результатами регресійного аналізу можна зробити наступні висновки:

– якщо P-значення для всіх показників менше 0,5 (що може бути розглянуто як помилка, оскільки зазвичай використовують рівень значущості 0,05 або 0,01), то коефіцієнти регресії можна вважати статистично значущими, і отже, факторна ознака впливає на результативну змінну.

Отож P – значення для всіх досліджуваних показників менше 0,5, то і тоді факторна ознака впливає на результативну. Оцінка статистичної значимості параметрів регресії здійснюється за допомогою t-критерія (таблиця 2.15), при значеннях t-статистики, які менші $t_{\text{табл.}}(0,94; n-m-1) = 0,078$, природа формування параметрів є випадковою, інакше, слід визнати статистичну значимість параметра.

Рівняння множинної регресії при проведенні кореляційно-регресійного аналізу буде мати наступний вигляд:

$$Y = -1559,0262 + 35,2728X_1 + 70,9294X_2.$$

Збільшення продуктивності праці (X_1) на 1 од. вим. призводить до збільшення чистого доходу (Y) в середньому на 35,2728 од. вим.

Збільшення фондоозброєності (X_2) на 1 од. вим. призводить до збільшення чистого доходу (Y) в середньому на 70,9294 од. вим.

Для аналізу впливу зміни питомої ваги факторної ознаки на результуючу у припущенні, що вплив інших факторних ознак відсутній визначимо коефіцієнти еластичності:

$$E_i = a_i \frac{\bar{x}_i}{\bar{y}_i} \quad (2.18)$$

$$E_1 = 35,273 \frac{185,375}{6502,88} = 1,006$$

Коефіцієнт еластичності $|E_1| > 1$, отже він суттєво впливає на результативну ознаку Y .

$$E_2 = 70,929 \frac{21,475}{6502,88} = 0,234$$

Коефіцієнт еластичності $|E_2| < 1$, отже його вплив на результативну ознаку Y незначний.

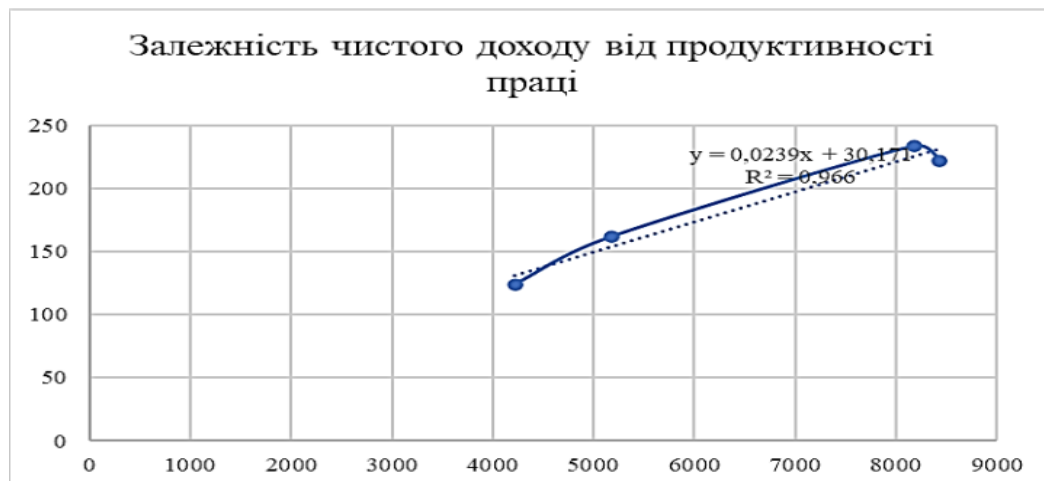


Рисунок 2.5 – Залежність чистого доходу від продуктивності праці

Джерело: складено автором

Отже, якщо продуктивність праці зросте на 1 %, то чистий дохід збільшиться на 1,006%; якщо фондоозброєність зросте на 1 %, то чистий дохід збільшиться на 0,234%.

Висновки до розділу 2

Оцінивши економічний потенціал компанії, стало очевидно, що всі показники її економічної та фінансової діяльності демонструють спад. Оцінка економічного потенціалу підприємства свідчить про вміле використання ним економічних ресурсів, що призводить до прибутковості та успіху протягом аналізованого періоду.

Основною метою управління капіталом Компанії є забезпечення безперебійної роботи підприємства з одночасним підвищенням прибутковості за рахунок оптимізації балансу між власним і позиковим капіталом. Щоб досягти цього, керівництво вживає різноманітних заходів для підтримки належного рівня капіталу, який відповідає як операційним, так і стратегічним вимогам Компанії, а також викликає довіру в інших учасників ринку. Це досягається завдяки ефективному управлінню грошовими коштами, постійному моніторингу надходжень і прибутку, а також стратегічному плануванню довгострокових інвестицій, що фінансуються за рахунок операційних прибутків Компанії. Завдяки впровадженню цих заходів Компанія прагне досягти стабільного та стабільного зростання прибутку.

У результаті повного військового вторгнення Росія розпочала вторгнення в Україну 24 лютого 2022 року. На щастя, основні ресурси Компанії залишаються цілими та неушкодженими. Однак масштаби та тривалість військових дій в Україні невідомі. Безпека основних засобів і запасів, а також доступ до матеріально-технічних шляхів є основними факторами ризику, які залежать від прогресу військових дій. Група стикається зі значною невизначеністю щодо потенційного пошкодження або недоступності активів і транспортних маршрутів, що може перешкоджати переміщенню активів між різними місцями, клієнтами та постачальниками. Відповідно, це може призвести до додаткових витрат або зниження доходів.

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ НАПРЯМІВ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПРАТ «Лекхім»

3.1 Шляхи підвищення ефективності господарсько-фінансової діяльності ПРАТ «Лекхім»

Для визначення перспективних напрямів підвищення ефективності діяльності та забезпечення сталого розвитку ВАТ «Лекхім» необхідно насамперед дослідити можливості розвитку українського фармацевтичного ринку, ускладненого російським впливом. Вторгнення та постійне руйнування інфраструктури: підвищення ефективності виробництва продукції та її охорона за дотриманням системи використання сировини; органи стандартизації та сертифікації.

Серед існуючих причин слабого розвитку ПРАТ «Лекхім» першочерговими слід відмітити ті, які гальмують його розвиток:

- постійна загроза пошкодження матеріально-технічної забезпеченості;
- перешкоди у вдосконаленні каналів збуту виробленої фармпродукції через втрату логістичних маршрутів;
- відсутність доступних та надійних джерел фінансування діяльності.

Останній фактор відсутність доступних та надійних джерел фінансування можливо подолати за допомогою різних стратегій, якими може скористатись підприємство. Якщо не приймати ні яких рішень по доступності фінансових джерел, то це може бути серйозною перешкодою для розвитку підприємства.

Підприємство може розглядати диверсифікацію джерел фінансування як варіант їх залучення, тобто залучати банківські кредити, інвестиції від приватних інвесторів, краудфандинг, участь у грантових програмах або публічне розміщення акцій на фондовому ринку.

Підприємство може розглядати можливості для партнерства з іншими компаніями або установами, що мають доступ до додаткових ресурсів або мереж клієнтів. Також важливо дивитися в бік урядових та неприбуткових організацій, які можуть надавати фінансову підтримку через гранти або програми розвитку підприємництва. Але у цих стратегіях на перший план виходить розробка переконливого бізнес-плану та презентація його потенційним інвесторам щоб привернути фінансування. Важливо продемонструвати потенційним інвесторам вигоди інвестування в ваше підприємство, такі як потенційні доходи, інноваційний підхід або сильна команда.

Не потрібно нехтувати освоєнням альтернативних фінансових інструментів. Розгляд можливостей використання альтернативних фінансових інструментів, таких як лізинг, факторинг або краудлендінг, може допомогти вирішити проблеми з фінансуванням.

Крім того, важливо бути гнучкими і творчими при розв'язанні проблем фінансування, а також активно шукати нові можливості та ресурси для розвитку підприємства.

В той же час, підприємство може зосередитися на збільшенні внутрішнього капіталу шляхом збільшення ефективності виробництва, зменшення витрат або підвищення прибутковості.

Фармацевтична галузь є однією з найбільш конкурентних галузей. Фармацевтичні компанії постійно змагаються за розробку нових і більш ефективних лікарських засобів і технологій. Це вимагає значних інвестицій у дослідження та розробку, а також ризику неуспіху. Компанії змагаються за отримання ПрАТентів на нові медичні засоби, щоб захистити свої розробки від конкурентів. Це може призводити до довготривалих і складних судових процесів.

Конкуренція у фармацевтичній галузі також проявляється у боротьбі за

увагу споживачів. Компанії витрачають значні суми на рекламні кампанії та маркетингові заходи для просування своїх продуктів. Середній бюджет на рекламу ліків в Україні може варіюватися від декількох тисяч до декількох десятків мільйонів доларів в році, залежно від різних факторів, таких як популярність лікувальних засобів, їхній обсяг продажів, цільова аудиторія та стратегія маркетингу компанії.

Конкуренція визначає цінову політику фармацевтичних компаній. Конкуренти можуть знижувати ціни, щоб залучити більше клієнтів, що може вплинути на прибутковість. Наприклад, конкуренти можуть надавати знижки в розмірі 5-10% або навіть більше, щоб залучити більше клієнтів. Проте варто пам'ятати, що зниження цін може мати вплив її імідж на ринку, тому стратегія зниження цін повинна бути ретельно продумана і враховувати всі можливі наслідки.

Основною проблемою підвищення ефективності діяльності ПРАТ «Лекхім» є забезпечення максимально можливого результату на кожному одиницю затрачених трудових, матеріальних та фінансових ресурсів

Управління витратами і ресурсами	• проведення заходів з підвищення ефективності поточної виробничої діяльності фармзаводу: економія витрат живої праці, зменшення фондомісткості, матеріаломісткості, зменшення енергоємності тощо
Розвиток і вдосконалення виробництва та іншої діяльності	• вдосконалення організаційної та виробничої систем управління, методів і форм організації діяльності, заходи з підвищення якості та конкурентоспроможності продукції, забезпечення усіх видів діяльності вимогам сучасності
Удосконалення системи управління підприємством та всіма видами його діяльності	• позначення місця реалізації у системі управління діяльністю

Рисунок 3.1 – Напрями підвищення ефективності ПРАТ «Лекхім»

Джерело: складено автором

Досліджуючи діяльність ПРАТ «Лекхім», було проведено аналіз для складання повного переліку факторів, які безпосередньо впливають на

ефективність та результативність компанії. Дослідження виявило окремі групи факторів, а саме економічні фактори, які охоплюють рівень конкуренції, стан фінансово-кредитної системи, податковий тягар, процентні ставки та інвестиційний клімат. Ці економічні фактори справляють суттєвий вплив на короткострокову діяльність компанії та є ключовими для підвищення ефективності та результативності її поточної діяльності.

До внутрішніх факторів, які довгостроково впливають на фармацевтичний завод, відносяться стан виробничої бази, рівень технологічного розвитку, стан інноваційного розвитку. Ці фактори визначаються управлінськими рішеннями і тісно пов'язані з підприємством.

До організаційних факторів відносяться впровадження нових технологій управління, ступінь розвитку інфраструктури, співпраця підприємства з місцевою владою та науковими установами.

Соціальні чинники охоплюють рівень освіти, зростання, кваліфікацію та стан здоров'я робочої сили, умови праці, інфраструктуру та купівельну спроможність населення.

Ці фактори впливають на соціальний клімат у суспільстві та рівень впевненості у завтрашньому дні, що згодом впливає на продуктивність праці.

Політичний аспект безпосередньо впливає на рішення держави щодо економічних союзів, мит, квот, ліцензій на торгівлю фармацевтичною продукцією. Ці рішення мають макроекономічний вплив і значною мірою впливають на загальне існування підприємства.

Крім того, значну роль відіграють природні та екологічні фактори.

Зростаюча кількість фармацевтичних компаній породжує конкуренцію. Конкурентоспроможність будь-якої компанії, незважаючи на її розмір, залежить від якості її продукції, вдало налагодженої логістики та цін, місцезнаходження, від швидкості обслуговування та надання консультацій, від вміння вирішити будь-яку ситуацію, що склалася під час обслуговування

клієнта.

Для того, щоб мати можливість продовжувати ефективно працювати на ринку та надавати конкурентоспроможні послуги, необхідно стежити за змінами в навколишньому середовищі і мати можливість швидко адаптуватися до них, тобто весь час працювати над удосконаленням програми підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Фармацевтика – одна з галузей, де конкуренція проявляється найбільш помітно. Однією з дієвих стратегій, що дають змогу підвищити попит на продукцію за рахунок його диференціації від аналогів, є брендинг – процес створення бренду. Фармацевтичний ринок України у цілому та аптеки як головна ланка в ланцюжку «виробник бренду – споживач» активно залучені в просування брендovаних товарів. Брендинг необхідний, щоб відрізнитися від конкурентів і мати чітку позицію на ринку. Споживачі зможуть ясно усвідомлювати, що обіцяє бренд. Це допоможе ПРАТ «Лекхім» знайти свого клієнта, отримати перспективу розвитку на довгостроковій основі, створити додаткову вартість продукту. Важливо пам'ятати, що брендинг – це процес, а не статична концепція, яка не має права розвиватися, будучи випущеною на ринок одного разу.

Кінцевою метою побудови бренду є створення бренду, який своєю унікальною зовнішньою формою, внутрішнім змістом і інформацією максимально відповідає очікуванням споживачів, всебічно і чітко сприймається цільовою аудиторією, привертає увагу і викликає довіру і визнання. Бажання придбати товар.

Мотивація купувати ліки сильніша, ніж будь-коли раніше, оскільки одужання, досягнення повних функціональних можливостей є першочерговими фізіологічними потребами кожного, хто потребує допомоги ліків, і на відміну від генеричних продуктів, брендovані ліки не обмежуються фізичним задоволенням людини. Попит, він не обмежується функціональним

фоном споживання, він не створюється у виробництві, а його основа лежить у свідомості людей, що забезпечує емоційний зв'язок між їх сприйняттям і функціонально-споживчими характеристиками препарату.

3.2 Обґрунтування доцільності використання окремих факторів підвищення ефективності діяльності ПРАТ «Лекхім»

У попередній частині нашої роботи ми зазначали, що в умовах постійної конкуренції компанії все більше усвідомлюють важливість унікальності своїх товарів і послуг. Існує нагальна потреба у створенні різних атрибутів товарів, щоб споживачі могли чітко ідентифікувати бажаний продукт. Розширюючи асортимент, покращуючи якість продукції, впроваджуючи системи знижок, виробники намагаються візуально та якісно привернути увагу споживачів.

Ринок фармацевтичної продукції є одним із найбільш насичених споживчих ринків, який характеризується жорсткою конкуренцією, гострою боротьбою за споживачів, унікальними методами просування. В умовах глобалізації та посилення конкуренції на світовому фармацевтичному ринку та на ринку фармацевтичної продукції України сучасні маркетингові методи просування продукту, спрямованого на кінцевого споживача, стають одним із вирішальних інструментів зміцнення ринкових позицій фармацевтичних виробників.

В результаті аналізу організації системи просування медичних препаратів в ПРАТ «Лекхім» були виділені наступні недоліки:

- 1) відсутність плану просування медичних препаратів;
- 2) недостатнє використання мережі Інтернет з метою просування медичних препаратів;
- 3) недостатня інформованість ринку про фармацевтичні препарати;
- 4) призупинений розвиток мережі аптечних закладів з продукцією

ПРАТ «ЛЕКХІМ».

В даний час роздрібна мережа в м. Києві включає 9 аптек, в яких працюють високопрофесійні фахівці. Саме вони перші регулярно приходять на допомогу пацієнтам, надаючи повну інформацію про лікарські препарати, консультуючи пацієнтів про асортимент і цінову політику аптеки, а не рідко, надаючи і просто фізичну і психологічну допомогу літнім пацієнтам, інвалідам і всім тим, хто її потребує.

Розвиток аптечної мережі може мати важливе значення для стимулювання розвитку фармацевтичного виробництва ПРАТ «Лекхім», збільшення його конкурентоспроможності та покращення доступності медичних засобів для населення. З ростом аптечної мережі збільшується доступність медичних препаратів для населення. Це може призвести до збільшення попиту на ліки та медичні засоби, що стимулює виробництво нових препаратів і розвиток фармацевтичної галузі.

Конкуренція на ринку змушує фармацевтичні компанії підтримувати високі стандарти якості своєї продукції та надавати покупцям більш вигідні умови. Це може позитивно позначитися на репутації та впізнаваності брендів.

Для забезпечення ефективного функціонування аптечної мережі потрібна відповідна інфраструктура. Розвиток аптечної мережі може стимулювати інвестиції в будівництво та модернізацію аптечних закладів, що сприяє розвитку фармацевтичної індустрії в цілому.

У середньому, зазвичай, окупність відкриття аптеки може зайняти від 1 до 3 років. Однак це може бути швидше або повільніше залежно від вищезазначених факторів. Наприклад, якщо аптека розташована в зручному місці з великою кількістю потенційних клієнтів і низькою конкуренцією, то вона може окупитися навіть швидше. Натомість, якщо аптека знаходиться в менш прохідному районі з великою конкуренцією, окупність може затриматися. Важливо враховувати етичні аспекти відкриття аптеки під час війни, зокрема, не експлуатувати ситуацію для

збільшення цін або вигоди на людських стражданнях.

Знаходження коштів на відкриття аптеки під час воєнного конфлікту може бути важким завданням через ряд факторів невизначеності. У період війни економічна ситуація зазвичай ускладнюється, що може призвести до зниження доступності кредитів та інших джерел фінансування. Важливо шукати альтернативні джерела фінансування, такі як інвестиції від приватних осіб або гранти для малого бізнесу.

Постачання та логістика аптек може бути складнішою, бо забезпечити постачання медичних засобів та ліків через перешкоди у транспортуванні та логістиці. Важливо мати план та забезпечити резервування товарів для мінімізації впливу на бізнес.

Військовий конфлікт призводить до нестабільності та невизначеності на ринку. Важливо ретельно оцінювати бізнес-ризики та враховувати їх у стратегії розвитку.

Хоча відкриття аптеки під час війни може бути викликом, враховуючи всі фактори, це може бути не досяжним, тому радимо подальше розширення аптечної сітки відкласти до закінчення війни. Хоча з точки зору що це може бути важливим внеском у підтримку місцевої спільноти та забезпечення доступу до необхідних медичних послуг. Тому таке питання потрібно виносити на розгляд Правління, яке є виконавчим органом і здійснює керівництво поточною діяльністю Товариства.

В той же час порібно розвивати такий напрям, як підвищення залученням коштів через підсилення бренда ПРАТ «ЛЕКХІМ» просуваючи його через соціальні мережі.

Фармацевтична компанія повинна дотримуватися строгих правил і регуляцій щодо реклами та комунікації в соціальних мережах. Важливо бути в курсі місцевого та міжнародного законодавства щодо реклами лікарських засобів.

Соціальні мережі створюють унікальні можливості для взаємодії з клієнтами, відповіді на їх запитання та коментарі, а також відслідковування відгуків та настроїв. Важливо вести моніторинг та аналіз ефективності вашої присутності в соціальних мережах. Обов'язково оцінити показники, такі як залученість аудиторії, кількість вподобань, коментарів та популярність контенту, і вносьте корективи до стратегії, якщо це необхідно.

Фармацевтична компанія повинна почати свій шлях в соціальні мережі з оптимізації та брендування власних спільнот. SMM просування послуг може бути ефективним в наступних соціальних мережах: Facebook, Instagram, Twitter.

Забезпечення правильного планування та виконання рекламної кампанії на Facebook допоможе компанії досягти успіху у просуванні фармацевтичних препаратів та залученні нових клієнтів та пацієнтів, а також привернути увагу потенційних інвесторів.

Потрібно розробити план контенту, який відповідає інтересам та потребам вашої цільової аудиторії. Це може включати інформацію про властивості препаратів, поради щодо здоров'я, історії успіху пацієнтів, або інші корисні матеріали.

Обов'язково потрібно створити можливості для взаємодії з аудиторією через відповіді на коментарі, питання та повідомлення. Заохочуйте відгуки та відгуки клієнтів та пацієнтів. Оцінюючи показники, такі як залученість аудиторії, кількість вподобань, коментарів та переходів на сайт, і вноситимемо корективи до стратегії підвищення цінності бренду ПРАТ «ЛЕКХІМ».

Також можна поділитися інформацією про ваші медичні препарати, порадами щодо здоров'я, новинами зі світу медицини та багато іншого, що приверне увагу лікарів. Спілкування з клієнтами та пацієнтами через соціальні медіа створює можливість для прямого взаємодії. Ви можете відповідати на запитання, надавати консультації, реагувати на відгуки та забезпечувати

підтримку через приватні повідомлення. Постійне публікування цікавого та корисного контенту допомагає підвищити свідомість про ваш бренд серед потенційних клієнтів та пацієнтів. Це може сприяти збільшенню кількості запитів про ваші послуги.

Перш ніж оцінити економічну ефективність запропонованої програми, проаналізуємо, як збільшиться попит на фармацевтичні препарати. В таблиці 3.1. представлений прогноз попиту після впровадження запропонованих заходів.

Таблиця 3.1 – Прогноз попиту на препарати

Продукція	Середня ціна продукції, в грн	Сума доходу від продажів за 2023 р., в тис грн	Прогнозований обсяг продажів, в тис грн	Сума доходу від продажу після реалізації програми, в грн
Фармацевтичні препарати	0,5	885 356	984 555	1 083 010,5
Дієтичні добавки	0,2	119 756	232 301	255 531,1
Всього	0,7	1 005 112	1 216 856	1 338 541,6

Джерело: складено автором

В результаті реалізації запропонованих заходів попит на препарати представлені в таблиці 3.1. збільшиться на 10%, виручка складе 1338541,6 тис грн.

Розрахуємо загальні витрати ПРАТ «Лекхім» по реалізації програми просуванням продукції, таблиця 3.2.

Таблиця 3.2 – Витрати на реалізацію програми просуванням фармацевтичних препаратів

Інструменти програми	Витрати, грн
SMM просування	30 298,00
PR- кампанія	82 665,00
Кобрендингові заходи	30 520,00
Преміальна нагорода у 20 % менеджерів (бренд-менеджер, директор з питань маркетингу, менеджер з питань комунікацій)	12 346,00

Всього	155 829,00

Джерело: складено автором

Таким чином, система управління брендом безпосередньо пов'язана з системою управління господарсько-фінансової діяльності ПРАТ «Лекхім».

Зважаючи на це, система управління брендом є однією з найважливіших компонент серед активів підприємства, так як дана система впливає на рівень капіталізації підприємства, вартість і прибутковість бренду.

Мільйони людей щодня користуються соціальними мережами, і бізнес теж не є виключенням, а може також отримати від цього користь. SMM просування дозволяє ефективно просувати свій бренд. Для фармацевтичного бізнесу соціальні мережі є інструментом для створення репутації та впізнаваності бренду.

Просування лікарських засобів ПРАТ «Лекхім» вимагає акуратності - деякі препарати забезпечені стабільним попитом завдяки специфіці дії або необхідності при певних хронічних або сезонних захворюваннях, наприклад антигістамінні або протизастудні, які є основою виробництва Товариства. Для цього необхідно ефективно використовувати такий інструмент програми просування фармацевтичних препаратів як SMM (табл. 3.3).

Табл. 3.3 – Витрати на реалізацію SMM просуванням фармацевтичних препаратів

Інструменти SMM просування	Витрати, грн
Оплата праці штатного SMM-спеціаліста комунікаційного відділу Товариства (виконання обов'язків штатним працівником, який має відповідну освіту та навички (доплата 10% до окладу)	3 000
Розробка SMM стратегії	10 000
Замовлення контенту у аутсортингової компанії (3 відео в місяць)	8 000
Оплата онлайн сервісів (Figma, SMMplanner)	6 298
Платна реклама в соціальних мережах (таргет)	3 000
Всього	30 298

Джерело: складено автором

Планування бюджету для реалізації PR – кампанії ускладнюється тим, що Товариству буває складно пов'язати витрати на управління комунікаціями з

доходами від його основної діяльності. Адже часто результати реалізації PR – компанії не мають самостійних економічних показників, а PR-рішення застосовуються як правило для збільшення вже наявних економічних показників, тому коректніше говорити не про доходи від інвестицій у комунікації, а про приріст доходу Товариства за рахунок PR – діяльності.

Вважаємо, що для реалізації PR – компанії Товариства також доречно залучати власних спеціалістів відділу комунікації з огляду на те, що в більшості випадків PR-агенції мають загальну спеціалізацію. При цьому фармацевтична галузь і особливо діяльність ПрАТ «Лекхім» мають свої особливості розвитку і виробництва препаратів, тому власні фахівці при реалізації компанії матимуть визначальний вплив на її ефективність. Однак, на реалізацію окремих заходів залучатимуться профільні організації.

Тож розглянемо статті витрат на реалізацію PR – компанії в рамках просування фармацевтичних препаратів ПрАТ «Лекхім» (табл. 3.4).

Табл. 3.4 – Витрати на реалізацію PR – компанії

Інструменти PR-кампанії	Витрати, грн
Розробка PR/рекламної кампанії	10 000
Проведення спеціальних заходів (прес-конференції, формування журналістського пулу, написання та розсилка прес-релізу, моніторинг публікацій)	20 300
Копірайтинг	15 500
Реклама у ЗМІ	25 500
Моніторинг ЗМІ +прескліпінг	11 365
Всього	82 665

Джерело: складено автором

Пропонуємо також розглянути такий інструмент реалізації програми просуванням фармацевтичних препаратів як кобрендинг. Суть цього напряму полягає у тому, щоб при взаємодії реклами декілької організацій, послуги та товари яких пов'язані між собою і стають зручними для клієнта при покупці та споживанні. В сучасних умовах конкуренції, які ускладненні військовими діями на території України, втратою логістичних маршрутів, руйнуванням інфраструктури

та зниженням рівня доходів населення саме кобрендинг стає ефективним способом збільшення кількості клієнтів, зростання обсягів продажу та прибутку.

Пропонуємо створити кобрендингову кампанію з ветеринарними аптеками та центрами надання ветеринарної допомоги (ветеринарними клініками). Співробітники цих компаній можуть пропонувати препарати, які виробляє ПрАТ «Лекхім» для тварин (код діяльності за КВЕД 75.00), натомість ПрАТ «Лекхім» буде пропонувати послуги мережі центрів (клінік) ветеринарної медицини, а також оперативно постачати препарати цим компаніям, логістика яких, наприклад, є ускладненою. Для цього необхідно розмістити в приміщеннях аптек або ветеринарних клінік банери з QR-кодами, перехід за якими описуватиме лікарські препарати і послуги компаній спільноти кобрендингу. Крім того, саме посилання, а не друк роздаткових матеріалів дозволить скоротити витрати на кообрендингові заходи, а також оцифрує такий захід, доступ до якого може бути з телефона клієнта у будь-який зручний час.

Табл. 3.5 – Витрати на реалізацію кобрендингових заходів

Компанії-партнери	К-сть банерів з QR-кодами	Ціна за 1 шт в грн	Всього витрати в грн
Мережа ветеринарних аптек	100	50,7	5070
Мережа ветклінік	500	50,9	25 450
Всього	600	101,6	30 520

Джерело: складено автором

Преміювання менеджерів у 20% від щомісячної зарплати передбачатиме ведення планувальника продажів. Необхідно скласти план продажів для кожного менеджера (бренд-менеджер, директор з питань маркетингу, менеджер з питань комунікацій). Пропонуємо ввести в діяльність планувальник продажів представлений в таблиці 3.6.

Табл. 3.6 – Щоденний планувальних продажів менеджерів ПрАТ «Лекхім»

Статистичні показники	Дні									
	1	2	3	4	5	...	27	28	29	30
Видимість бренду	10	13	10	9	10	10	15	10	11	10

Товариства за ключовими словами										
---------------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Продовження таблиці 3.6

Коефіцієнт конверсії (% відвідувачів сайту здійснює цільові діє (купує товар, оформлює замовлення)	2	5	-	-	7	3	1	-	-	6
К-сть кліків клієнтів	4	2	3	-	-	1	2	3	-	7
К-сть заявок на купівлю препаратів через мережі	75	18	25	17	44	2	16	-	30	22

Джерело: складено автором

В кінці кожного місяця менеджер підводить підсумок своєї діяльності, порівнює запланований результат з фактичним. Аналізує проблеми, які перешкоджають виконанню плану.

Проте пошуком коштів для реалізації стратегії просування у соціальних мережах повинен займатись професіонал, яким може бути, наприклад, аналітик з корпоративного розвитку (*Corporate Development Analyst*), який виконує аналіз ринку, конкурентів та інвестиційних можливостей для компанії, допомагає в прийнятті рішень щодо інвестицій.

Аналітик з корпоративного розвитку в фармацевтичній компанії може мати дуже важливу роль у формуванні стратегії та прийнятті рішень щодо інвестицій. Він проводить дослідження ринку, щоб зрозуміти динаміку фармацевтичного ринку, тенденції споживання, попит на певні типи лікарських засобів, а також реакцію на нові продукти. Це допомагає компанії приймати обґрунтовані рішення

щодо розробки та впровадження нових продуктів. Крім того, аналітик досліджує потенційні інвестиційні можливості, такі як придбання інших компаній, партнерство для спільної розробки нових препаратів, або інвестиції у дослідження та розробку. Він оцінює ризики і потенційні вигоди цих інвестицій для компанії. Також на нього покладається обов'язок вивчати конкурентну ситуацію на ринку, включаючи порівняння продуктів конкурентів, їх стратегії маркетингу, ціноутворення та інші аспекти. Це допомагає компанії розробляти конкурентоспроможні стратегії і продукти.

На основі зібраної інформації і проведеного аналізу аналітик надає консультації топ-менеджменту компанії щодо прийняття стратегічних рішень щодо розвитку бізнесу та інвестицій.

Отже, аналітик з корпоративного розвитку у фармацевтичній компанії відіграє ключову роль у формуванні стратегії компанії, її конкурентоспроможності та успішному прийнятті рішень щодо ведення господарсько-фінансової діяльності ПрАТ «ЛЕКХІМ».

На жаль, у Товаристві такої посади не має, томи ми бачимо потребу у тому, щоб залучити до компанії такого фахівця. Для цього необхідно зробити розрахунок вартості запровадження такої посади у Товаристві.

Таблиця 3.7 – Розрахунок вартості запровадження посади аналітика з корпоративного розвитку в діяльності ПрАТ «Лекхім», тис. грн

Найменування витрат	Штатний аналітик, грн	Найманий аналітик-аутсорсер, грн	Виконання обов'язків аналітика штатним працівником, який має відповідну освіту та навички (доплата 10% до окладу)
Річний фонд оплати праці	245 000	150 000	24 500
Витрати на облаштування робочого місця	170 000	0	0
Додаткові витрати	0	10 000	0

(транспортні та інші)			
Разом	415 000	160 000	24 500

Джерело: розроблено автором

У таблиці представлені витрати на організацію роботи штатного аналітика, які у сумі становлять 415 тис. грн. на рік. Де враховано придбання обладнання: комп'ютер, меблі, та інші канцелярське приладдя. Програмне забезпечення: ліцензії на необхідні програми для аналізу даних (наприклад, Excel, SQL, Python, спеціалізовані аналітичні платформи). Також в табл. 3.8 надано витрати на оплату праці штатного аналітика та ЄСВ.

Таблиця 3.8 – Витрати на оплату праці штатного аналітика та ЄСВ

Посада	К-сть штатних одиниць	Тарифний розряд	Тарифний коефіцієнт	Тарифна ставка	Всього тарифний фонд, грн.	Доплата за роботу відряджень, грн.	Фонд осн. та дод. ЗП, грн.
Штатний аналітик	1	12	1,2	33,97	245 000	800 на день 12 000 за рік	257 000
Компенсаційні виплати, грн							12 000
Всього:							193 600
Нарахування на фонд ЗП, (ЄСВ 22%), грн.							51 400
Витрати на облаштування робочого місця, грн							170 000
Сума витрат							450 000

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Для обчислення загальної вартості реалізації проєкта на підприємстві, потрібно підсумувати витрати на організацію роботи штатного аналітика та витрати на реалізацію програми просування фармацевтичних препаратів. Підсумуємо всі витрати у таблиці 3.9.

Табл. 3.9 – Загальна вартість реалізації проєкта з просування програми просуванням фармацевтичних препаратів

Найменування витрат	Витрати, грн
Витрати на організацію роботи штатного аналітика	415 000,00
Витрати на просування фармацевтичних препаратів	155 829,00

Всього	570 829,00
--------	------------

Джерело: розроблено автором

Отже, загальні витрати на реалізацію проєкта для підприємства становлять 570 829 грн.

Тепер провидемо розрахунки доцільності впровадження задуманих нововведень.

Для обчислення критерію економічної ефективності використовується формула:

$$e = \frac{E \rightarrow \max}{B \rightarrow \min},$$

де e – критерій економічної ефективності;

E – економічний результат (вигода або ефект);

B – витрат на досягнення економічного результату.

Проведемо обчислення:

E – економічний результат (вигода або ефект), що становить 1 338 541 грн;

B – витрати на досягнення економічного результату, що становлять 570 829 грн.

$$e = \frac{1\,338\,541,6}{570\,829}$$

$$e \approx 2.34$$

Отже, критерій економічної ефективності дорівнює приблизно 2.34. Це означає, що на кожную витрачену гривню підприємство отримує економічний результат у розмірі 2.34 гривні, що є доцільним для його впровадження.

Отже, представлений у роботі представлений проєкт з удосконалення системи господарювання ПрАТ «Лекхім» має велике значення для досліджуваної компанії, особливо в період політичної та економічної кризи, викликаній військовою агресією РФ проти України. При аналізі системи ПрАТ «Лекхім» виділено низку прогалину у складі кадрів, зокрема недостатність аналітичної роботи, яка пов'язана з обґрунтуванням пошуком та моніторингом інвестицій для просування в інтернеті продукції. Розвиток нових напрямів ефективності діяльності ПрАТ

«Лекхім» як брендинг потребує своєчасного підбору висококваліфікованих фахівців та їх організація спільної роботи з менеджерами за напрямом.

Таблиця 3.10 – Розрахунок показників ефективності виробничої діяльності ПрАТ «Лекхім» після впровадження рекомендацій

Показник	Значення у 2023 р.	Значення у 2024 р.	Темп приросту, %
Коефіцієнт рентабельності виробництва	9,2	9,4	1%
Коефіцієнт рентабельності продажу	5,7	5,8	1%
Фондовіддача, грн	2,19	2,21	1%
Фондоозброєність, грн	7 478	7575	1%
Зарплатомісткість продукції, грн/м ³	2,7	2,7	1%

Джерело: розроблено автором

Враховуючи нові умови пов'язані з відкриттям нових відділень аптек та оцінкою економічної ефективності з урахуванням військових ризиків, можна виділити кілька ключових аспектів для аналітика. Аналітик повинен детально оцінити витрати та потенційні вигоди від відкриття нових відділень. Це включає: витрати на оренду або купівлю приміщень, ремонт, облаштування; заробітна плата працівників, витрати на утримання приміщень, постачання товарів; прогноз продажів на основі аналізу ринку, демографічних даних, конкуренції. Військові ризики можуть значно впливати на економічну ситуацію, а саме можливі руйнування інфраструктури оцінка витрат на відновлення або переїзд та оцінка наявності альтернативних постачальників і логістичних шляхів. Проте дуже складно знайти джерела фінансування таких власних коштів підприємства недостатньо, тому потрібно застосовувати кредити та позики, пошук зовнішніх інвесторів, розробка інвестиційних пропозицій, можливість отримання державних або міжнародних грантів на розвиток бізнесу в умовах кризи.

Оцінка економічної ефективності відкриття нових аптек з урахуванням військових ризиків і пошук фінансування є критичними аспектами, які

аналітик має врахувати. Такий підхід забезпечить оптимальне використання ресурсів і зменшить вплив негативних факторів на розвиток підприємства. проте ці інвестиції потребують значних коштів, пошуком яких буде займатись аналітик врівноважуючи військові ризики. диверсифікацію джерел фінансування як варіант їх залучення, розвивати підприємство для партнерства з іншими компаніями або установами, що мають доступ до додаткових ресурсів або мереж клієнтів. Також важливо не нехтувати освоєнням альтернативних фінансових інструментів.

Висновки до розділу 3

Третій розділ нашої роботи присвячений економічному обґрунтуванню напрямів підвищення ефективності діяльності ПРАТ «ЛЕКХІМ».

З метою пошуку шляхів підвищення ефективності господарсько-фінансової діяльності ПРАТ «Лекхім» було проаналізовано причини слабого розвитку ПРАТ «Лекхім», які гальмують його розвиток, зокрема і таким, які спричинені військовою агресією проти нашої держави: постійна загроза пошкодження матеріально-технічної забезпеченості в результаті обстрілів; перешкоди у вдосконаленні каналів збуту виробленої фармпродукції через втрату логістичних маршрутів; відсутність доступних та надійних джерел фінансування діяльності тощо.

Визначено, що основними напрямками підвищення ефективності господарсько-фінансової діяльності підприємства являються ресурсний, організаційний та технологічний.

В рамках даного дослідження було проведено розрахунок вартості запровадження посади штатного аналітика в діяльність ПрАТ «Лекхім» та введення преміальних виплат для менеджерів відповідного напрямку та ланки як ресурсного напрямку підвищення ефективності діяльності ПрАТ «Лекхім». Крім

того, були проведені розрахунки витрат для таких інструментів програми просуванням фармацевтичних препаратів як SMM-просування, PR-кампанія та кобрендингові заходи, які є організаційними та технологічними напрямками.

ЗАГАЛЬНІ ВИСНОВКИ

Протягом усього процесу написання роботи було успішно досягнуто поставленої мети – діагностики ефективності діяльності ПРАТ «Лекхім». Крім того, він надав рекомендації щодо підвищення ефективності компанії та звернувся до початкових цілей дослідження. У дослідженні розглянуто фундаментальну концепцію управління ефективністю господарської діяльності підприємства. Важливо підкреслити, що ефективність компанії залежить від обґрунтованості її стратегії. Поняття ефективності ведення бізнесу охоплює різні складні аспекти, які охоплюють постійне вдосконалення всіх елементів підприємства під впливом численних внутрішніх і зовнішніх факторів.

Успіх підприємства визначається його здатністю досягати поставлених цілей і здійснювати ефективну діяльність. Тому, оцінюючи його ефективність на ринку, важливо розглядати цю категорію як результат.

У центрі уваги аналізуються системні та наукові методи оцінки ефективності господарської діяльності підприємства. В економічній літературі було запропоновано кілька концептуальних підходів до оцінки економічної ефективності. Проте загальноприйнятого комплексного показника, що визначає загальну ефективність діяльності підприємства, на сьогодні не існує. Хоча багато авторів стверджують, що ефективність слід вимірювати за допомогою набору показників, досі немає єдиної думки щодо конкретної форми, в якій ефективність має бути виражена.

Система оцінювання, яку використовують підприємства, зосереджена навколо оцінки поточних і минулих досягнень. Основні показники ефективності, прибуток і рентабельність, тісно пов'язані і залежать один від одного. Відповідно до сучасної економічної теорії, прибуток і прибутковість є як метою, так і результатом управлінського вибору. Рівень прибутку та рентабельності визначає загальну прибутковість підприємства. У той час як прибуток є абсолютним

показником, який не враховує витрати, пов'язані з досягненням певного результату, прибутковість є відносним показником ефективності, який дозволяє порівнювати результати та витрати.

Основною метою діяльності ПРАТ «Лекхім» є досягнення як економічних, так і соціальних результатів шляхом просування та застосування інноваційних медичних технологій як у традиційній, так і в нетрадиційній медицині, а також отримання прибутку. На сьогоднішній день Група компаній «Лекхім» є потужним і сучасним виробничим підприємством, що спеціалізується на високотехнологічному виробництві та є провідним фармацевтичним підприємством в Україні. Їхня увага зосереджена на розробці, виробництві та розповсюдженні економічно ефективних ліків найвищої якості.

Проведено оцінку економічної спроможності ПРАТ «Лекхім». Результати цієї оцінки забезпечили комплексне розуміння фінансового стану компанії, її наявних ресурсів та ефективності використання економічного потенціалу.

Проведено оцінку ефективності господарсько-фінансової діяльності ПРАТ «Лекхім». Це приватне акціонерне товариство відіграє вирішальну роль на ринку фармацевтичних послуг, виробляючи, розробляючи та продаючи доступні та якісні ліки. ПРАТ «Лекхім» пропонує широкий асортимент генеричних препаратів різних терапевтичних категорій. Незважаючи на те, що компанія залишається прибутковою протягом аналізованого періоду, оцінка основних фінансово-економічних показників виявляє зниження прибутковості. Такий спад можна пояснити насамперед військовою агресією Російської Федерації, яка завдала шкоди внутрішній інфраструктурі та порушила логістичні мережі.

Було проведено ретельне дослідження з метою аналізу кореляційно-регресійного зв'язку між фактором та ефективністю діяльності ПРАТ «Лекхім». Виявлено, що на чистий дохід Компанії істотно впливає зростання продуктивності праці.

Обґрунтування застосування конкретних заходів щодо підвищення ефективності діяльності ПРАТ «Лекхім» є обґрунтованим. Розширення аптечної мережі має значний потенціал для стимулювання зростання фармацевтичного виробництва ПРАТ «Лекхім», підвищення його конкурентоспроможності та забезпечення більшої доступності медичної продукції для населення, проте наразі є дуже проблематичним. Включення посади аналітика корпоративного розвитку є обов'язковим для нагляду за стратегічним плануванням та інвестиційними рішеннями. Ця людина проводить ретельні дослідження ринку, щоб зрозуміти, як постійно змінюється ландшафт фармацевтичної промисловості, моделі споживання, попит на певні ліки та отримання нових продуктів і проводить пошук коштів для інвестиційних проектів таких, як реалізація програми просуванням фармацевтичних препаратів та можливість розширення мережі аптек ПРАТ «Лекхім».

Щоб досягти цього, компанія може зосередитися на збільшенні внутрішнього капіталу шляхом підвищення ефективності виробництва, зниження витрат або підвищення прибутковості. Високоєфективною стратегією підвищення попиту на продукцію та її відмінності від конкурентів є брендинг у соціальних мережах. Це дозволить ПРАТ «Лекхім» залучити цільову аудиторію, створити довгострокові перспективи розвитку та створити додану вартість для своєї продукції.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Азаренкова Г. М. Фінанси підприємств: навч. посіб. 3-тє вид. Київ: Знання – Прес, 2009. 2 с.
2. Богданович О. Г. Аналіз ефективності діяльності підприємства на засадах узгодження інтересів груп економічного впливу. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. Суми, 2015. № 1.
3. Брижинський Д. В. Шляхи підвищення ефективності діяльності підприємства комунальної форми власності. *Вісник Національного університету «Чернігівська політехніка»*. Публічне управління та менеджмент організацій. 2021. №1. С 69-72.
4. Верхоглядова Н. І. Економіка підприємства: навч. посіб. Київ : Професіонал, 2008. 384 с.
5. Волошенко О. Підвищення ефективності діяльності малих підприємств : матеріали наук. практ. інтернет-конф., м. Київ, 24 трав. 2017 р. Київ. 2017. С. 260-262.
6. Гавука І. Диференційовані методичні підходи до оцінки ефективності інноваційного розвитку підприємства. *Аграрна економіка*. 2017. № 1/2. С. 7-14.
7. Говорушко Т. А. Управління ефективністю діяльності підприємств на основі вартісно-орієнтованого підходу : монографія. Київ, 2015. С.128-132.
8. Говорушко Т. А., Климаш Н. І. Управління ефективністю діяльності підприємств на основі вартісно-орієнтованого підходу : монографія. Київ, 2013. С. 150–168.
9. Головкова Л. С., Крисанова Н. О., Добрик Л. О. Підвищення ефективності діяльності банку шляхом управління витратами. *Review Of Transport Economics And Management*. 2021. № 5 (21). С. 134–142. URL: <https://doi.org/10.15802/rtem2021/241874> (дата звернення: 15.05.2024).

10. Голубева Т. С. Методологічні підходи до оцінки ефективності діяльності підприємства. *Науковий вісник НГУ. Актуальні проблеми економіки*. 2011. №5. С. 15-19.
11. Горбач С. В. Шляхи підвищення ефективності діяльності підприємства. URL: <https://er.knutd.edu.ua/handle/123456789/19228> (дата звернення: 15.05.2024).
12. Господарський кодекс України : Кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV : станом на 8 берез. 2024 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text> (дата звернення: 15.05.2024).
13. Драган І. В., Туболець І. І. Формування комплексної системи управління ефективністю господарської діяльності промислового підприємства. *Наукові праці Міжрегіональної Академії управління персоналом. Економічні науки*. 2020. № 1(59). С. 32-36.
14. Петрович І. М. Економіка виробничого підприємства: навч. посіб. Київ :Знання, 2008. 406 с.
15. Економіка підприємства: підручник / С.Ф. Покропивний та ін. Київ : КНЕУ, 2005. 608 с.
16. Єршова С. І. Визначення поняття господарської діяльності, її ознаки. *Держава та регіони. Право*. 2012. № 2 (36). С. 118-123.
17. Жулай Г. С. Механізм управління ефективністю діяльності підприємств. *Агросвіт*. 2015. № 20. С. 94-97.
18. Зайцева І. Ю., Бомко І. Ю. Управління діагностикою фінансово-господарської діяльності підприємства. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2021. № 72-73. С. 173-181.
19. Іщенко І. І., Терещенко С. П. Оцінка економічної ефективності виробництва і затрат : навч. посіб. Київ : Вища школа, 2014. 172 с.

20. Камінська І. М., Дорош В. Ю., Ковальчук А. Ю. Методичні підходи до оцінки ефективності формування та використання активів підприємства. *Економічний форум*. 2019. Т. 1, № 4. С. 188-199.
21. Кизя А. А. Підвищення ефективності діяльності підприємства. URL: <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/71183> (дата звернення: 15.05.2024).
22. Кисіль Я., Кисіль М., Тітенко З. Рентабельність як основний показник ефективності управління активами підприємства. *Молодий вчений*. 2023. № 9. С. 18-21. URL: <https://doi.org/10.32839/2304-5809/2023-9-121-4> (дата звернення: 07.03.2024).
23. Кислинський В. В., Кузнецова Н. Б. Шляхи підвищення ефективності збутової діяльності сільськогосподарських підприємств : URL: <https://er.knutd.edu.ua/handle/123456789/2212> (дата звернення: 15.05.2024).
24. Кобелєв В. М. Методичні підходи щодо визначення і оцінки ефективності господарської діяльності підприємства : зб. наук. пр., м. Харків. 2014. С. 98-109.
25. Крамської Д. Ю., Калашник Т. С. Фактори та шляхи підвищення ефективності діяльності підприємства. URL: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/27754> (дата звернення: 15.05.2024).
26. Крисак А. О. Аналіз формування економічного потенціалу малих підприємств. *Економіка та держава*. 2013. № 4. С. 39-42.
27. Куценко А.В. Організаційно-економічний механізм управління ефективністю діяльності підприємств споживчої кооперації України: монографія. Полтава, 2008. 205 с.
28. Мелень О. В., Ворожбит Т. В. Прибуток та рентабельність підприємства, резерви їх збільшення.

URL: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/38570> (дата звернення: 07.03.2024).

29. Манів Р.М., Батик О.Ю. Сучасні концепції управління ефективністю діяльності сільськогосподарських підприємств. *Scientific Messenger of LNU of Veterinary Medicine and Biotechnologies*. 2016. № 2. С. 96-101. URL: <https://doi.org/10.15421/nvlvet6919> (дата звернення: 07.03.2024).

30. Нечипорук А., Таранич О. Управління ефективністю виробничої діяльності підприємства: сутність та значення. *Економіка та суспільство*. 2023. № 56. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-56-161> (дата звернення: 07.03.2024).

31. Орехович І. О. Шляхи підвищення ефективності діяльності підприємства. URL: <http://ir.stu.cn.ua/123456789/22768> (дата звернення: 15.05.2024).

32. Осипов В. Про системний підхід до вимірювання ефективності господарсько-фінансової діяльності підприємства. *Економіка України*. 2011. № 12. С. 15-21.

33. Отенко В. І. Формування аналітичного інструментарію оцінки ефективності діяльності підприємства. *Бізнес Інформ*. 2014. № 5.

34. Падерін І. Д. Теоретичні основи ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства. *Економічний простір*. 2012. №59. С. 225-234.

35. Петрушка Т., Боровий А. Сутність, складові та види діагностики ресурсного забезпечення господарської діяльності. URL: <https://doi.org/10.36074/18.09.2020.v1.16> (дата звернення: 07.03.2024).

36. Пилипенко С. М. Теоретичні засади оцінки ефективності діяльності підприємства. *Електронне наукове видання «Глобальні та національні проблеми економіки»*. 2016. № 10. С. 452-456.

37. Пилипець М. Т., Білорус Т. В. Кадрове забезпечення діяльності організації: сутність поняття. *Open science of ukraine*. 2023. № 3. URL: <https://doi.org/10.59948/osou3.2023.12> (дата звернення: 07.03.2024).

38. Погребняк А. Ю. Напрями удосконалення методичних підходів до оцінки ефективності механізму антикризового управління на підприємствах машинобудування. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»*. 2014. № 7. С. 162-167.

39. Рац О. М. Визначення сутності поняття «ефективність функціонування підприємства»: зб. наук. пр. м. Харків. 2008. С. 275-285.

40. Рєзнік О. Д. Підвищення ефективності діяльності підприємства. URL: <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/82744> (дата звернення: 15.05.2024).

41. Русс Д. А., Кучеренко С. К. Конкурентоспроможність продукції підприємства на внутрішньому ринку. *Таврійський науковий вісник. Серія: Економіка*. 2021. № 7. С. 97-103. URL: <https://doi.org/10.32851/2708-0366/2021.7.12> (дата звернення: 15.05.2024).

42. Савченко С., Шенгер М. Принципи стратегічного управління ефективністю діяльності підприємства. *Grail of Science*. 2022. № 17. С. 66-68. URL: <https://doi.org/10.36074/grail-of-science.22.07.2022.008> (дата звернення: 07.03.2024).

43. Сидоренко Є. Л. Управління ефективністю діяльності виробничого підприємства. URL: <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/68767> (дата звернення: 07.03.2024).

44. Степаненко О. І. Аналітична оцінка ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства. *Вісник ОНУ ім. І.І. Мечнікова*. 2016. № 3. С. 206-212.

45. Камінська І. М. та ін. Теоретико-методичні підходи до аналізу ефективності діяльності підприємства. *Економічний форум*. 2021. № 2. С. 79-87.

URL: <https://doi.org/10.36910/6775-2308-8559-2021-2-10> (дата звернення: 07.03.2024).

46. Терно І. В. Методичні підходи до оцінки ефективності використання основних засобів підприємства. *Актуальні проблеми розвитку підприємницької діяльності в Україні*. 2013. № 13. С. 22-28.

47. Ткаченко О. В. Методичні підходи до оцінки майна: «Проблеми формування нової економіки XXI століття»: матеріали III міжнар. наук.-практ. конф., м. Київ, 4 трав. 2015 р. Київ, 2015. С. 133-136.

48. Ткачук В. А. Стратегія підвищення ефективності фінансової діяльності підприємства. URL: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/9763> (дата звернення: 15.05.2024).

49. Тульчинська С. О., Шемет Я. В. Формування ефективної товарно-цінової політики підприємства: актуальні проблеми економіки та управління : зб. наук. пр. молодих вчених. Київ, 2013 р. Київ, 2013. С. 128-132.

50. Тюленєва Ю. В., Ліннік І. М. Вибір та обґрунтування системи показників для оцінки ефективності діяльності. Розвиток підприємництва як фактор росту національної економіки: матеріали XV міжнар. наук.-практ. конф. м. Київ, 16 лист. 2016 р. Київ, 2016. 232 с.

51. Бардась А. В. Удосконалення підходів до управління ефективністю діяльності промислового підприємства. Перспективи стабільного економічного розвитку та економічної безпеки: світовий досвід та вітчизняні реалії. URL: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-335-7-32> (дата звернення: 07.03.2024).

52. Круглова О. Вплив економічних та неекономічних чинників на рентабельність підприємства. *Financial and credit activity problems of theory and practice*. 2023. № 48. С. 193-205. URL: <https://doi.org/10.55643/fcaptp.1.48.2023.3918> (дата звернення: 07.03.2024).

53. Фесенко В., Ступнікер Г., Мотієнко С. Аналіз прибутковості сільськогосподарських підприємств України як фактор нарощування економічного потенціалу під час воєнного стану. *Економіка та суспільство*. 2022. № 46. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-46-29> (дата звернення: 15.05.2024).
54. Фінанси підприємств : підручник / А. М. Поддєрьогін та ін. 3-тє вид., перероб. та доп. Київ : КНЕУ, 2001. 460 с.
55. Фінансова діяльність підприємства: підручник / О. М. Бандурка, М. Я. Коробов, П. І. Орлов, К. Я. Петрова. Либідь. 1998. 312 с.
56. Хаустова І. Є., Еміров Г. Рентабельність як основний критерій оцінки рівня ефективності діяльності підприємства. URL: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/47147> (дата звернення: 07.03.2024).
57. Цапун О. О., Побережна Н. М. Прибуток підприємства та його характеристика. URL: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/35820> (дата звернення: 07.03.2024).
58. Череп А. В., Абдулаєв І. С., Чеховська В. С. Формування інвестиційної політики в цілі підвищення конкурентоспроможності України. *Visnik Zaporiz'kogo nacional'nogo universitetu. Ekonomichni nauki*. 2021. № 2 (50). С. 83-87. URL: <https://doi.org/10.26661/2414-0287-2021-2-50-16> (дата звернення: 15.05.2024).
59. Черниш С. С. Проблеми застосування методик аналізу фінансового стану на вітчизняних підприємствах. *Інноваційна економіка*. 2012. № 5. С. 142-146.
60. Layasari I., Syamsurijal S., Suhel S. Analysis of the Influence of Economic Potential on Inequality of Economic Zones between Regencies / Cities in South Sumatra Province. *Accounting and Finance*. 2021. № 1(91). P. 130-135. URL: [https://doi.org/10.33146/2307-9878-2021-1\(91\)-130-135](https://doi.org/10.33146/2307-9878-2021-1(91)-130-135) (date of access: 15.05.2024).
61. Tkach M., Hrytsyuk Y. Аналіз методів оцінювання воєнно-економічного потенціалу (національної могутності) держав. *Journal of Scientific*

Papers «Social Development and Security». 2023. № 4. С. 147-161.
URL: <https://doi.org/10.33445/sds.2023.13.4.12> (дата звернення: 15.05.2024).

62. Дипломне проектування: написання, оформлення та захист атестаційних робіт для здобувачів вищої освіти: навч. посіб. для студ. спеціальності 051 Економіка, ОПП Економіка бізнес-підприємства / КПІ ім. Ігоря Сікорського; уклад.: А. В. Гречко, В. М. Марченко, Н. Л. Кузьмінська, О. В. Кривда. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2020. 66 с. URL:<https://ela.kpi.ua/handle/123456789/45996> (дата звернення: 07.03.2024).

63. Основи підприємницької діяльності: підручник / за редакцією д.е.н., проф. В. М. Марченко. Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського. Вид-во «Політехніка», 2022. 515 с. URL: <https://ela.kpi.ua/handle/123456789/51563> (дата звернення: 07.03.2024).