



Міністерство освіти і науки України  
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

Факультет економіки та менеджменту  
(повна назва факультету)

Кафедра менеджменту та адміністрування  
(повна назва кафедри)

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри

Сороківська О.А.  
(підпис) (прізвище та ініціали)

« 14 » вересня 2023 р.

**ЗАВДАННЯ  
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ**

на здобуття освітнього ступеня магістр  
(назва освітнього ступеня)

за спеціальністю 073 Менеджмент

(шифр і назва спеціальності)

студенту Шраму Назарію Володимировичу  
(прізвище, ім'я, по батькові)

1. *Тема роботи* Дослідження шляхів підвищення прибутковості організації, на прикладі Тернопільського обласного виробничо-торгового аптечного об'єднання (м. Тернопіль, вул. Бродівська, 5)

Керівник роботи д.е.н., проф. Кирич Н.Б.  
(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

Затверджені наказом ректора від « 14 » вересня 2023 року № 4/7-901

2. *Термін подання* студентом завершеної роботи грудень 2023

3. *Вихідні дані до роботи* \_\_\_\_\_

Статут підприємства, фінансово-бухгалтерська звітність підприємства, довідкові матеріали

4. *Зміст роботи* (перелік питань, які потрібно розробити)

1 Теоретико-методичні засади забезпечення прибутковості підприємства.

2 Діагностика операційної діяльності Тернопільського обласного виробничо-торгового аптечного об'єднання.

3. Економічне обґрунтування збільшення прибутку Тернопільського обласного виробничо-торгового аптечного об'єднання.

4 Охорона праці та безпека в надзвичайних ситуаціях.

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень, слайдів)

Фактори, які впливають на прибуток підприємства. Динаміка показників чистого прибутку та фінансового результату до оподаткування підприємств України. Основні завдання економічного аналізу. Методики аналізу фінансових результатів та прибутку. Основні вимоги до торгівлі лікарськими засобами. Структура аптечної мережі ТОВТАО.

Маркетингова стратегія ТОВТАО. Показники чистого прибутку та обсягу реалізації

продукції ТОВТАО базового 2022 та прогнозованого років. Динаміка чистого прибутку

Тернопільського обласного виробничо-торгового аптечного об'єднання за 2019-2022 роки.

## 6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
Нормоконтроль	доц. Мосій О.Б.		
Охорона праці	проф. Шерстюк Р.П.		
Безпека в надзвичайних ситуаціях	ст.викл. Стручок В.С.		

7. Дата видачі завдання 14 вересня 2023 р.

## КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

з/п	Назва етапів роботи	Термін виконання етапів роботи	П примітка
	ВСТУП	вересень 2023	вик.
	РОЗДІЛ 1 Теоретико-методичні засади забезпечення прибутковості підприємства	вересень 2023	вик.
	РОЗДІЛ 2 Діагностика операційної діяльності Тернопільського обласного виробничо-торгового аптечного об'єднання	жовтень 2023	вик.
	РОЗДІЛ 3 Економічне обґрунтування збільшення прибутку Тернопільського обласного виробничо-торгового аптечного об'єднання	жовтень 2023	вик.
	РОЗДІЛ 4 Охорона праці та безпека в надзвичайних ситуаціях	листопад 2023	вик.
	ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	листопад 2023	вик.
	БІБЛІОГРАФІЯ	листопад 2023	вик.

Студент

(підпис)

Шрам Н.В.

(прізвище та ініціали)

Керівник роботи

(підпис)

Кирич Н.Б.

(прізвище та ініціали)

## АНОТАЦІЯ

**Дослідження шляхів підвищення прибутковості організації, на прикладі Тернопільського обласного виробничо-торгового аптечного об'єднання (м. Тернопіль, вул. Бродівська, 5)**

Магістерська робота: 77 с., 15 рис., 10 табл., 2 додатки, 30 літературних джерел.

**Об'єктом дослідження** є прибутковість організації.

**Предмет дослідження** – шляхи підвищення прибутковості організації.

**Мета дослідження** – дослідити теоретико-методичні засади забезпечення прибутковості підприємства, розробити практичні рекомендації щодо зростання прибутковості організації.

**Методами дослідження** виступають: методи статистичного аналізу, графічний, аналітичний, системного підходу, синтезу, порівняння тощо.

У роботі викладено пропозиції щодо підвищення прибутковості організації, шляхом оптимізації запасів, ефективного управління грошовими потоками, оптимізацією кредиторської заборгованості, моніторингу і аналізу показників ліквідності та маркетингових заходів, зокрема впровадження маркетингової стратегії та введення посади мерчендайзера.

Розроблені пропозиції можуть бути впроваджені у практичній діяльності Тернопільського обласного виробничо-торгового аптечного об'єднання.

**Ключові слова:** прибутковість, операційна діяльність, ліквідність, аналіз, чистий прибуток, маркетинг, витрати, мерчендайзер.

## SUMMARY

**Theme: “Researching ways to increase the profitability of the organization (Ternopil Regional Production and Trade Pharmacy Association as a case study)”**

Master Degree thesis contains of 77 pages, 15 pictures, 10 tables, 2 additions, 30 literature sources.

**The Object of Investigation** is the profitability of the organization.

**The Subject of Investigation** - ways to increase the profitability of the organization.

**The Aim of the Work** is to investigate the theoretical and methodological principles of ensuring the profitability of the enterprise, to develop practical recommendations for increasing the profitability of the organization

**The Methods of Investigation** are methods of statistical analysis, graphic, analytical, system approach, synthesis, comparison, etc.

The work outlines proposals for increasing the profitability of the organization by optimizing stocks, effective cash flow management, optimizing accounts payable, monitoring and analyzing liquidity indicators and marketing measures, in particular, implementing a marketing strategy and introducing the position of a merchandiser. The developed proposals can be implemented in the practical activities of the Ternopil regional production and trade pharmacy association.

**Key words:** profitability, operations, liquidity, analysis, net income, marketing, expenses, merchandiser.

## ЗМІСТ

ВСТУП	7
РОЗДІЛ 1 Теоретико-методичні засади забезпечення прибутковості підприємства	9
1.1 Основні фактори, які впливають на прибуток підприємства	9
1.2 Методичні аспекти оцінки та аналізу прибутковості підприємства	19
1.3 Правова основа фармацевтичного бізнесу в Україні	23
РОЗДІЛ 2 Діагностика операційної діяльності тернопільського обласного виробничо-торгового аптечного об'єднання	28
2.1 Характеристика організаційно-правової діяльності аптечного об'єднання	28
2.2 Оцінка фінансово-господарської діяльності аптечного об'єднання	34
2.3 Фактори формування прибутку аптечного об'єднання через SWOT-аналіз	42
РОЗДІЛ 3 Економічне обґрунтування збільшення прибутку тернопільського обласного виробничо-торгового аптечного об'єднання	45
3.1 Шляхи покращення ліквідності аптечного об'єднання	45
3.2 Напрямки збільшення прибутку	49
3.3 Маркетингові заходи для покращення діяльності аптечного об'єднання	54
РОЗДІЛ 4 Охорона праці та безпека в надзвичайних ситуаціях	60
4.1. Навчання та інструктажі працівників з питань охорони праці.	60
4.2. Дослідження шляхів підвищення стійкості роботи організації у надзвичайних ситуаціях	63
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	65
БІБЛІОГРАФІЯ	68
ДОДАТКИ	71

## ВСТУП

**Актуальність теми дослідження.** Кожне підприємство, незалежно від форми власності прагне збільшити прибутковість своєї діяльності. Враховуючи надскладну ситуацію, в якій зараз перебувають підприємства нашої держави, працюючи в умовах воєнного стану, енергетичної, економічної, екологічної та соціальної криз, питання прибутковості постає на перший план. Адміністративний менеджмент завжди вивчає та досліджує ефективні шляхи збільшення та покращення таких показників, як конкурентоспроможність, рентабельність, ліквідність та багато інших. Але у всіх випадках, основою будь-яких позитивних змін для всіх цих показників є якраз прибутковість. Якщо її немає, тоді не доводиться говорити про конкурентоспроможність, рентабельність та інші показники. Прибуток є кінцевою метою та головним стимулом усіх бізнесових процесів.

Отже, прибуток є найпростішою, але і надскладною категорією ринкової економіки, він виконує надзвичайно багато завдань та функцій.

**Мета дослідження.** Дослідити теоретико-методичні засади забезпечення прибутковості підприємства, розробити практичні рекомендації щодо зростання прибутковості організації.

**Завдання дослідження.** Під час написання наукової роботи, ми вирішили наступні завдання:

- дослідити теоретико-методичні засади забезпечення прибутковості підприємства;
- здійснили діагностику операційної діяльності Тернопільського обласного виробничо-торгового аптечного об'єднання;
- економічно обґрунтували збільшення прибутку Тернопільського обласного виробничо-торгового аптечного об'єднання;
- проаналізували процес навчання та інструктажу працівників з питань охорони праці;

- дослідили шляхи підвищення стійкості роботи організації у надзвичайних ситуаціях.

**Об'єкт дослідження:** прибутковість організації.

**Предмет дослідження:** шляхи підвищення прибутковості організації.

**Практичне значення роботи** полягає в тому, що у роботі викладено пропозиції щодо підвищення прибутковості організації, шляхом оптимізації запасів, ефективного управління грошовими потоками, оптимізацією кредиторської заборгованості, моніторингу і аналізу показників ліквідності та маркетингових заходів, зокрема впровадження маркетингової стратегії та введення посади мерчендайзера.



## РОЗДІЛ 1

### ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

#### **1.1 Основні фактори, які впливають на прибуток підприємства**

Основна мета будь-якого підприємства, незалежно від його форми власності та розміру, полягає у тому, щоб здійснювати діяльність та отримувати за це справедливу винагороду, тобто достатній розмір доходу. Прибуток є тим показником, який найбільш повно відображає фінансовий стан підприємства.

Прибуток є ключовим фактором, що сприяє економічному розвитку підприємства. Загальновідомо, що чим більший прибуток тим більша спроможність підприємства для покращення та розширення його діяльності. Наприклад, підприємство може інвестувати у власний розвиток, модернізацію виробництва, розширення асортименту продукції або залучення нових клієнтів.

Крім того, завдяки прибутку підвищується заробітна плата працівників підприємства. У разі, якщо підприємство успішно працює та отримує достатній рівень прибутку, воно може забезпечити своїм працівникам високі зарплати та соціальний захист. Також, прибуток є ключовим показником фінансової стабільності не тільки підприємства, але і держави в цілому. У разі, коли більшість підприємств країни працюють успішно та отримують достатній рівень прибутку, це збільшує обсяги податкових надходжень до державного бюджету, що в свою чергу забезпечує фінансову стійкість держави та дозволяє реалізовувати соціальні та інфраструктурні проекти для покращення життя громадян.

Важливо зазначити, що отримання прибутку не повинно відбуватися за рахунок порушення законів та морально-етичних норм. Підприємства повинні підтримувати принципи соціальної відповідальності та етичної поведінки в бізнесі, це буде сприяти не тільки позитивному іміджу компанії, але й збільшувати рівень довіри до неї зі сторони споживачів та партнерів.

Прибуток підприємства - це різниця між валовим доходом та витратами, яку

отримує підприємство за певний період часу, зазвичай розраховується за квартал, рік чи інший визначений період. Прибуток є першим показником фінансового стану підприємства, він показує ефективність діяльності та можливість підприємства забезпечити власні потреби та розвиток.

Прибуток підприємства обчислюється за формулою:

$$\text{Прибуток} = \text{Валовий дохід} - \text{Витрати} \quad (1.1)$$

Валовий дохід - це сукупний дохід, отриманий підприємством від продажу товарів або послуг, включаючи податки та інші платежі, пов'язані з реалізацією.

Витрати - це сукупні витрати, пов'язані з виробництвом та реалізацією товарів або послуг, включаючи заробітну плату працівників, витрати на сировину, матеріали, оплату послуг, оренду приміщень, комунальні послуги та інше.

Якщо значення показника прибутку підприємства є позитивним, це означає, що підприємство заробило більше, ніж витратило, тобто його діяльність є ефективною та прибутковою. Якщо прибуток від'ємний, це означає, що витрати перевищили валовий дохід, тому підприємство зазнає збитків та повинне здійснити додаткові заходи для покращення свого фінансового стану.

Існує декілька видів прибутку підприємства, таких як чистий прибуток, операційний прибуток, валовий прибуток та інші. Чистий прибуток є показником ефективності діяльності підприємства, він показує, скільки коштів залишається після відрахування всіх витрат та податків. Операційний прибуток показує, який прибуток отримано від основної діяльності підприємства, без урахування фінансових витрат та податків. Валовий прибуток відображає різницю між валовим доходом та валовими витратами, які пов'язані з виробництвом та реалізацією товарів чи послуг.

Прибуток підприємства дуже важливий для розвитку бізнесу та його здатності до інвестування в нові проекти, розширення та розвиток інфраструктури. Також підприємства можуть отримувати прибуток у результаті короткострокових заходів, наприклад, продаж активів, які не є стабільним джерелом прибутку в

довгостроковій перспективі.

Отже, прибуток підприємства є першим фінансовим показником, який відображає ефективність діяльності та можливість підприємства до розвитку та інвестування в майбутнє. Однак, для оцінки успішності підприємства необхідно брати до уваги не тільки прибуток, але й інші фінансові та нефінансові показники, такі як рентабельність, ліквідність, капіталовкладення, сукупність боргів та власного капіталу, задоволеність клієнтів та співробітників, соціальна відповідальність та інші. Також важливо брати до уваги конкурентне середовище та зміни в економічному, політичному та соціальному контексті, які можуть вплинути на успішність діяльності підприємства.

У зв'язку з поставленими цілями та стратегією підприємства можуть бути прийняті інші підходи до отримання прибутку. Наприклад, деякі компанії можуть зосередитися на максимізації прибутку в короткостроковій перспективі, у той час як інші можуть приділити більше уваги довгостроковому розвитку та забезпеченню стабільної прибутковості в майбутньому.

На прибуток підприємства впливають фактори які зображені на рисунку 1.1.

Аналізуючи фактори, які зображені на рисунку 1.1 можна застосувати ті, які мають найбільший вплив на прибуток конкретного підприємства, та приділити їм особливу увагу. Наприклад, якщо виробничі процеси не є ефективними, а матеріали використовуються некоректно, то витрати на виробництво будуть занадто великими, що зменшить прибуток підприємства.

З іншого боку, якщо ринкові фактори не забезпечують достатнього попиту на продукцію, то прибуток також буде знижуватися. У такому випадку необхідно визначити можливості для підвищення конкурентоспроможності продукції та розвитку нових ринків збуту. Також важливим фактором є ефективне управління фінансовими ресурсами та оптимізація витрат. Якщо підприємство не веде раціональний облік фінансів, то витрати можуть бути занадто великими, що негативно позначиться на прибутку.

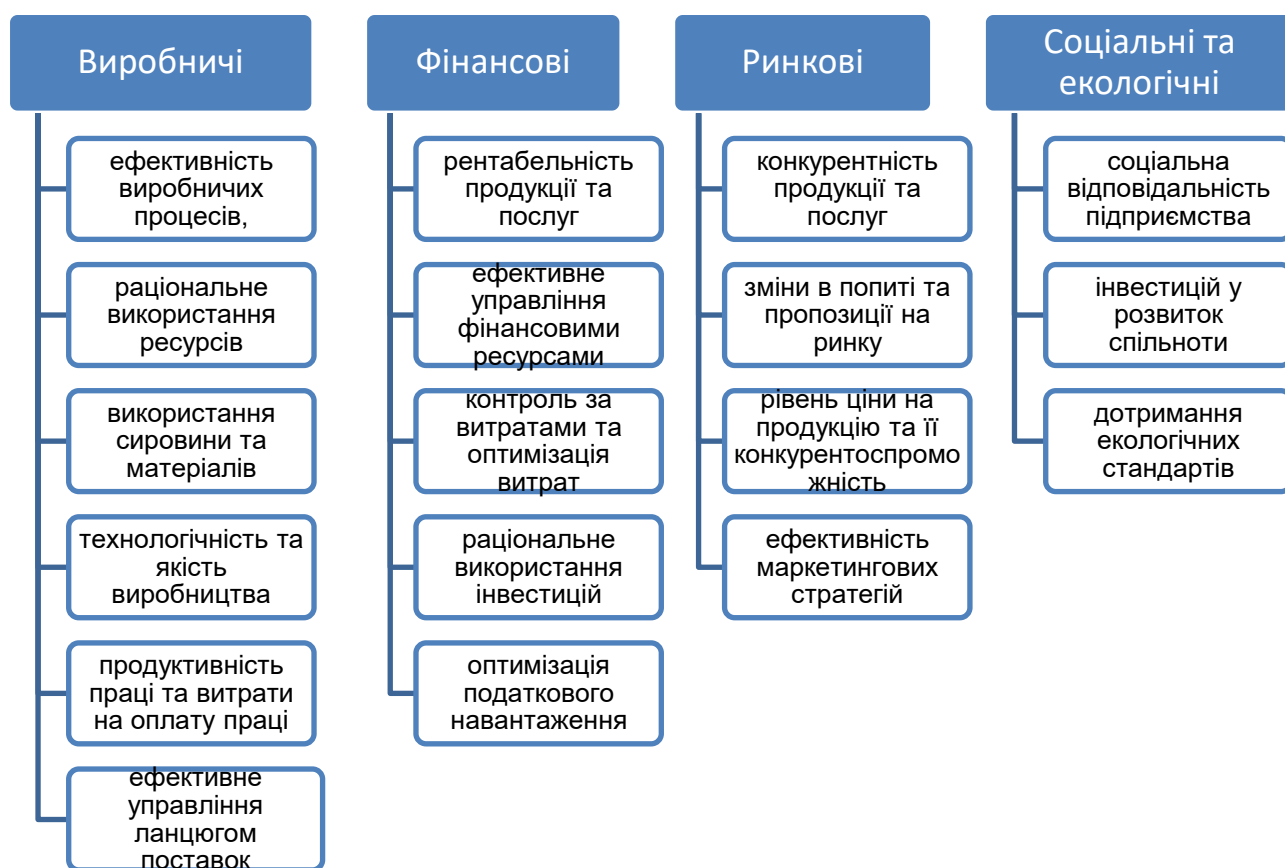


Рисунок 1.1 – Фактори, які впливають на прибуток підприємства\*

\* сформовано автором самостійно.

На підприємстві також необхідно використовувати соціальні та екологічні фактори, так як вони можуть впливати на репутацію компанії та сприйняття її продукції споживачами. Наприклад, якщо підприємство не дотримується екологічних стандартів, це може негативно вплинути на його імідж.

Отже, для підвищення прибутку підприємства необхідно проаналізувати всі фактори, які впливають на його діяльність, та вибрати пріоритетні напрямки для оптимізації.

Динаміка показників чистого прибутку та фінансового результату до оподаткування підприємств України за 2016 – 2021 років наведена на рисунку 1.2.

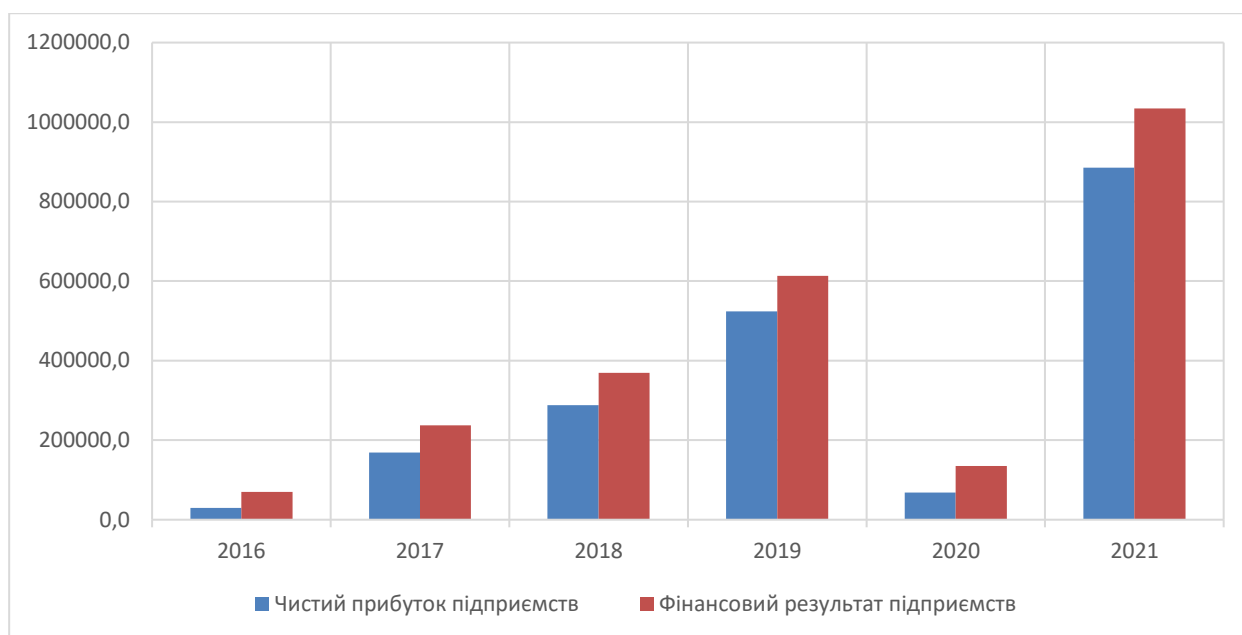


Рисунок 1.2 - Динаміка показників чистого прибутку та фінансового результату до оподаткування підприємств України (млн.грн.)

За даними рисунку 1.2 чистий прибуток підприємств України значно коливається від року до року. За період з 2016 по 2021 роки чистий прибуток зріс з 29705,0 млн.грн. до 885276,5 млн.грн. проте у 2020 році спостерігався значний спад. Спад чистого прибутку підприємств у 2020 році зумовлений пандемією COVID-19 та пов'язані з нею карантинні обмеження, що призвели до зниження попиту на товари та послуги, зменшення обсягів виробництва та продажів, зниження цін на товари та послуги тощо.

Фінансовий результат до оподаткування підприємств України відповідно зріс з 69887,8 млн.грн. у 2016 році до 1034012,8 млн.грн. у 2021 році.

Для забезпечення стабільного розвитку та оздоровлення економічного стану підприємства необхідно постійно збільшувати обсяг отриманого прибутку. Це досягається шляхом проведення планових заходів, які мають бути передбачені на кожному підприємстві.

Перш за все, варто розуміти, що прибуток - це різниця між доходами та витратами. Отже, щоб збільшити прибуток, необхідно збільшити доходи або зменшити витрати. Для досягнення цього на підприємстві можуть бути використані різноманітні методи.

Один із можливих методів збільшення доходів - це збільшення обсягу продукції або послуг, які надає підприємство. Це досягається через випуск нових продуктів або послуг, розширення географії продажів, залучення нових клієнтів або підвищення ціни на продукцію.

Іншим методом є оптимізація витрат на підприємстві, за рахунок використання новітніх підходів до процесів виробництва, оптимізації витрат на матеріали або послуги, пов'язані з виробництвом продукції, зменшення кількості працівників тощо.

Для успішного виконання таких заходів необхідно мати план, в якому передбачені конкретні дії та часові рамки їх виконання. Такі плани можуть бути складені на різні терміни - короткострокові, середньострокові та довгострокові - залежно від конкретної ситуації та мети, яке підприємство прагне досягти.

Крім того, важливо не лише складати плани, але й систематично відстежувати їх виконання та аналізувати результати, що дозволить вчасно коригувати стратегію та плани, якщо їх реалізація не дає очікуваних результатів. Також, для ефективної роботи необхідно мати відповідальні особи для моніторингу виконання планів та дій, які необхідно здійснити.

В цілому, виконання планових заходів з підвищення прибутку є фактором стабільного розвитку та оздоровлення економічного стану підприємства. Однак, при цьому необхідно бути уважним до того, які заходи вибирає підприємство та як вони впливають на його працівників, клієнтів, довілля та інші соціальні сторони.

Щоб підвищити прибутковість підприємства, слід звернути увагу на такі ключові напрямки діяльності підприємства, а саме:

- збільшення обсягів виробництва продукції або надання послуг;
- покращення якості продукції та послуг;
- ефективне використання устаткування та майна, або здача їх в оренду;
- зниження собівартості продукції шляхом ефективного використання робочого часу;
- максимальне використання потенціалу підприємства, включаючи фінансові ресурси;

- проведення виваженої цінової політики;
- розширення ринку збуту;
- підвищення оборотності оборотних засобів та інших активів.

Дальше більш детально розглянемо вище перелічені напрямки підвищення прибутковості підприємства.

Збільшення обсягів виробництва продукції або надання послуг є одним із ключових напрямків підвищення прибутку підприємства. Для цього необхідно розширювати виробничі потужності, купляти нове обладнання, удосконалювати технологічні процеси, залучати додаткову робочу силу та інших заходи.

Розширення виробничих потужностей включає в себе будівництво нових цехів, або підвищення продуктивності наявних виробничих приміщень. Удосконалення технологічних процесів дозволить знизити витрати на виробництво та збільшити продуктивність. Залучення додаткової робочої сили, також, збільшить обсяги виробництва без необхідності великих інвестицій, однак, це також призведе до збільшення витрат на оплату праці, тому важливо бути обережним при розгляді цього напрямку.

В цілому, збільшення обсягів виробництва продукції або надання послуг може допомогти підприємству збільшити прибуток, але варто пам'ятати, що цей підхід повинен бути обґрунтований та забезпечений достатнім фінансуванням.

Покращення якості продукції та послуг можна досягти такими способами:

- запровадження системи контролю якості, через використання міжнародних стандартів, наприклад ISO. Запровадження системи контролю якості дозволить контролювати всі етапи виробництва продукції та забезпечить високу якість її;
- використання нових технологій допоможе підприємству виробляти більш якісну продукцію. Використання інноваційного обладнання дозволить автоматизувати процеси виробництва та контролю якості.

Підвищення кваліфікації працівників, які займаються виробництвом або наданням послуг, через навчання та тренінги, також забезпечить більш ефективне виконання робіт та зменшить кількість помилок. Впровадження системи

відстеження виробничого процесу дозволить контролювати всі етапи виробництва продукту та відслідковувати проблеми на ранніх стадіях.

Якість виробленої продукції залежить від використання якісних матеріалів. Врахування потреб споживачів підприємство повинно бути в курсі того, що бажають споживачі, щоб забезпечити їх якісною продукцією або послугою.

Ще один спосіб підвищення прибутку підприємства - це ефективне використання його устаткування та майна. Якщо у підприємства є зайве устаткування або майно, то його можна реалізувати, що принесе додатковий дохід, або ж його можна здати в оренду і отримувати регулярний дохід. Для досягнення ефективного використання устаткування та майна, необхідно контролювати їхнє функціонування, підтримувати їх у належному стані та своєчасно проводити їх технічний огляд та ремонт. Також, важливо використовувати раціональне планування та використання ресурсів, щоб максимально ефективно використовувати його. Ефективне використання устаткування та майна, або здача їх в оренду є комерційними чинниками для збільшення прибутку підприємства.

Для зниження собівартості продукції необхідне ефективне використання матеріальних ресурсів, шляхом постійного аналізу процесів виробництва та пошуку способів їх оптимізації. Необхідно шукати більш економічні матеріали, підбирати оптимальні поставки матеріалів, контролювати витрати і раціонально використовувати залишки. Також, зниження собівартості продукції досягається раціональним використанням виробничих потужностей, через зменшення часу налаштування обладнання, використовувати його на повну потужність, максимально оптимізувати логістику виробництва. Іншою стороною, зменшення собівартості є ефективне використання робочої сили і робочого часу.

Максимальне використання потенціалу підприємства означає ефективне використання всіх ресурсів, які є в його розпорядженні, в тому числі фінансові. Це досягається шляхом оптимізації фінансового управління підприємством, зменшення витрат на процеси внутрішнього адміністрування та забезпечення оптимального фінансового забезпечення виробничих потреб.

Для досягнення цієї мети можна включати такі практики, як ефективне



управління кредитами та забезпечення ліквідності, розумне планування бюджету та керування грошовими потоками, максимізація прибутковості інвестиційних ресурсів, оптимізація управління запасами, раціональне використання кредитних ресурсів та зменшення фінансових витрат на кредитування.

Проведення виваженої цінової політики є одним із ключових напрямків збільшення прибутку підприємства. Цінова політика підприємства розробляється таким чином, щоб забезпечити максимальний прибуток при мінімальних витратах. Для цього необхідно забезпечити оптимальну ціну на продукцію, яка задовольняє потреби споживачів та забезпечує достатній рівень прибутку.

При розробці цінової політики необхідно врахувати ряд факторів, таких як вартість виробництва продукції, конкуренція на ринку, попит на продукцію, поведінку споживачів та інші. Також необхідно дотримуватися поточних тенденцій на ринку та змінювати ціни відповідно до них. Для проведення виваженої цінової політики необхідно вести моніторинг цін на ринку та аналізувати реакцію споживачів на їх зміни. Також необхідно взаємодіяти з постачальниками та покупцями, щоб забезпечити оптимальну цінову політику та збільшити обсяг продажів.

Ефективне вкладення прибутку - це важлива стратегія для підвищення фінансової стійкості підприємства. Один із способів ефективного використання прибутку є вкладення у розвиток виробничих потужностей та обладнання, що дозволяє збільшити обсяг виробництва якіснішої продукції. Іншим можливим варіантом є інвестування в дослідження та розвиток, що дозволить створити нові продукти або покращити існуючі. Ефективне вкладення прибутку включає розширення продажів та входження на нові ринки, що дозволяє розширити клієнтську базу. Для досягнення максимального результату вибір способу вкладення прибутку повинен базуватися на стратегічних цілях підприємства, а також на оцінці ризиків та результату доходу.

Розширення ринку збуту є ще одним із напрямків збільшення прибутку, за допомогою різних стратегій, таких як введення нових продуктів або послуг на ринок, розширення географії збуту, розвиток каналів продажу, співпраця з новими

партнерами та інше.

Для досягнення успіху в розширенні ринку збуту підприємство проводить дослідження ринку, аналізує поведінку споживачів та їх потреби, визначає конкурентне середовище та інші фактори, що впливають на збут продукції.

Одним із важливих кроків у розширення ринку збуту є розробка стратегії маркетингу, яка включає план дій для реклами, просування та продажу продукції на нових ринках. Також підприємство може використовувати інструменти маркетингових досліджень, щоб зрозуміти, як краще позиціонувати свою продукцію на нових ринках та залучати нових клієнтів.

Підвищення оборотності оборотних засобів та інших активів є ключовим напрямком підвищення прибутку, через зменшення часу, який затрачається на перетворення оборотних активів на гроші та знову на закупівлю інших активів. Для досягнення цієї мети потрібно оптимізувати запаси продукції, зменшення строків кредитів. До оборотних засобів включають товари, виробничі запаси, готову продукцію, кошти в розрахунках, які підприємство очікує одержати, а також інші активи, які можуть бути легко перетворені на грошові кошти. Якщо оборотні засоби перебувають на низькому рівні це може призвести до зниження прибутку підприємства. Одним із чинників підвищення оборотності активів є також забезпечення достатнього фінансування, зокрема забезпечення потреб в обігових коштах для виробничого процесу.

Таким чином, підвищення оборотності оборотних засобів та інших активів є фактором збільшення прибутку підприємства та забезпечення його фінансової стабільності.

Звернення уваги на вище зазначені напрями дозволяють підприємству збільшити свої прибутки та зберегти конкурентну перевагу на ринку. Крім того, є декілька інших чинників, які можуть допомогти підвищити прибутковість підприємства. Один з них - зменшення витрат на управління. Для цього необхідно підвищити ефективність використання технологій та автоматизації процесів управління.

Також, активно використовуються можливості маркетингу, зокрема,

проводиться аналіз та вивчення поведінки споживачів, що дозволяє визначити потреби клієнтів та забезпечить їх якісними товарами та послугами за оптимальними цінами.

Підприємства залучають інвестиції для розвитку, зокрема, шляхом привабливих інвестиційних пропозицій та укладення договорів з інвесторами. Для цього використовуються фінансові інструменти, такі як кредити, лізинг та факторинг.

Загалом, щоб підвищити прибутковість підприємства використовують комплексний підхід, залучаючи нові інструменти та технології, а також вдосконалюють системи управління та аналізу даних. Так підприємство може досягти стабільного росту та успішно конкурувати на ринку.

## **1.2 Методичні аспекти оцінки та аналізу прибутковості підприємства**

Економічний аналіз підприємства – це процес збору, аналізу та використання інформації про фінансові та економічні показники підприємства для прийняття стратегічних рішень. Основною метою економічного аналізу є показати закономірності та тенденції розвитку різних процесів які впливають на ефективність.

Економічний аналіз є важливою складовою управління підприємством та має на меті забезпечення стабільної діяльності та прибутковості.

З метою досягнення цих цілей, економічний аналіз виконує завдання, які відображені на рисунку 1.3.

Виявлення проблем та перешкод, які виникають у діяльності підприємства, допоможе застосувати найбільш критичні аспекти та прийняти дієві управлінські рішення для їх вирішення. Оцінка ефективності діяльності підприємства забезпечує порівняння досягнутих результатів із прогнозованими та аналіз тенденцій їх змін. Оцінка ефективності діяльності підприємства здійснюється за такими показниками, як обсяг виробництва, обсяг витрат, прибутки, рентабельність, термінами повернення інвестицій тощо.



Рисунок 1.3 – Основні завдання економічного аналізу

Ще одним завданням економічного аналізу є виявлення причин неефективної діяльності підприємства та запропонування заходів для покращення ситуації. Причини можуть бути різні, недостатня організація виробництва, неякісне управління ресурсами, недостатні інвестиції тощо. Заходи для покращення фінансового стану підприємства включають в себе зміну стратегії виробництва, вдосконалення технологій, залучення додаткових джерел фінансування, вдосконалення управління підприємством, зниження витрат тощо.

Індивідуальний економічний аналіз підприємства дає можливість оцінити ризики, які можуть виникнути при виконанні певних стратегій та виробничих процесів, а також окреслить напрямки для розвитку та зростання підприємства.

Економічний аналіз є важливою складовою планів щодо діяльності підприємства, дозволяє зрозуміти, які ресурси достатні для реалізації поставлених цілей та які показники мають бути досягнуті для успішної реалізації стратегії. Також, економічний аналіз дозволяє контролювати виконання запланованих показників та вчасно вносити зміни у стратегію.

Економічний аналіз підприємства є важливою складовою управління

підприємством на основі обґрунтованих управлінських рішень, що сприяють розвитку підприємства та досягненню його мети.

Аналіз фінансових результатів є важливою складовою фінансової діяльності підприємства. Тому, для забезпечення ефективного управління фінансами та прийняття обґрунтованих управлінських рішень, необхідно мати належний рівень знань у цих питаннях. Одним зі способів забезпечення належного рівня знань є проведення критичного аналізу методики оцінки фінансових результатів.

Критичний аналіз можна розглядати як процес виявлення недоліків та переваг певної методики оцінки та розроблення рекомендацій щодо її вдосконалення. Цей аналіз може проводитися з використанням різних методів, наприклад, порівняльного аналізу, SWOT-аналізу та інших. Після проведення критичного аналізу, можна зробити висновки щодо ефективності використання конкретної методики оцінки фінансових результатів. Наприклад, можна виявити, що деякі методики дають більш точну інформацію та дозволяють зробити більш обґрунтовані рішення, тоді як інші методики можуть бути менш ефективними та потребувати вдосконалення.

Методики аналізу класифікуються за такими основними напрямками:

- вертикальний аналіз;
- горизонтальний аналіз;
- аналіз фінансових коефіцієнтів;
- аналіз прибутку;
- аналіз рентабельності та інші.

Вертикальний аналіз полягає у вивченні структури фінансових результатів та формування звіту про фінансовий стан компанії. Головним недоліком цього методу є те, що він не дозволяє оцінити динаміку розвитку підприємства та його фінансової стійкості. Слід відмітити, що вертикальний аналіз не враховує змін зовнішнього середовища та може бути недостатнім для виявлення причин відхилень у фінансових результатах.

Горизонтальний аналіз полягає у порівнянні фінансових результатів компанії за різні періоди. Цей метод дозволяє виявити динаміку розвитку

підприємства, але не дозволяє відслідковувати причини що призвели до змін. Головним недоліком горизонтального аналізу є те, що він не враховує змін у зовнішньому середовищі, таких як зміни в законодавстві, політиці, кон'юктурі ринку та інші.

Аналіз фінансових коефіцієнтів полягає у визначенні співвідношення різних фінансових показників підприємства. Цей метод дозволяє зробити порівняння ефективності фінансової діяльності компанії зі середніми по галузі або з іншими підприємствами. Однак, цей метод має свої недоліки, такі як можливість зробити неточні висновки при порівнянні компаній з різними масштабами діяльності, а також нездатність оцінити динаміку змін показників у часі.

Аналіз прибутку включає в себе визначення рівня прибутку компанії та його відношення до інших фінансових показників. Цей метод дозволяє оцінити ефективність діяльності компанії, але не враховує динаміку змін показників та змін у зовнішньому середовищі.

Аналіз рентабельності дозволяє визначити ефективність використання ресурсів компанії та її здатність генерувати прибуток. Цей метод є корисним для порівняння ефективності діяльності компаній у галузі та визначення тенденцій розвитку. Проте, цей метод не враховує фактори, які можуть вплинути на рентабельність у майбутньому.

Узагальнюючи, методики аналізу операцій з фінансовими результатами діяльності та операцій з формування та розподілу прибутку мають свої переваги та недоліки, і їх використання повинно бути обґрунтовано та залежати від конкретних цілей аналізу та особливостей підприємства. Крім того, для більш точного та повного аналізу фінансової діяльності компанії можуть застосовуватись і інші методики, такі як аналіз балансу, аналіз грошового потоку та інші.

Важливо також враховувати, що фінансовий аналіз повинен проводитись в контексті зовнішнього середовища, в якому діє компанія. Наприклад, зміна економічної ситуації, конкурентних умов, рівня інфляції та інших факторів може вплинути на фінансові результати компанії.

Фінансовий аналіз повинен бути об'єктивним та надійним, тому необхідно використовувати достовірні та перевірені джерела інформації та уникати перекручення фактів.

Отже, як бачимо, методики аналізу мають свої переваги та недоліки, і використання їх повинно бути обґрунтовано та залежати від конкретних цілей та особливостей підприємства, а також враховувати зовнішнє середовище та бути об'єктивними та надійними.

Також важливо зазначити, що фінансовий аналіз повинен бути регулярним та систематичним, підприємство повинно здійснювати аналіз фінансових результатів на постійній основі, щоб вчасно виявляти проблемні зони та розробляти стратегії для їх вирішення. Крім того, фінансовий аналіз має бути інтегрований з іншими видами аналізу, такими як маркетинговий аналіз, операційний аналіз та інші для отримання повної картини діяльності компанії та розробляти ефективні стратегії для її розвитку.

Нарешті, важливо відзначити, що методики аналізу фінансових результатів діяльності та операцій з формування та розподілу прибутку не є універсальними та повинні бути адаптовані до конкретних умов та потреб компанії. Тому перед застосуванням будь-якої методики необхідно провести її аналіз та визначити її придатність для конкретної ситуації.

### **1.3. Правова основа фармацевтичного бізнесу в Україні**

Фармацевтичний сектор в Україні є рентабельним, що призводить до постійного зростання кількості аптечних закладів. Багато бізнесменів розглядають можливість займатися торгівлею лікарськими препаратами через аптечні кіоски як найбільш доступну форму входу в цей бізнес, оскільки це вимагає менше фінансових зусиль у порівнянні з відкриттям повноцінних аптек. Донедавна ця концепція була досить привабливою, оскільки певне місце та невелика площа кіоску гарантували достатній рівень прибутку.

Однак, зміни в законодавстві, що регулюють торгівлю лікарськими препаратами, серйозно вплинули на фармацевтичний ринок. Стало зрозуміло, що

успішна діяльність у цій сфері вимагає більш глибокого розуміння та врахування різноманітних факторів, таких як строге регулювання, якість послуг, лояльність клієнтів та конкуренція. У цьому контексті вибір між аптечним кіоском і аптечним закладом вимагає обґрунтованого підходу та детального планування.

Ключовим документом, який регулює діяльність аптечних закладів, є Ліцензійні умови щодо виробництва та торгівлі лікарськими засобами від 6 серпня 2013 року. Ліцензійні умови - це нормативний документ, що регулює умови та вимоги для отримання ліцензій на діяльність у сфері лікарських засобів в Україні. Він встановлює правила та вимоги щодо роздрібної та оптової торгівлі лікарськими засобами, а також виробництва цих засобів. Документ містить вимоги до приміщень, персоналу, якості та безпеки лікарських засобів, а також інші обов'язкові стандарти забезпечення якості та безпеки лікарських засобів на ринку України. Ліцензійні умови визначають процедуру видачі та продовження ліцензій для підприємств, які бажають здійснювати діяльність у галузі лікарських засобів. Документ також містить норми, які регулюють роздрібну та оптову торгівлю в даній галузі.

Ліцензійні умови також встановлюють обов'язки та відповідальність ліцензіатів (осіб, які отримали ліцензію) перед державою та споживачами. Вони спрямовані на забезпечення якості медичних товарів та інших лікарських засобів, що продаються та використовуються в Україні. Ці ліцензійні умови також включають процедури для отримання, продовження та скасування ліцензій, які документи та інформацію потрібно надати при поданні заявки на ліцензію, а також умови, які повинні бути виконані для збереження дійсності ліцензії.

Ліцензійні умови визначають вимоги до приміщень, у яких здійснюється виробництво, оптова та роздрібна торгівля лікарськими засобами. Вони встановлюють норми щодо забезпечення якості і безпеки лікарських засобів, контролю якості виробництва та дотримання стандартів.

Цей документ відіграє важливу роль у регулюванні галузі лікарських засобів в Україні, забезпечуючи безпеку та якість медичних препаратів і засобів для споживачів та гарантуючи дотримання законодавства в цій галузі.



Раніше була плутанина між юридичними термінами "аптечний пункт" і "аптечний кіоск". Відповідно до пункту 1.3 Ліцензійних умов аптечний кіоск - це структурний підрозділ аптеки, який має право торгувати готовими лікарськими засобами, а також тими, які продаються без рецепта лікаря. Аптечний пункт також є структурним підрозділом аптеки та спеціалізується на торгівлі лише готовими лікарськими засобами, але з важливою умовою, що він повинен розміщуватися в лікувально-профілактичних установах.

Під терміном «аптека» мається на увазі спеціалізований заклад, де продаються лікарські засоби, медичні препарати, допоміжні медичні товари, вітаміни та інші продукти, призначені для забезпечення здоров'я та лікування громадян. Аптеки грають важливу роль у системі охорони здоров'я, надаючи споживачам доступ до лікарських засобів, рецептурних препаратів і поради щодо використання медичних продуктів. В аптечному закладі працюють фармацевти та медичний персонал, які надають консультації пацієнтам щодо інструкцій застосування медичних засобів, допомагають вибрати правильні медичні препарати. Аптеки також виконують важливу роль у збереженні та контролі за поширенням лікарських препаратів і забезпеченні їх якості та безпеки для споживачів.

Аптечний кіоск можна порівняти з міні аптекою. Однак, на практиці, вийшло так, що кіоски дублюють функції аптек, і тому їх було скасовано. Проте, аптечні пункти, що розташовані в лікувально-профілактичних установах, продовжують проводити свою діяльність.

Важливим аспектом є те, що законодавство визначає поняття "роздрібна торгівля лікарськими засобами". Роздрібна торгівля лікарськими засобами - це процес продажу лікарських препаратів та медичних засобів фізичним особам або закладам охорони здоров'я, які призначені для особистого споживання пацієнтами. Ця діяльність включає в себе продаж медичних засобів через аптеки, аптечні пункти, де споживачі можуть отримати необхідні ліки та засоби для лікування, догляду за здоров'ям та профілактики різних захворювань. Цей вид торгівлі підлягає суворому регулюванню, і продаж лікарських засобів вимагає відповідної

ліцензії та підтримки стандартів безпеки та якості.

Отже, в роздрібна торгівля лікарськими препаратами в Україні дозволена тільки через аптеки та аптечні пункти.

Важливою умовою роздрібної торгівлі аптечними закладами є наявність чинної ліцензії, яка видається Державною службою України з лікарських засобів. Ця ліцензія є обов'язковою для здійснення діяльності у сфері роздрібної торгівлі лікарськими засобами та забезпечує законність та відповідність усім процедурам і вимогам, пов'язаним з реалізацією медичних препаратів і засобів. Ліцензійна умова визначає також обов'язки та відповідальність перед законом для аптечних закладів та гарантує якість і безпеку лікарських засобів для споживачів. Вона окреслює вимоги щодо приміщень, де розміщені аптечні заклади та кваліфікації персоналу. Без ліцензії або її недійсності аптечний заклад не може здійснювати роздрібну торгівлю лікарськими засобами. Як бачимо, ліцензія є обов'язковою умовою для реалізації лікарських засобів в аптечних закладах в Україні.

Правила торгівлі лікарськими засобами в аптечних закладах в Україні регулюються законодавством та нормативно правовими акти органів державної влади, що стосуються фармацевтичної галузі. Основні вимоги до проведення такої торгівлі наведені на рисунку 1.4.



Рисунок 1.4 – Основні вимоги до торгівлі лікарськими засобами

Для здійснення торгівлі лікарськими засобами в аптечних закладах необхідно мати відповідну ліцензію, яка підтверджує право аптеки продавати лікарські засоби. Лікарські засоби, які видаються лише за рецептом лікаря, повинні бути продані тільки після пред'явлення відповідного рецепта. Аптеки повинні реалізовувати тільки зареєстровані в Україні лікарські засоби. Ці засоби повинні відповідати вимогам щодо якості, ефективності та безпеки. Працівники аптечних закладів повинні надавати пацієнтам інформацію про властивості та застосування лікарських препаратів, а також про можливість побічних ефектів і взаємодії з іншими препаратами.

Державні органи ведуть контроль за якістю та безпечністю лікарських засобів, що продаються в аптечних закладах. Керівництво та персонал аптек несуть відповідальності за порушення правил торгівлі лікарськими засобами, які включають адміністративну, цивільну або кримінальну відповідальність у залежності з серйозністю порушення.

Загальні правила торгівлі лікарськими засобами в аптечних закладах спрямовані на забезпечення безпеки та здоров'я споживачів, а також на підтримку якості та ефективності медичних засобів, що продаються на території України.

## РОЗДІЛ 2

### ДІАГНОСТИКА ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТЕРНОПІЛЬСЬКОГО ОБЛАСНОГО ВИРОБНИЧО-ТОРГОВОГО АПТЕЧНОГО ОБ'ЄДНАННЯ

**2.1. Характеристика організаційно-правової діяльності аптечного об'єднання** Тернопільське обласне виробничо-торгове аптечне об'єднання зареєстроване 22.01.1999 році і відноситься до закладів охорони здоров'я. Основним завданням об'єднання є своєчасне надання якісних фармацевтичних послуг жителям громад та лікувально-профілактичним установам, інших закладам підприємств та установ Тернопільської області.

За час своєї діяльності об'єднання набуло значний досвід у своїй сфері, налагодило співпрацю з медичними університетами та практикуючими лікарями тим самим підвищуючи кваліфікацію своїх працівників що дає змогу якісно обслуговувати клієнтів.

Керівництво об'єднання докладает значних зусиль для підвищення якості надання фармацевтичних послуг своїм персоналом.

Система управління аптечним об'єднанням ґрунтується на вимогах ISO 9001:2015 та ризико-орієнтованому підході використовуючи такі принципи:

- споживач визначає рівень якості послуг;
- менеджмент ґрунтується на ризико-орієнтованому підході до процесів;
- прагнення вдосконалювати та покращувати свою діяльність для задоволення потреб клієнтів;
- впровадження хороших умови праці та систему мотивації;
- співпраця з контрагентами ґрунтуються на взаємовигідних угодах;
- підтримання професійних стандартів у функціонуванні об'єднання;
- проведення аналізу та перегляд положення системи управління якістю для визначення її ефективності та придатності, а також розроблення та впроваджуємо необхідних заходів.

Керівництво аптечного об'єднання прагне бути відкритими до змін і завжди готовим переглядати та покращувати систему управління якістю для забезпечення її ефективності та відповідності сучасним стандартам, щоб кожен день був кроком до досягнення вищих стандартів та задоволеності клієнтів.

Основним видом економічної діяльності виробничо-торгового об'єднання є оптова торгівля фармацевтичними товарами. На рисунку 2.1 зображено всі види економічної діяльності об'єднання.

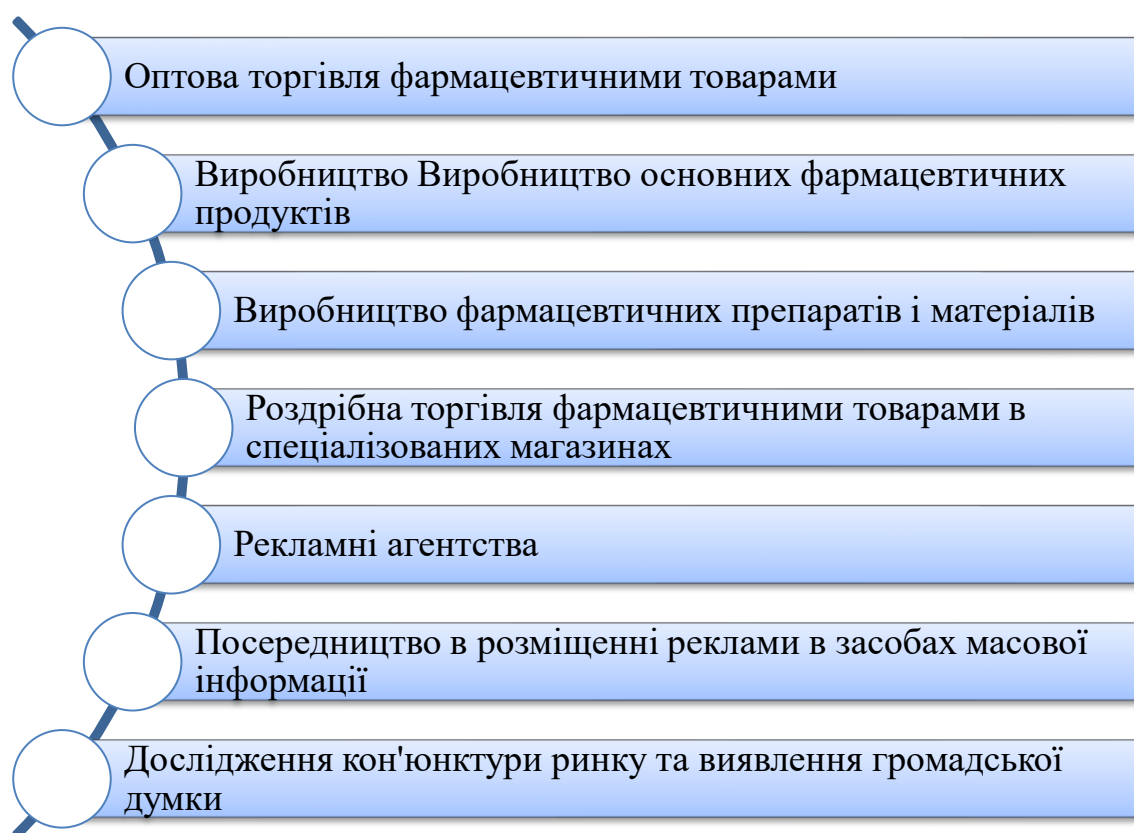


Рисунок 2.1 – Види економічної діяльності Тернопільського обласного виробничо-торгового аптечного об'єднання

Структура аптечної мережі Тернопільського обласного виробничо-торгового аптечного об'єднання наведена на рисунку 2.2.



Рисунок 2.2 - Структура аптечної мережі Тернопільського обласного виробничо-торгового аптечного об'єднання [39]

Як бачимо на рисунку 2.2, станом на 01.03.2023 року більша частина наданих фармацевтичних послуг, а саме 57% надаються через 13 аптек. Також в об'єднанні діють 10 аптечних пунктів, що становить 43% аптечної мережі.

За типами населених пунктів структура аптечної мережі Тернопільського обласного виробничо-торгового аптечного об'єднання наведена на рисунку 2.3.

Як бачимо на рисунку 2.3, більша частина аптечної мережі 54% розміщена в містах області, зокрема в Тернополі, Бережанах, Підгайцях, Борщові, Хоросткові та Кременеці. В селах Тернопільської області розміщено 37,5% від загальної мережі та в селищах міського типу - 8,5%. Організаційна структура аптечного об'єднання наведена на рисунку 2.4.



Рисунок 2.3 - Структура аптечної мережі по типами населених пунктів Тернопільського обласного виробничо-торгового аптечного об'єднання [23]

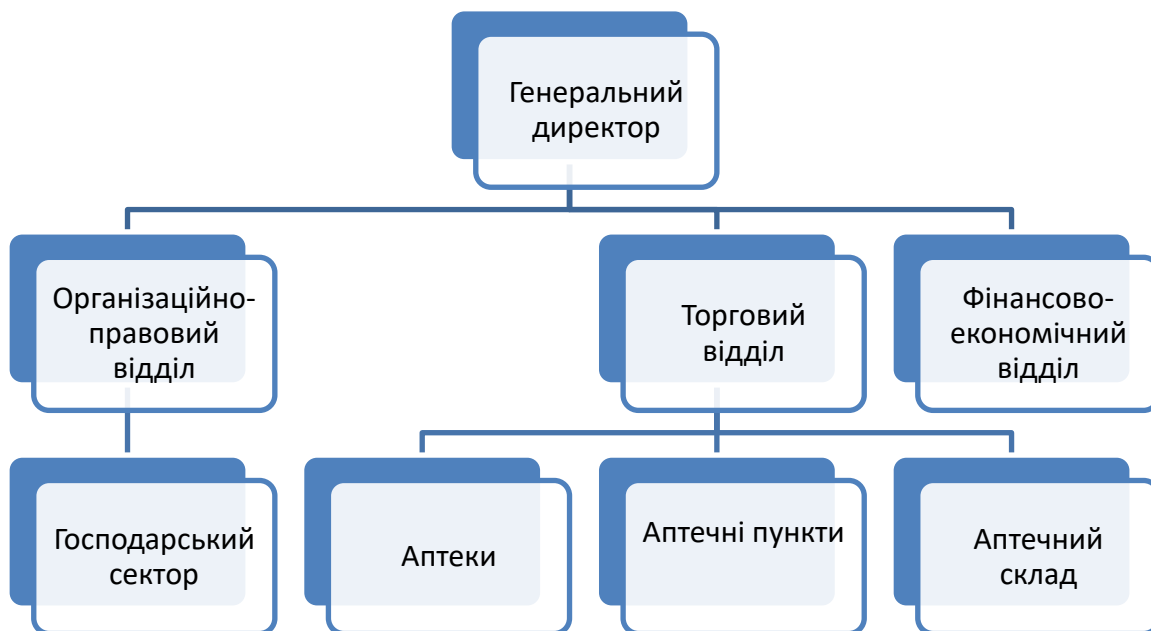


Рисунок 2.4 - Організаційна структура Тернопільського обласного виробничо-торгового аптечного об'єднання

Керівником аптечного об'єднання є генеральний директор. Основні функції та обов'язки генерального директора об'єднання є такі:

- розробка та виконання стратегічного плану. Генеральний директор відповідає за розробку стратегічного напрямку розвитку аптечного об'єднання та впровадження стратегічних ініціатив;
- загальне керівництво щоденними операціями аптечного об'єднання, включаючи управління персоналом, закупками, логістикою, фінансами та іншими аспектами діяльності;
- відповідає за управління фінансами об'єднання, включаючи бюджетування, фінансовий звіт, контроль над витратами та забезпечення фінансової стійкості;
- відповідає за розширення діяльності аптечного об'єднання, пошуку нових можливостей для росту та партнерств;
- відповідає за прийняття, звільнення співробітників, забезпечує їх навчання та розвиток.

Організаційно-правовий відділ очолює начальник відділу. У відділ входять такі посади як: головний енергетик, інспектор з кадрів, інспектор-лікар по ТЗ, помічник керівника та фахівець ІТ. Також відділу підпорядкований господарський сектор.

В торговий відділ входять менеджери з постачання та фармацевти, очолює начальник відділу. У фінансово-економічний відділ входять бухгалтера та економісти.

Основними функціями об'єднання є:

- здійснення торгово-посередницької діяльності;
- роздрібна та оптова торгівля громадянам, лікувально-профілактичним установам та іншим організаціям лікарських засобів, медичних виробів, засобів для дезінфікування, оптики, предметів особистої гігієни, лікувального, дитячого та дієтичного харчування тощо;
- забезпечення лікарень та громадян психотропними, наркотичними та сильнодіючими лікарськими засобами, які підлягають строгому обліку;



- відповідно до встановлених вимог зберігання медичних виробів та лікарських засобів;
- вхідний контроль якості лікарських засобів та належні умови зберігання їх;
- розвиток та удосконалення аптечної мережі;
- підготовка провізорів та фармацевтів через виробничі та навчальні практики;
- надання інформаційних послуг аптечним закладам об'єднання.

Ціноутворення на аптечному об'єднанні є складним процесом і базується на ряді факторів, які впливають на встановлення цін на медичну продукцію. Нижче ми розглянемо кожен із цих факторів детальніше:

1. Собівартість товарів. Загально відомо, що одним із основних компонентів визначення ціни на товари є їх собівартість яка включає в себе всі витрати, пов'язані із закупівлею сировини, сам процес виробництва, оплату праці, витрати на зберігання, транспортування та інші операційні витрати.

2. Цінове регулювання постачальниками. Вартість товарів, що надходять до аптечного об'єднання, регулюються постачальниками. Деякі постачальники надають знижки, що в свою чергу впливає на кінцеві реалізаційні ціни.

3. Обсяг замовлень. Обсяг замовлень, які отримує аптечне об'єднання від своїх клієнтів, також впливає на цінову політику. Великі обсяги замовлень дозволяють об'єднанню отримувати значні знижки від постачальників. З іншого боку, низький попит призводить до вищих цін.

Загалом, ціноутворення на Тернопільському обласному виробничо-торговому аптечному об'єднанні - це складний процес, який враховує багато факторів і може змінюватися в залежності від внутрішніх і зовнішніх факторів. Об'єднання старасться забезпечити конкурентоспроможні ціни для своїх клієнтів, зберігаючи при цьому прибутковість і ефективність своєї діяльності.

## 2.2 Оцінка фінансово-господарської діяльності аптечного об'єднання

Оцінка фінансово-господарської діяльності аптечного об'єднання - це процес аналізу та оцінки фінансового стану, ефективності управління, фінансової стабільності. Оцінка включає в себе наступні етапи та аспекти:

1. Фінансовий аналіз, збір фінансової інформації, включаючи баланси, звіти про прибуток та збиток, звіти про грошові потоки. Розрахунок фінансових показників, таких як рентабельність, ліквідність, платоспроможність та інші.
2. Аналіз управлінських рішень та стратегічних ініціатив, які впливають на фінансовий результат.
3. Оцінка фінансових, ринкових та інших ризиків, які можуть вплинути на діяльність аптечного об'єднання.
4. Постійний аналіз фінансових результатів та корекція стратегій у разі необхідності.

Оцінка фінансово-господарської діяльності аптечного об'єднання є великим інструментом для забезпечення сталого розвитку та досягнення стратегічних цілей організації. Вона допоможе ідентифікувати сильні та слабкі сторони діяльності та прийняти обґрунтовані управлінські рішення.

Для характеристики Тернопільського обласного виробничо-торгового аптечного об'єднання з економічної точки в таблиці 2.1 наведена динаміка основних показників діяльності за 2020-2022 роки.

Таблиця 2.1 – Основні показники діяльності Тернопільського обласного виробничо-торгового аптечного об'єднання за 2020-2022 роки

Показники	Роки			Відхилення			
	2020	2021	2022	Абсолютне		Відносне, %	
				2021/ 2020	2022/ 2021	2021/ 2020	2022/ 2021
Дохід отриманий від продажу продукції, тис.грн.	77 953	82 371	81 305	4417,4	-1065,5	5,7	-1,3
Собівартість продукції, тис.грн.	64 403	68 330	66 753	3926,6	-1576,5	6,1	-2,3

Продовження таблиці 2.1

Валовий прибуток, тис.грн.	13 550	14 041	14 552	490,8	511	3,6	3,6
Чистий прибуток, тис.грн.	388	242	635	-146	392,8	-37,7	162,4
Середньорічна вартість основних фондів, тис.грн.	2 460	2 729	2 423	269,65	-306,55	11,0	-11,2
Чисельність працівників, чол.	88	86	70	-2	-16	-2,3	-18,6
Дебіторська заборгованість, тис.грн.	223	332	251	109,2	-81,2	49,0	-24,5
Кредиторська заборгованість, тис.грн.	6 139	6 981	6 596	841,7	-384,4	13,7	-5,5

Аналіз фінансових показників за останні три роки показує, що дохід продажу продукції у 2021 році зріс на 5,7% проти 2020 року. У 2022 році дохід дещо зменшився на 1,3% до попереднього року.

Собівартість продукції зросла з 64403 тис.грн. у 2020 році до 68330 тис.грн. у 2021 році та зменшилась до 66753 тис.грн у 2022 році. Валовий прибуток демонструє позитивну динаміку, зростаючи з 13550 тис.грн. у 2020 році до 14552 тис.грн у 2022 році. Це свідчить про те, що об'єднання змогло підвищити ефективність своєї діяльності. Чистий прибуток у 2020 році становив 388 тис.грн., але зменшився до 242 тис.грн. у 2021 році, у 2022 році відбулося значне покращення, і чистий прибуток склав 635 тис.грн. Середньорічна вартість основних фондів зросла з 2460 тис.грн. у 2020 році до 2729 тис.грн. у 2021 році і зменшилася до 2423 тис.грн. у 2022 році. Покращення цього показника свідчить про ефективне використання основних фондів.

Кількість працівників зменшилася з 88 осіб у 2020 році до 70 у 2022 році, що свідчить про оптимізацію діяльності об'єднання.

Дебіторська заборгованість зросла з 223 тис.грн. у 2020 році до 332 тис.грн. у 2021 році, але зменшилась до 251 тис.грн. у 2022 році. Кредиторська заборгованість також зменшилася з 6139 тис.грн. у 2020 році до 6596 тис.грн. у 2022 році. Зменшення обох показників свідчить про покращення фінансової стабільності

об'єднання.

Загалом, аналізуючи показники фінансово-господарської діяльності об'єднання, спостерігається збільшення обсягу продажів та прибутку, підвищення рівня використання трудових ресурсів та зменшення дебіторської та кредиторської заборгованостей.

Аналіз основних показників балансу аптечного об'єднання за 2020-2022 років наведено в таблиці 2.2.

Таблиця 2.2 – Основні показники балансу Тернопільського обласного виробничо-торгового аптечного об'єднання за 2020-2022 роки (тис.грн.)

Показники	Роки			Відхилення			
	2020	2021	2022	Абсолютне		Відносне, %	
				2021/ 2020	2022/ 2021	2021/ 2020	2022/ 2021
<b>Актив</b>							
Необоротні активи	3090,4	2655,9	2331,2	-434,5	-324,7	-14,1	-12,2
Оборотні активи	9452,2	10364,2	10772,4	912	408,2	9,6	3,9
—запаси	8342,6	8612,6	8914,2	270	301,6	3,2	3,5
—дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	222,7	331,9	250,7	109,2	-81,2	49,0	-24,5
—дебіторська заборгованість за розрахунками гроші та їх еквіваленти	69,1	101,5	29,9	32,4	-71,6	46,9	-70,5
	775,1	1290,3	1551,9	515,2	261,6	66,5	20,3
Баланс	12542,6	13020,1	13103,6	477,5	83,5	3,8	0,6
<b>Пасив</b>							
Власний капітал	4497,1	4490,2	4934,2	-6,9	444	-0,2	9,9
Довгострокові зобов'язання і забезпечення	1174,0	890,4	861,0	-283,6	-29,4	-24,2	-3,3
Поточні зобов'язання і забезпечення у тому числі:	6871,5	7639,5	7308,3	768	-331,2	11,2	-4,3

— кредиторська заборгованість	5235,8	6056,5	5917,7	820,7	-138,8	15,7	-2,3
— поточні зобов'язання	903,0	924,0	678,4	21	-245,6	2,3	-26,6
Баланс	12542,6	13020,1	13103,6	477,5	83,5	3,8	0,6

Як бачимо з таблиці 2.2 за останні три роки об'єднання скоротило свої необоротні активи з 3090,4тис. грн. у 2020 році до 2331,2тис. грн. Оборотні активи зросли з 9452,2тис. грн. у 2020 році до 10772,4тис.грн. у 2022 році. Збільшення оборотних активів свідчить про зростання ліквідності об'єднання.

Обсяги запасів також зростали впродовж цього періоду. Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги зменшилася у 2022 році на 24,5% проти попереднього 2021 року. Грошові активи також збільшуються що вказує на підвищення ліквідності об'єднання.

Щодо показників пасиву то власний капітал залишається стабільним і навіть зріс до 4934,2тис.грн. у 2022 році з 4497,1тис.грн. у 2020 році. Довгострокові зобов'язання зменшилися з 1174,0тис.грн. у 2020 році до 861,0тис.грн. у 2022 році, що свідчить про оптимізацію фінансового структурного важеля. Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги у 2022 році зменшилася на 2,3% до 2021 року, що вказує на краще управління заборгованістю.

Аптечне об'єднання показало певне підвищення ліквідності та стабільність власного капіталу протягом досліджуваного періоду. Збільшення оборотних активів свідчить про зростання бізнесу.

В наступних таблицях 2.3–2.8, проаналізуємо майновий стан, ліквідність, платоспроможність, ділову активність та рентабельність аптечного об'єднання.

Аналіз показників майнового стану за 2020-2022 роки показав зростання всіх коефіцієнтів, а саме: фондоозброєності, коефіцієнт зносу основних засобів, це вказує на те, що основні засоби об'єднання залишаються застарілими та вимагають більших витрат на обслуговування та ремонт.

Таблиця 2.3 – Динаміка показників майнового стану Тернопільського обласного виробничо-торгового аптечного об'єднання за 2020-2022 роки

№ п.п.	Показник	Роки			Відхилення (абс.)		Тенденція
		2020	2021	2022	2022/ 2021	2021/ 2021	
	Фондоозброєність	885,8	957,8	1161,5	72,0	203,70	збільшення
	Коефіцієнт зносу основних засобів	0,58	0,63	0,67	0,05	0,04	збільшення
	Рентабельність основних засобів	1,59	0,88	2,29	-0,71	1,41	збільшення
	Абсолютна сума прибутку на одну гривню основних засобів	0,06	0,03	0,09	-0,02	0,06	збільшення

Рентабельність основних засобів зменшилася в 2021 році до 0,88, але в 2022 році збільшилася до 2,29. Зменшення рентабельності основних засобів у 2021 році був наслідком збільшення витрат на їх експлуатацію. Абсолютна сума прибутку на одну гривню основних засобів збільшилася у 2022 році що свідчить про підвищення ефективності використання основних засобів для генерації прибутку.

Загалом, аналіз цих показників вказує на певні коливання у фінансовій стані об'єднання, але в цілому є певні покращення у 2022 році порівняно з 2021 роком.

Таблиця 2.4 – Динаміка показників ліквідності Тернопільського обласного виробничо-торгового аптечного об'єднання за 2020-2022 роки

№ п.п.	Показник	Роки			Відхилення (абс.)		Тенденція
		2020	2021	2022	2021/ 2020	2022/ 2021	
1	Коефіцієнт покриття	1,38	1,36	1,47	-0,02	0,12	збільшення
2	Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,16	0,23	0,25	0,07	0,02	збільшення
3	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,11	0,17	0,21	0,06	0,04	збільшення
4	Чистий оборотний капітал, тис. грн.	2580,7	2724,7	3464,1	144,0	739,4	збільшення

Як бачимо з вище наведеної таблиці коефіцієнт покриття у 2022 році зріс до 1,47, що вказує на достатність обігових коштів для погашення зобов'язань. Коефіцієнти швидкої ліквідності у 2020 році склав 0,16, у 2021 році він покращився до 0,23 та 2022 році зріс до 0,25, при нормі від 0,6 до 0,8. Менше нормативного значення коефіцієнта швидкої ліквідності вказують на те, що аптечне об'єднання має певні проблеми зі сплатою своїх поточних зобов'язань за допомогою своїх легкореалізованих активів. Коефіцієнт абсолютної ліквідності тільки у 2022 році став близький до норми. Чистий оборотний капітал кожного року зростає, так у 2020 році становив 2580,7 тис. грн., у 2022 році він склав 3464,1 тис. грн. Зростання чистого оборотного капіталу вказує на те, що аптечне об'єднання має більше вільних фінансових ресурсів для фінансування своєї діяльності та забезпечення платежів.

Аналіз цих показників вказує на певне покращення фінансового стану аптечного об'єднання у 2022 році порівняно з 2021 роком.

Таблиця 2.5 – Динаміка показників платоспроможності Тернопільського обласного виробничо-торгового аптечного об'єднання за 2020-2022 роки

N п.п	Показник	Роки			Відхилення		Тенденція
		2020	2021	2022	2021/ 2020	2022/ 2021	
1	Коефіцієнт платоспроможності	0,36	0,34	0,38	-0,01	0,03	збільшення
2	Коефіцієнт фінансування	1,79	1,90	1,66	0,11	-0,24	зменшення
3	Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними запасами	0,27	0,26	0,32	-0,01	0,06	збільшення
4	Коефіцієнт маневреності робочого капіталу	0,57	0,61	0,70	0,03	0,10	збільшення
5	Коефіцієнт маневреності власних засобів	0,31	0,41	0,53	0,10	0,12	збільшення

Аналіз показників платоспроможності показує що більшість коефіцієнтів у

2022 році покращуються. Загальний тренд коефіцієнта платоспроможності показує певне покращення у 2022 році порівняно з 2021 роком, але все ж залишився на низькому рівні. Зниження коефіцієнта фінансування у 2022 році показує на зменшення зобов'язань та покращення управління фінансами. Коефіцієнт забезпеченості трохи зріс у 2022 році, порівняно з 2020 та 2021 роками. Покращення цього коефіцієнта вказує на збільшення власних оборотних запасів для забезпечення своєї операційної діяльності. Коефіцієнт маневреності робочого капіталу зростає протягом трьох років, що свідчить про підвищення гнучкості управління робочим капіталом аптечного об'єднання. Коефіцієнти маневреності власних засобів також зростає протягом останніх трьох років, що свідчить про більшу гнучкість управління власним капіталом.

Загальний аналіз коефіцієнтів платоспроможності показує певне покращення протягом 2022 року порівняно з 2021 роком. Збільшення коефіцієнта забезпечення, а також коефіцієнта маневреності свідчать про певну стабільність та ефективність управління ресурсами об'єднання.

Таблиця 2.6 – Динаміка показників ділової активності Тернопільського обласного виробничо-торгового аптечного об'єднання за 2020-2022 роки

N п.п	Показник	Роки			Відхилення		Тенденція
		2020	2021	2022	2021/ 2020	2022/ 2021	
1	Показник оборотності активів	1,69	1,60	1,54	-0,09	-0,06	зменшення
2	Показник оборотності кредиторської заборгованості	2,64	2,60	2,46	-0,04	-0,15	зменшення
3	Показник оборотності дебіторської заборгованості	317,14	241,42	309,38	-75,73	67,97	збільшення
4	Термін погашення дебіторської заборгованості, днів	1	1	1	0	0	без змін
5	Термін погашення кредиторської заборгованості, днів	138	140	148	2	8	збільшення
6	Показник оборотності матеріальних запасів	1,12	1,01	0,95	-0,11	-0,06	зменшення



7	Показник оборотності основних засобів	3,15	2,97	2,90	-0,18	-0,07	зменшення
8	Показник оборотності капіталу	4,95	4,55	4,27	-0,40	-0,28	зменшення

Як бачимо з таблиці показник оборотності активів знизився з 1,69 у 2020 році до 1,54 у 2022 році. Зменшення цього показника відбулося за рахунок не ефективного використання своїх активів для генерації обсягу продажів. Показник оборотності кредиторської заборгованості залишався стабільним протягом трьох років. Показник оборотності дебіторської заборгованості знизився з 317,1 у 2020 році до 309,4 у 2022 році. Термін погашення дебіторської заборгованості залишався сталим і дорівнював 1 дню протягом трьох років. Термін погашення кредиторської заборгованості збільшився з 138 днів у 2020 році до 148 днів у 2022 році. Коефіцієнти оборотності матеріальних запасів і основних засобів зменшилися протягом трьох років.

Таблиця 2.7 – Динаміка показників рентабельності Тернопільського обласного виробничо-торгового аптечного об'єднання за 2020-2022 роки

п.п	Показник	Роки			Відхилення		Тенденція
		2020	2021	2022	2021/ 2020	2022/ 2021	
1	Показник рентабельності активів	0,85	0,47	1,21	-0,38	0,74	збільшення
2	Показник рентабельності власного капіталу	2,49	1,35	3,37	-1,15	2,02	збільшення
3	Показник рентабельності діяльності	0,50	0,30	0,79	-0,21	0,49	збільшення

Як видно з таблиці показник рентабельності активів зріс з 0,85 у 2020 році до 1,21 у 2022 році, що вказує на підвищення ефективності використання активів. Показник рентабельності власного капіталу також покращився у 2022 році, що є наслідком підвищення прибутковості капіталу. Показник рентабельності діяльності у 2020 році склав 0,50 тоді як у 2022 році він збільшився до 0,79.

Аналіз цих показників вказує на позитивні тенденції у фінансовій діяльності

у 2022 році, після певного спаду у 2021 році.

### 2.3. Фактори формування прибутку аптечного об'єднання через SWOT-аналіз

Формування доходу аптечного об'єднання здійснюється через процес генерації прибутку в рамках його діяльності. Для аптечного об'єднання, як і для будь-якого іншого бізнесу, прибуток є ключовим показником фінансового успіху та основним фактором для забезпечення сталого функціонування та розвитку. Головним джерелом прибутку аптечного об'єднання є продаж лікарських засобів, медичних приладів, допоміжних товарів та послуг у аптеках та аптечних пунктів мережі. Встановлення цін на продукцію та послуги відіграє важливу роль у формуванні прибутку. На сьогоднішній день аптечне об'єднання є конкурентоспроможним на ринку, та забезпечує достатню маржу для своєї прибутковості. Аптеки об'єднання активно просувають свої продукти та послуги через рекламу, маркетингові кампанії та акції для клієнтів.

Основні показники аптечного об'єднання які формують прибуток наведені на рисунку 2.5.

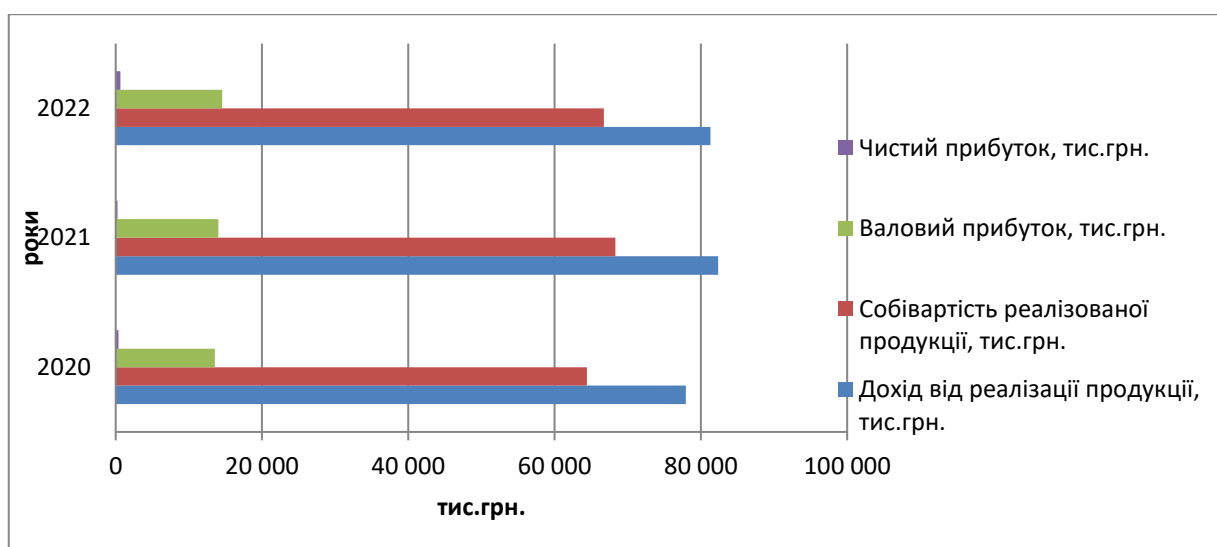


Рисунок 2.5 - Динаміка показників Тернопільського обласного виробничо-торгового аптечного об'єднання за 2019-2022 роки

Динаміка за період з 2020 по 2022 рік доходу від продажу продукції показав певну стійкість, але у 2022 році порівняно з 2021 роком дещо знизився. Темп зростання собівартість проданої продукції протягом трьох років відповідає темпу показнику доходу від реалізації. Показники валового та чистого прибутку показують тенденцію зростання протягом трьох років, що є позитивним чинником та свідчить про ефективне управління витратами та оподаткуванням.

Аналіз показника чистого прибутку аптечного об'єднання за 2019-2022 роки наведений на рисунку 2.6

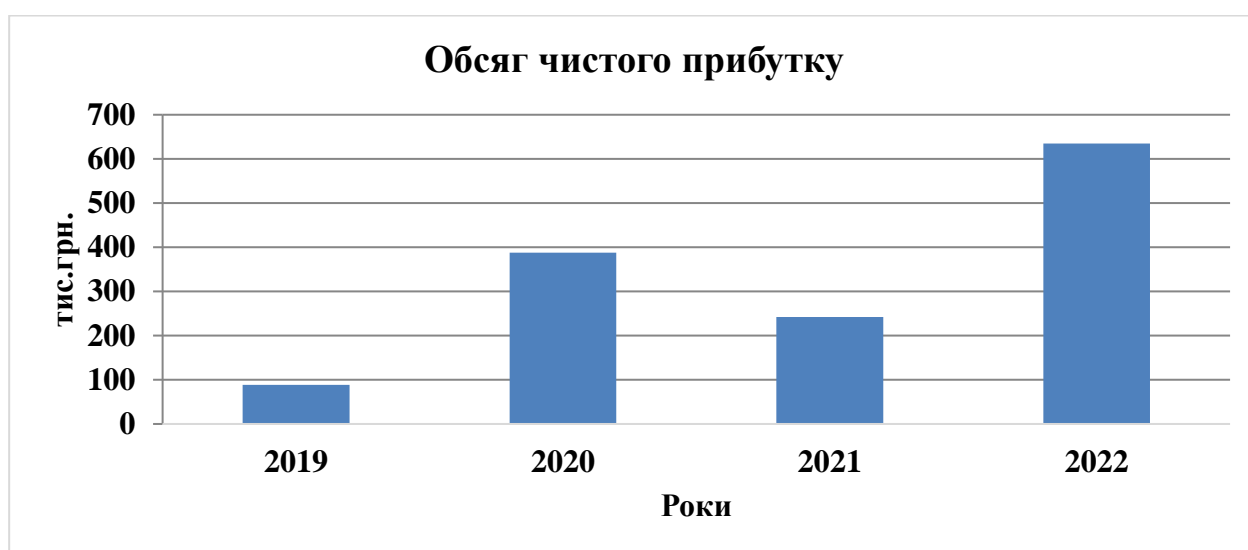


Рисунок 2.6 - Динаміка чистого прибутку Тернопільського обласного виробничо-торгового аптечного об'єднання за 2019-2022 роки

Чистий прибуток об'єднання збільшився у 2020 році в 4,4 рази проти 2019 року, у 2021 році зменшився на 37,% проти 2020 року та 2022 році збільшився 2,6 в порівнянні з 2021 роком.

Оцінка ймовірності впливу зовнішніх та внутрішніх чинників на формування прибутку аптечного об'єднання наведених у таблиці 2.8. Серед сильних сторін аптечного об'єднання є налагоджені зв'язки з постачальниками що дозволяє знизити фінансові ризики при оплаті за медичні товари вчасно отримувати їх та за вигідними умовами.

Таблиця 2.8 - SWOT-аналіз Тернопільського обласного виробничо-торгового аптечного об'єднання

Сильні сторони	Слабкі сторони
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Налагодження зв'язків з постачальниками.</li> <li>2. Достатній рівень кваліфікації фармацевтів.</li> <li>3. Широкий асортимент товарів.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Низька зацікавленість працівників в розвитку аптечної мережі</li> <li>2. Велика кількість додаткової роботи на фармацевта.</li> </ol>
Можливості	Загрози
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Збільшення продажу на покупця.</li> <li>2. Збільшення аптек та аптечних пунктів.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Нестабільність курсу гривні.</li> <li>2. Загострення конкуренції;</li> <li>3. Інфляція</li> <li>4. Воєнний стан в державі</li> </ol>

Достатній рівень кваліфікації фармацевтів дозволяє надавати якісну консультацію клієнтам, що забезпечує довіру споживачів. Великий вибір медичних товарів дозволяє задовольняти різні потреби клієнтів та забезпечує їм більші можливості для вибору.

До слабких сторін відноситься низька зацікавленість працівників у розвитку аптечної мережі та велика кількість додаткових робіт на фармацевта.

До можливостей відноситься збільшення продажу на одного покупця що дозволяє збільшити дохід при одній покупці медичних товарів клієнтом. Розширення мережі збільшить кількості клієнтів та обсяги продажів.

Основними загрозами є нестабільність обмінного курсу через вплив на вартість імпортованих медичних товарів що в свою чергу впливає на маржу прибутку. Зростання кількості аптек і аптечних мереж конкурентів призводить до зниження конкурентного середовища та зниження прибутковості. Інфляція підвищує витрати на операційну діяльність та збільшує ціни на медичні препарати, що також впливає на купівельну спроможність клієнтів і прибутковість об'єднання.

SWOT-аналіз дозволяє розробити стратегію аптечного об'єднання використовуючи сильні сторони, враховуючи слабкі сторони, можливості та загрози. На основі аналізу приймаються управлінські рішення, спрямовані на покращення фінансових результатів, стійкості аптечного об'єднання на ринку та збільшення прибутку.

## РОЗДІЛ 3

### ЕКОНОМІЧНЕ ОБГРУНТУВАННЯ ЗБІЛЬШЕННЯ ПРИБУТКУ ТЕРНОПІЛЬСЬКОГО ОБЛАСНОГО ВИРОБНИЧО- ТОРГОВОГО АПТЕЧНОГО ОБ'ЄДНАННЯ

#### 3.1 Шляхи покращення ліквідності аптечного об'єднання

Покращення ліквідності аптечного об'єднання - це процес удосконалення його здатності до швидкого та ефективного конвертування активів у кошти або в інші легко реалізовані активи. У контексті аптечного об'єднання це означає впровадження стратегії, спрямованої на оптимізацію управління запасами, зменшення заборгованості перед постачальниками, удосконалення системи фінансового планування та контролю за оборотними витратами. Необхідно укладати більш вигідні угоди з постачальниками для отримання знижок при закупівлях на великі суми, провести оптимізацію управління запасами, щоб уникнути значного нагромадження товарів, а також удосконалити систему обліку та контролю за фінансами для ефективного управління грошовими потоками.

Покращення ліквідності аптечного об'єднання є основним завданням для забезпечення стабільності та фінансової стійкості.

Провівши аналіз системи коефіцієнтів фінансового стану аптечного об'єднання у другому розділі нашої роботи, ми побачили, що показник швидкої ліквідності є досить на низькому рівні у 2020 році склав 0,16, 2021 – 0,23 та у 2022 році склав 0,25, що є нижчим від загально прийнятої норми 0,6 - 0,8. Цей коефіцієнт вказує на спроможність погашення поточних заборгованості у випадку виникнення критичних обставин.

Показник швидкої ліквідності є фінансовим показником, який визначає можливість підприємства швидко конвертувати свої найбільш легкореалізовані активи у кошти для погашення своїх невідкладних зобов'язань, таких як кредиторська заборгованість.

За допомогою цього показника можна оцінити, наскільки підприємство може

впоратися зі своїми фінансовими зобов'язаннями в найближчому майбутньому без продажу основних активів. Вищий показник швидкої ліквідності показує на більшу здатність підприємства виконувати свої зобов'язання.

Показник абсолютної ліквідності вказує на спроможність товариства виконувати свої зобов'язання, використовуючи тільки його найбільш ліквідні активи. За допомогою цього показника можна оцінити, наскільки підприємство може погасити всі свої поточні зобов'язання тільки за допомогою його найбільш ліквідованих активів, таких як готівка та її еквіваленти. Готівка та її еквіваленти охоплюють ті активи, які можуть бути використані для виплати поточних зобов'язань підприємства, наприклад, готівка в касі компанії та короткострокові інвестиції, які легко конвертуються в готівку.

Цей показник важливий для оцінки того, наскільки підприємство здатне покрити свої поточні зобов'язання шляхом використання своїх найбільших доступних активів без продажу інших активів. Високий коефіцієнт абсолютної ліквідності вказує на те, що компанія має достатню кількість або еквівалент грошей для виконання своїх фінансових зобов'язань у найближчому майбутньому.

Для покращення швидкої ліквідності аптечного об'єднання, особливо в контексті вищенаведених даних, на рисунку 3.1 запропоновані заходи.

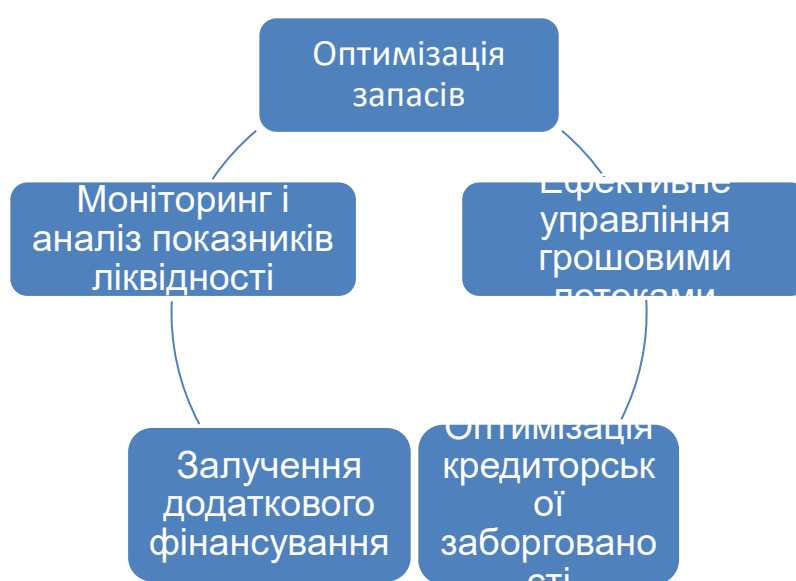


Рисунок 3.1 – Заходи для покращення ліквідності Тернопільського обласного виробничо-торгового аптечного об'єднання

Розглянемо більш детально кожний запропонований захід для покращення ліквідності аптечного об'єднання, які наведені на рисунку 3.1.

1. Оптимізація запасів. Для цього заходу необхідно зменшити обсяги запасів та підвищити оборотності товарів, що дозволить звільнити кошти, які є в запасах. Аналіз показав, що у 2022 році обсяги запаси збільшились на 301,6 тис.грн. порівняно із 2021 роком. Здійснити аналіз складських запасів та розробити заходи для їх зменшення. Постійно здійснювати моніторинг оборотності запасів і прагнути до покращення цього показника.

2. Оптимізація управління кредиторською заборгованістю. Необхідно проводити переговори з постачальниками щодо умов поставок і погашення кредиторської заборгованості для забезпечення більшого комфорту та зниження витрат. Регулярно переглядати контракти з постачальниками та шукати можливості для отримання знижки за дострокову оплату або обговорення термінів платежу.

3. Ефективне управління грошовими потоками. Ретельне планування та прогнозування грошових потоків допоможе уникнути негативних змін у ліквідності. Розробка та використання бюджетів та регулярний моніторинг грошових потоків допоможе ефективніше управляти фінансами. Необхідно розробити план грошових надходжень, який би включав прогнози витрат і доходів на майбутні місяці.

4. Залучення додаткового фінансування. У разі нестачі грошових коштів можна розглянути можливість залучення додаткового фінансування через кредити, кредитні лінії або інші джерела. Однак це вимагає обережного планування, оцінки витрат та управління ризиками.

5. Моніторинг та аналіз показників ліквідності. Постійний моніторинг фінансових показників, які впливають на ліквідність, дозволить своєчасно виявляти проблеми та приймати заходи для їх вирішення.

Запропоновані заходи спрямовані на покращення ліквідності та максимально забезпечують стабільну фінансову позицію та зменшують фінансові ризики. Важливо проводити постійний моніторинг і аналіз, оскільки фінансова ситуація може змінюватися з часом та залежатиме від зовнішніх факторів.

Для покращення показників ліквідності необхідно зменшити кредиторську заборгованість за рахунок коштів отриманих від погашення дебіторської заборгованості та за рахунок поточних коштів об'єднання. Розрахуємо прогнозовану кредиторську заборгованість аптечного об'єднання за формулою:

$$Kz(\text{прог})=Kz(\text{п.р})-Дз-Пк \quad (3.1)$$

де:

$Kz(\text{прог})$  - прогнозована кредиторська заборгованість

$Kz(\text{п.р})$  – кредиторська заборгованість на початок року

$Дз$  – дебіторська заборгованість

$Пк$  – кошти на поточних рахунках

$$Kz(\text{прог})=5917,7-150,0-1100,0=4667,7\text{тис.грн.}$$

Отже, кредиторська заборгованість зменшилась до 4667,7тис.грн. що на 1250,0тис.грн. менше від початку 2023 року.

Також, можна зменшити обсяги запасів на 10% до 8020,0тис.грн. за рахунок запропонованих заходів оптимізації їх. Розраховані прогнозні коефіцієнти швидкої та абсолютної ліквідності аптечного об'єднання наведені на рисунку 3.2

Як бачимо, з рисунка 3.2 прогнозний коефіцієнт швидкої ліквідності аптечного об'єднання після запровадження вище зазначених змін збільшився з 0,25 до 0,34 або на 36%. Коефіцієнт абсолютної ліквідності збільшився з 0,21 до 0,28 або на 33,3%. Отже, коефіцієнти ліквідності покращилися що сприяє фінансовій стійкості аптечного об'єднання.



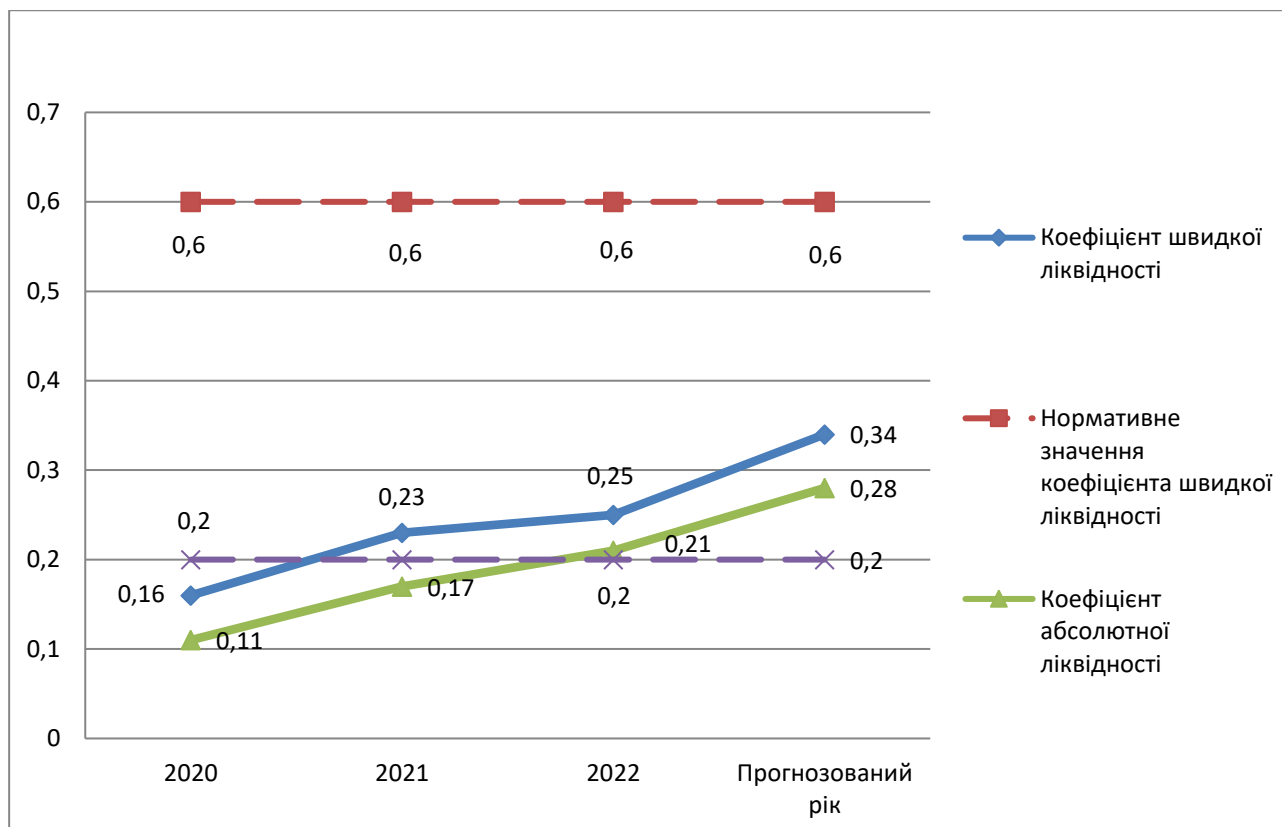


Рисунок 3.2 – Прогноз коефіцієнтів ліквідності Тернопільського обласного виробничо-торгового аптечного об'єднання

Покращення ліквідності вимагає комплексного підходу та глибокого аналізу фінансової діяльності аптечного об'єднання. Важливо регулярно оцінювати і контролювати фінансові показники та адаптувати стратегію відповідно до змін у бізнес середовищі. Постійно аналізувати ключові показники ліквідності, такі як коефіцієнт абсолютної ліквідності та коефіцієнт швидкої ліквідності.

### 3.2 Напрямки збільшення прибутку

Прибутковість бізнесу - це показник, який оцінює, успішність компанія у генерації прибутку від своєї діяльності. Це відношення чистого прибутку до рівня витрат або до загальних доходів компанії за певний період часу. Визначення прибутковості відрізняється залежно від того, які саме види витрат враховуються та які доходи включаються у розрахунок. Він є важливим показником для будь якого бізнесу, оскільки він дозволяє оцінити ефективність управління ресурсами та вкладеними коштами. Висока прибутковість свідчить про те, що компанія добре

функціонує і має здатність генерувати прибуток, тоді як низька прибутковість вказує на проблеми в управлінні, високі витрати або недостатню ефективність бізнес-процесів.

Отже, прибутковість бізнесу є ключовим аспектом для оцінки його фінансової стабільності та успішності. Цей показник обчислюється кількома способами, використовуючи різні фінансові дані. Одним найпоширеніших показників прибутковості є обсяг чистого прибутку.

Чистий прибуток - це фінансовий показник, який відображає прибуток компанії після відрахування всіх витрат, таких як витрати на виробництво, амортизацію, податки, відсотки та інші витрати, пов'язані з операційною діяльністю компанії. Іншими словами, цей показник він вказує на реальний прибуток, який залишається після врахування всіх витрат, пов'язаних з веденням бізнесу. Чистий прибуток дозволяє компанії оцінити свою фінансову продуктивність та прибутковість.

Чистий прибуток є ключовим показником фінансового стану компанії і використовується як основа для багатьох інших фінансових розрахунків та аналізу фінансової ефективності.

Існує безліч стратегій підвищення прибутковості бізнесу. Стратегія підвищення прибутковості бізнесу - це план дій, спрямований на підвищення чистого прибутку, який отримує компанія від своєї діяльності. Ця стратегія включає в себе різні підходи і тактики, спрямовані на зростання прибутковості, зниження витрат або збільшення виручки.

Отже, стратегія підвищення прибутковості може включати збільшення обсягу продажів, зменшення витрат, підвищення ціни, фокус на прибуткових сегментах, ефективне управління ресурсами тощо.

На нашу думку, для аптечної мережі доцільно здійснити наступні заходи:

- збільшити обсяг товарів для здоров'я та краси, вітамінних комплексів, харчових добавок, органічних продуктів тощо;
- запровадити ефективне управління запасами що знизить витрати на зберігання та прискорить оборот товарів;

- впровадити програму лояльності для постійних клієнтів що стимулюватиме повторні покупки та збільшитись обсяг продажів;
- запровадити CRM-систему для ведення бази клієнтів та персоналізації обслуговування що покращить взаємодію з клієнтами та зробить аптечну мережу більш привабливою для них;
- використовувати новітні технології для автоматизації обліку товарів, управління клієнтською базою, оптимізації роботи персоналу тощо що в значній мірі підвищить ефективність аптечної мережі;
- запровадити мобільний додаток для замовлення товарів що сприятиме залученню нових клієнтів та створить зручності в обслуговуванні;
- інвестиції в маркетингові кампанії та рекламу збільшать обсяг реалізованих товарів та залучити нових клієнтів;
- налагодити постійну співпрацю аптечної мережі з лікарняними закладами що дозволить стати додатковим джерелом клієнтів та збільшить обсяги продажу.

На сьогоднішній день, важливо вміти адаптуватися до змін у запиті на медичні препаратів, через моніторинг популярності певних товарів, їх швидке впровадження в продаж що також позитивно вплине на прибутковість.

Необхідно постійно слідкувати за вивчати інновації у фармацевтичній галузі та швидко реагувати на нові можливості.

Розширення аптечного закладу або оптимізація внутрішнього простору може дозволити представити більший асортимент товарів, тим самим залучити більше клієнтів та збільшити обсяги продажу.

Середньо місячний оборот аптечної мережі об'єднання за 2022 рік склав близько 6700,0 тис.грн. В середньому протягом місяця аптеки та аптечні пункти об'єднання відвідують 12400 покупців. Середній чек покупки становить 540,0 грн.

Для збільшення середнього чека та залученням більшої кількості постійних клієнтів, рекомендуємо впровадити різноманітні бонуси та знижки. Ця стратегія підвищить лояльність клієнтів та стимулюватиме їх до збільшення покупок.

Надання бонусів та знижок постійним клієнтам включатиме такі можливості,

як:

- накопичувальні бонуси. Дозволить клієнтам накопичувати бонусні бали з кожної покупки, які вони можуть обмінювати знижки в майбутньому;
- акції і знижки. Проводити акції та знижки на популярні ліки, зокрема на вітаміни та різні добавки які часто вживаються певними групами клієнтів;
- оптові знижки. Надавати клієнтам, юридичним особам - медичним закладам, постійну знижку на оптові покупки або при купівлі великої кількості медичних препаратів.

На нашу думку, ці заходи сприятимуть збільшенню суми чека та підвищенню лояльності клієнтів, що, у свою чергу, сприятиме позитивному розвитку аптечного об'єднання.

Для розрахунку збільшення продажів використаємо формулу Котлера:

$$P = C_p * C_{cp} * C_c \quad (3.2)$$

де: P – обсяг продажів;

C<sub>p</sub> – число покупців за певний період часу;

C<sub>cp</sub> – середня частота покупок одним покупцем за певний період часу;

C<sub>c</sub> – середній чек одного покупця.

Ця формула дозволяє розглянути різні стратегії збільшення продажів. Зокрема, через збільшення кількості покупців, підвищення середнього чека або збільшення середньої частоти покупок. Зміни в будь-якому з цих складових сприятиме збільшенню обсягу продажів в аптечній мережі.

На нашу думку, можна збільшити число покупців, аптечного об'єднання, протягом місяця на 6% в результаті отримаємо (12400\*1,06) 13144 клієнтів. Середній чек покупки, завдяки проведенню маркетингових заходів, описаних вище, можна збільшити на 10% (540\*1,1) або 594,0грн. в місяць на одного клієнта.

Отже збільшення обсягу реалізації продукції аптечного об'єднання складе:

$$P = 13144 * 1 * 594 = 7807536 \text{ грн.}$$

Як бачимо, після впровадження вище зазначених заходів ми отримаємо обсяг продажів за місяць 7808 тис.грн. що на 16,5% більше за базовий місяць 2022 року.

На рисунку 3.3 відображено показники аптечного об'єднання щодо обсягу реалізованої продукції та чистого прибутку базового 2022 року та прогнозованого року із врахуванням вище вказаних змін.

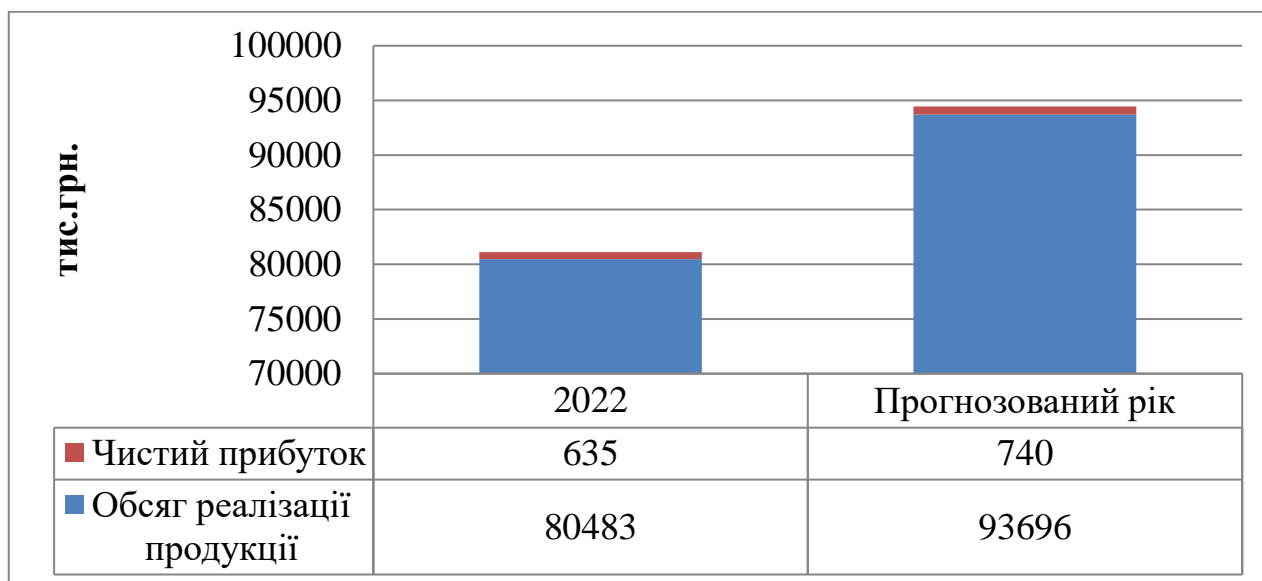


Рисунок 3.3 - Показники чистого прибутку та обсягу реалізації продукції Тернопільського обласного виробничо-торгового аптечного об'єднання базового 2022 та прогнозованого року

Як бачимо з рисунку обсяг реалізації продукції у 2022 році склав 80 483 тис.грн. Після вище запропонованих заходів та розрахунків у прогнозованому році цей показник зросте до 93 696 тис.грн. що на 16,4% більше базового року. Чистий прибуток аптечного об'єднання у 2022 році становив 635 тис.грн., у прогнозованому році цей показник збільшиться до 740 тис.грн., що на 105 тис.грн. більше базового року.

Загалом, на основі цих даних можна зробити висновок, що збільшення чистого прибутку є позитивним показником, що в свою чергу покращує фінансову стійкість аптечного об'єднання.

### 3.3 Маркетингові заходи для покращення діяльності аптечного об'єднання

Для збільшення обсягів реалізації продукції аптечною мережею пропонуємо ефективну маркетингову стратегію. Це включає збільшення реклами, що дозволить привернути більшу увагу до певного медичного продукту, використовуючи різноманітні медіа-платформи. Більш детальна маркетингова стратегія аптечного об'єднання описана на рисунку 3.4.



Рисунок 3.4 - Маркетингова стратегія Тернопільського обласного виробничо-торгового аптечного об'єднання

Збільшення обсягу продажів - це складний і багатоаспектний процес, на який впливає багато факторів. Для досягнення успіху розглянемо цей процес як частину

великої гри, де кожен крок важливий для досягнення мети. За допомогою цієї стратегії підвищиться конкурентоспроможність бізнесу та забезпечить стабільний рейтинг продажів.

Зрозуміло, що успішний бізнес завжди еволюціонує та адаптується до змін ринку та потреб споживачів. Моніторинг та аналіз результатів стратегії є етапом досягнення успіху та збільшенні продажів. Необхідно експериментувати, вдосконалювати та персоналізувати підхід до маркетингу та продажів, щоб досягти найкращих результатів.

Зростання продажів вимагає постійного зусилля, відданості та планування та виконання дій, спрямованих на вдосконалення всіх аспектів бізнесу.

Організація простору та виставка товару в аптеці визнаються одними з основних аспектів для мерчендайзерів. Цей процес вимагає вивчення правил та принципів успішної викладки, щоб забезпечити максимальну зручність для покупців та підвищити розмір середнього чека. Викладення товару в аптеці є важливою складовою роботою мерчендайзера, що може значно покращити обсяги продажів.

Пропонуємо ключові правила та принципи, для досягнення успіху в цій справі.

1. Цінники та назви товарів повинні бути легко читабельними та доступними для клієнтів. Цінник або штрих-код не повинен перебивати назву товару. Важливо знати, що багато покупців не роблять покупки, якщо вони не бачать ціну товару, тому цінник повинен бути обов'язково, це стосується більш вітамінів та харчових добавок.

2. Медичні товари, які добре продаються, повинні бути розташовані на рівні очей покупців і в зоні, де їх легко помітити.

3. Для зручності пошуку клієнтів необхідно створити чіткий рубрикатор і організувати простір так, щоб покупці могли легко знайти потрібну категорію ліків.

4. До особливої уваги слід додати "зони спонтанних покупок", яка фактично розташована біля каси та в проходах. У цих місцях необхідно розмістити

товари, які клієнти можуть докупити на останній хвилині.

5. Фармацевтичний ринок сильно піддається сезонним впливам. Деякі товари, такі як креми або препарати для простуди, мають сезонну популярність. Важливо адаптувати викладку товарів під зміни сезону.

6. Нові товари і бренди також мають бути відображені на виставці. Клієнти шукають інноваційні рішення, тому важливо представляти їм новинки та свіжі пропозиції.

Мерчендайзинг - це не тільки одноразова операція, а постійний процес, який потребує постійної оптимізації та аналізу. Необхідно вдосконалювати викладку товару, дивитися на реакцію клієнтів і адаптувати її до їхніх потреб та змін на ринку.

Мерчендайзинг в аптеці вимагає важливості до деталей та здатності пристосуватися до змін у попиті та асортименті товарів. Цей процес може підвищити комфорт покупців та сприяти збільшенню продажів.

Важливо розуміти потреби та сукупний вплив на аудиторію конкретної аптеки або аптечного пункту. Більш детальне вивчення покупців допоможе аптеці пристосувати викладку товарів до їхніх вподобань та потреб. Також необхідно звертати увагу на те, які товари або категорії найпопулярніші серед покупців і приділяти цьому особливу увагу.

Дизайн і обстановка аптеки також є важливими тому необхідно провести ремонти що створить довіру та комфорт для клієнтів.

Працівники аптек та аптечних пунктів об'єднання повинні бути навчені щодо важливості мерчендайзингу та ефективної викладки товарів. Вони також повинні знати особливості нових товарів і бути готові надавати клієнтам інформацію. Необхідно постійно проводити моніторинг продажів та взаємодії клієнтів, аналізувати дані.

Важливо співпрацювати з постачальниками для отримання оптимальної ціни, налагодження поставок та актуальних інноваційних ліків. Це допоможе підтримувати асортимент товарів та забезпечить доступні ціни для клієнтів.

Загалом, мерчендайзинг в аптеці - це поєднання мистецтва та науки, яке



позитивно впливає на продажі та задоволення клієнтів. За допомогою правильної організації, аналізу та адаптації можна підвищити ефективність викладки товарів та підвищити конкурентоспроможність аптечного об'єднання на ринку.

На нашу думку, доцільно ввести посаду мерчендайзера в структуру аптечного об'єднання. Оскільки, мерчендайзера відігравав би ключову роль у забезпеченні оптимального вигляду аптек та аптечних пунктів, що в свою чергу дозволило б збільшити продажі та підвищити ефективність торговельного простору.

Основні завдання та функції мерчендайзера в аптечному об'єднанні включають:

1. Організація товарного простору завдяки розміщенню товарів в аптеці з урахуванням їх типу, популярності, терміну придатності та потреб клієнтів.
2. Візуальне оформлення через створення ефективної візуальної привабливості для привернення уваги покупців, використання вітрин, світлових елементів та інших матеріалів для підвищення привабливості товарів.
3. Контроль за запасами. Ведення обліку та контроль за наявністю медичних товарів, вчасне поповнення та заміна продукції термін якої закінчився.
4. Взаємодія з постачальниками через планування поставок для забезпечення належної кількості медичних препаратів із зручними умовами поставок.
5. Маркетингова підтримка через проведення промоакцій, організація рекламних заходів в аптеці для збільшення обсягів продажу.
6. Вивчення та аналіз даних про продажі для визначення найбільш популярних медичних товарів, ефективності розміщення та інших факторів, що впливають на продажі.
7. Проведення навчання персоналу аптечного об'єднання щодо техніки та методики продажів та взаємодії з клієнтами.

Завдання мерчендайзера спрямовані на підтримку ефективного та оптимального функціонування аптечного об'єднання, забезпечення задоволення потреб клієнтів та максимізацію прибутку через оптимізацію продажів.

На нашу думку, роль мерчендайзера в аптечному об'єднанні є важливою для успішної роботи аптек та аптечних пунктів та досягнення її бізнес-цілей.

Місце розташування запропонованої посади в структурі Тернопільського обласного виробничо-торгового аптечного об'єднання зображена на рисунку 3.5

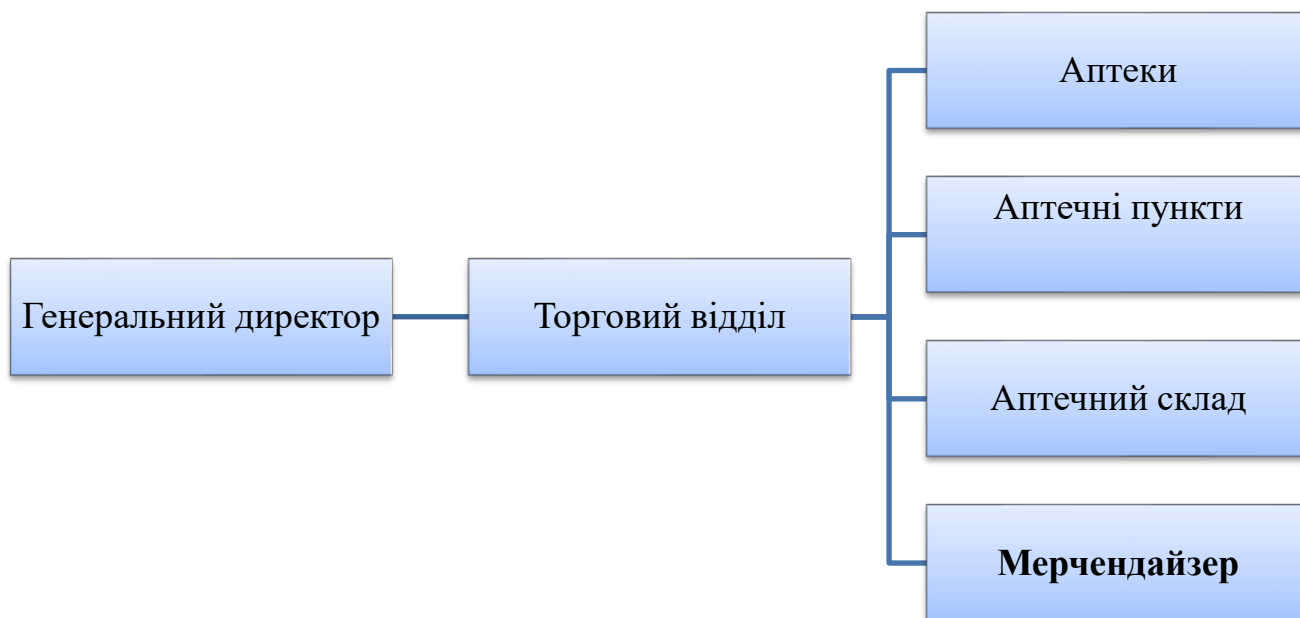


Рисунок 3.5 – Розташування запропонованої посади в структурі Тернопільського обласного виробничо-торгового аптечного об'єднання

На рисунку 3.5 відображено тільки вертикаль структури аптечного об'єднання де може бути введена запропонована посада. Зрозуміло, що для ефективної роботи мерчендайзера потрібна комп'ютерна техніка, принтер, калькулятор та ліцензійне програмне забезпечення MS Office.

Розрахунок вартості обладнання та програмного забезпечення:

Комп'ютер - 15000грн.

Принтер - 4000грн.

Калькулятор – 600грн.

Програмне забезпечення MS Office - 1200грн.

Отже, загальна вартість закупівлі комп'ютерної та іншої техніки, а також

програмного забезпечення становить 20800грн.

Експлуатаційні витрати, пов'язані із впровадженням запропонованої посади, складуть:

Електроенергія - 200 грн./місяць;

Канцелярські товари - 500 грн./місяць.

Отже експлуатаційні витрати за місяць складуть 700грн.

Прогнозована заробітна плата мерчендайзера становитиме 10000 грн. в місяць.

Таблиця 3.1 – Прогнозовані витрати на впровадження посади мерчендайзера Тернопільського обласного виробничо-торгового аптечного об'єднання

Витрати	Сума, грн.
Витрати на придбання комп'ютерної техніки та програмного забезпечення	20800,0
Експлуатаційні витрати	8400,0
Витрати на оплату праці	120000,0
Нарахування на зарплату мерчендайзера	26400,0
Разом	175600,0

Отже, загальні витрати на впровадження запропонованої посади, мерчендайзера, в перший рік становитимуть 175,6тис.грн.

По наших розрахунках, завдяки впровадженні посади мерчендайзера та реалізації вище запропонованої маркетингової стратегії, зокрема через збільшення середнього чека та залученням більшої кількості постійних клієнтів, чистий прибуток аптечного об'єднання у прогнозованому році збільшиться на 105 тис.грн. більше базового року.

## РОЗДІЛ 4

### ОХОРОНА ПРАЦІ ТА БЕЗПЕКА В НАДЗВИЧАЙНИХ СИТУАЦІЯХ

#### 4.1. Навчання та інструктажі працівників з питань охорони праці

Охорона праці як невід'ємна складова створення безпеки життєдіяльності людини в умовах виробництва поширюється на всі підприємства, установи і організації незалежно від форм їх штатності та видів діяльності, на усіх громадян, які працюють, тощо. Тому за порушення організації охорони праці в однаковій мірі несуть відповідальність перед законом як роботодавець (власник), так і працівник (виконавець).

Значення охорони праці важко переоцінити, насамперед тому, що там, де створені належні умови праці, продуктивність праці людини є значно вищою і, головне, забезпечені необхідні умови для збереження її здоров'я. Водночас у разі порушення правил охорони праці не тільки стають низькими виробничі показники, але й суттєво збільшується питома вага виникнення травм, професійних захворювань, каліцтва і навіть трапляються смертельні випадки. Це велика біда як для працівника, так і його сім'ї. Недаремно кажуть, що закони з охорони праці "написані кров'ю". Адже відомо, що внаслідок виробничого травматизму та професійних захворювань можуть збанкрутувати підприємства, керівництву яких доводиться нести не тільки моральні, але й численні фінансові витрати, пов'язані з лікуванням, реабілітацією та оздоровленням потерпілих, утриманням сімей, які втратили годувальника, тощо.

Навчання та інструктажі працівників з питань охорони праці є складовою системи управління охороною праці підприємства.

Працівники, що виконують роботи підвищеної небезпеки, згідно з "Переліком робіт з підвищеною небезпекою", а також роботи, для виконання яких потрібний професійний відбір, проходять попереднє спеціальне навчання та перевірку знань з охорони праці в термін, встановлений галузевими нормативами, але не рідше одного разу на рік.

На підприємстві згадане навчання організовує відділ охорони праці. Для перевірки знань посадових осіб і спеціалістів, згідно з наказом по підприємству, створюють комісію, до складу якої входять керівники служби охорони праці, виробничо-технічних служб, представники місцевих органів Держпромгірнагляду та профспілкового комітету. Очолює таку комісію роботодавець або його заступник.

Позачергову перевірку знань посадових осіб і спеціалістів здійснюють в разі введення в дію нових або перегляду чинних нормативних актів; впровадження нового устаткування або нових технологічних процесів; переведення працівника на інше місце роботи; незнання нормативних актів з охорони праці, а також на вимогу працівника органу державного нагляду за охороною праці.

Працівників, які не пройшли навчання та перевірку знань або їх знання з питань охорони праці під час повторної перевірки виявилися недостатніми, звільняють з посади, а питання про їх подальше працевлаштування вирішують відповідно до чинного законодавства.

Інструктажі з питань охорони праці проводять на всіх підприємствах, в установах і організаціях, незалежно від характеру їх діяльності та форми власності. Мета інструктажу — навчити працівника діяти на своєму робочому місці так, щоб не завдавати шкоди собі й особам, які його оточують.

За характером і часом проведення інструктажі поділяють на: вступний, первинний, повторний, позаплановий та цільовий.

*Вступний інструктаж* проводять з усіма працівниками під час прийняття на постійну або тимчасову роботу, незалежно від рівня їх освіти, посади. Відповідальний за його проведення спеціаліст відділу охорони праці або особа, призначена наказом роботодавця. У спеціальний журнал та документ про прийняття працівника на роботу вносять запис про проведення вступного інструктажу, який скріплюють підписами осіб, які провели та прослухали інструктаж.

*Первинний інструктаж* проводять на робочому місці до початку роботи. Основою такого виду інструктажу є інструкції з охорони праці для окремих

професій, видів робіт, діляниць, служб, які встановлюють правила виконання робіт і поведінки на підприємстві та робочому місці для збереження здоров'я і працездатності робітників. Інструкції з охорони праці видають кожному працівникові під розписку та розміщують на кожному робочому місці.

*Повторний інструктаж* здійснюють за програмою первинного з усіма працівниками один раз на півроку, а на роботах підвищеної небезпеки — один раз на квартал.

*Позаплановий інструктаж* проводять з працівниками в обсязі та за темою, які визначаються обставинами кожного конкретного випадку, а саме:

- введенням в експлуатацію нових або внесенням змін у чинні нормативні акти з охорони праці;
- зміною технологічного процесу, заміною або модернізацією устаткування, приладів, інструментів, вихідної сировини, матеріалів та ін.;
- порушенням працівником нормативних вимог, що може призвести до травмування, отруєння або аварії;
- виявленям недостатньої ознайомленості працівника з безпечними прийомами праці та нормативними актами з охорони праці;
- перервою в роботі понад 60 днів, а для робіт підвищеної небезпеки — понад 30 днів.

*Цільовий інструктаж* проводять з працівниками під час:

- виконання разових робіт, які безпосередньо не пов'язані з основною роботою;
- ліквідації наслідків аварії та стихійного лиха;
- виконання робіт, які оформлюють нарядом-допуском, письмовим дозволом та ін.;
- проведення практик, екскурсій та ін.

#### **4.2. Дослідження шляхів підвищення стійкості роботи організації у надзвичайних ситуаціях**

На основі вивчення факторів, які впливають на стійкість роботи об'єктів, і оцінки стійкості елементів і галузей виробництва проти уражаючих факторів ядерної, хімічної і біологічної зброї, стихійних лих і виробничих аварій, необхідно завчасно організувати і провести організаційні, інженерно-технічні і технологічні заходи для підвищення стійкості роботи.

Здійснення організаційних заходів передбачає завчасну підготовку всіх структур цивільного захисту, служб і формувань до надзвичайних ситуацій.

Вжиттям технологічних заходів підвищується стійкість роботи об'єктів шляхом змінювання технологічних процесів, режимів, можливих в умовах надзвичайних ситуацій.

Інженерно-технічні заходи мають забезпечити підвищену стійкість виробничих споруд, технологічних ліній, устаткування, комунікацій об'єкта до впливу уражаючих факторів під час надзвичайних ситуацій.

При проведенні цих заходів необхідно враховувати конкретні умови об'єкта народного господарства, проте є загальні організаційні інженерно-технічні заходи, які мають проводитись на всіх об'єктах.

Основи стійкості роботи об'єктів, психологічної підготовленості керівного складу, спеціалістів і населення до дій в екстремальних умовах, навченості керівного складу ЦЗ об'єкта і населення правильно виконувати комплекс заходів цивільного захисту — це здатність його в надзвичайних ситуаціях випускати продукцію у запланованому обсязі, необхідної номенклатури і відповідної якості, а у випадку впливу на об'єкт уражаючих факторів, стихійних лих та виробничих аварій — у мінімально короткі строки відновити своє виробництво. Залежить вона від таких основних факторів: розміщення об'єкта відносно великих міст, об'єктів атомної енергетики, хімічної промисловості, великих гідротехнічних споруд, військових об'єктів та ін.; природно-кліматичних умов, технології виробництва; надійності захисту працюючих, населення від впливу уражаючих факторів, наслідків стихійних лих і виробничих аварій, катастроф; надійності системи

постачання об'єкта всім необхідним для виробництва продукції (паливом, мастилами, електроенергією, газом, водою, хімічними засобами захисту рослин, ветеринарними засобами, мінеральними добривами, запасними частинами, технікою та ін.); здатності інженерно-технічного комплексу протистояти надзвичайним ситуаціям; стійкості управління виробництвом, ведення рятувальних та інших невідкладних робіт для відновлення порушеного виробництва. Дані фактори визначають і основні вимоги стійкості роботи об'єктів у надзвичайних ситуаціях та шляхи її підвищення.

Більш підготовленими до стійкої роботи будуть ті об'єкти, які реально оцінять фактори, їх несприятливий вплив на виробництво і розроблять відповідні заходи. Завчасне проведення організаційних, агрохімічних, агротехнічних, інженерно-технічних, ветеринарно-санітарних, лісотехнічних, лісогосподарських, меліоративних та інших заходів максимально знизить результати впливу уражаючих факторів мирного і воєнного часу і створить сприятливі умови для швидкої ліквідації наслідків надзвичайних ситуацій.



## ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Основним видом економічної діяльності виробничо-торгового об'єднання є оптова торгівля фармацевтичними товарами. Загалом, аналізуючи показники фінансово-господарської діяльності об'єднання, спостерігається збільшення обсягу продажів та прибутку, підвищення рівня використання трудових ресурсів та зменшення дебіторської та кредиторської заборгованостей.

Щоб підвищити прибутковість підприємства, слід звернути увагу на такі ключові напрямки діяльності підприємства, а саме:

- збільшення обсягів виробництва продукції або надання послуг;
- покращення якості продукції та послуг;
- ефективне використання устаткування та майна, або здача їх в оренду;
- зниження собівартості продукції шляхом ефективного використання матеріальних ресурсів, виробничих потужностей, робочої сили та робочого часу;
- максимальне використання потенціалу підприємства, включаючи фінансові ресурси;
- проведення виваженої цінової політики;
- розширення ринку збуту;
- підвищення оборотності оборотних засобів та інших активів.

Проаналізувавши діяльність підприємства, ми запропонували заходи для покращення ліквідності аптечного об'єднання, зокрема:

1. Оптимізація запасів. Для цього заходу необхідно зменшити обсяги запасів та підвищити оборотності товарів, що дозволить звільнити кошти, які є в запасах. Аналіз показав, що у 2022 році обсяги запаси збільшились на 301,6 тис.грн. порівняно із 2021 роком. Здійснити аналіз складських запасів та розробити заходи для їх зменшення. Постійно здійснювати моніторинг оборотності запасів і прагнути до покращення цього показника.

2. Оптимізація управління кредиторською заборгованістю. Необхідно проводити переговори з постачальниками щодо умов поставок і погашення

кредиторської заборгованості для забезпечення більшого комфорту та зниження витрат. Регулярно переглядати контракти з постачальниками та шукати можливості для отримання знижки за дострокову оплату або обговорення термінів платежу.

3. Ефективне управління грошовими потоками. Ретельне планування та прогнозування грошових потоків допоможе уникнути негативних змін у ліквідності. Розробка та використання бюджетів та регулярний моніторинг грошових потоків допоможе ефективніше управляти фінансами. Необхідно розробити план грошових надходжень, який би включав прогнози витрат і доходів на майбутні місяці.

4. Залучення додаткового фінансування. У разі нестачі грошових коштів можна розглянути можливість залучення додаткового фінансування через кредити, кредитні лінії або інші джерела. Однак це вимагає обережного планування, оцінки витрат та управління ризиками.

5. Моніторинг та аналіз показників ліквідності. Постійний моніторинг фінансових показників, які впливають на ліквідність, дозволить своєчасно виявляти проблеми та приймати заходи для їх вирішення.

Для збільшення середнього чека та залученням більшої кількості постійних клієнтів, рекомендуємо впровадити різноманітні бонуси та знижки. Ця стратегія підвищить лояльність клієнтів та стимулюватиме їх до збільшення покупок. Надання бонусів та знижок постійним клієнтам включатиме такі можливості, як:

- накопичувальні бонуси. Дозволить клієнтам накопичувати бонусні бали з кожної покупки, які вони можуть обмінювати знижки в майбутньому;
- акції і знижки. Проводити акції та знижки на популярні ліки, зокрема на вітаміни та різні добавки які часто вживаються певними групами клієнтів;
- оптові знижки. Надавати клієнтам, юридичним особам - медичним закладам, постійну знижку на оптові покупки або при купівлі великої кількості медичних препаратів.

На нашу думку, ці заходи сприятимуть збільшенню суми чека та підвищенню лояльності клієнтів, що, у свою чергу, сприятиме позитивному

розвитку аптечного об'єднання.

Зростання продажів вимагає постійного зусилля, відданості та планування та виконання дій, спрямованих на вдосконалення всіх аспектів бізнесу. Пропонуємо також застосувати маркетингову стратегію, яка підвищить конкурентоспроможність бізнесу та забезпечить стабільний рейтинг продажів.

## БІБЛІОГРАФІЯ

1. Закон України «Про лізинг». URL: <http://www.uazakon.com/document/spart73/inx73284.htm> (дата звернення 12.09.2023)
2. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств». URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/334/94-%D0%B2%D1%80> (дата звернення 17.10.2023)
3. Закон України «Про підприємства в Україні» URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/887-12> (дата звернення 12.08.2023)
4. Офіційний сайт Тернопільського обласного виробничо-торгового аптечного об'єднання: <https://tovtao.te.ua/> (дата звернення 14.10.2023)
5. Податковий кодекс України. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення 20.11.2023)
6. Бодаковський В.Ю. Проблеми формування прибутку вітчизняними підприємствами. *Фінанси України*. №1 2005. с.106-111.
7. Висоцька А. В., Гончаров Ю. В. Управління прибутком на підприємстві та шляхи його покращення. *Економіка, фінанси, менеджмент : Технології та дизайн*. 2020. № 1 (6).
8. Гетьман О. О., Шаповал В. М. *Економіка підприємства: Навч. посіб.* —2-ге видання. К.: Центр учбової літератури, 2010. 488 с.
9. Гладка Л. І., *Управління прибутком в сучасних умовах. Економіка і регіон*. *Наук. Вісник Полтавського національного технічного університету ім. Ю. Кондратюка*. 2019. № 1(32). С. 195-198.
10. Гончаров А.Б. *Фінансовий менеджмент*. Х.:ВД «ІНЖЕК». 2003р.240 с.
11. Гринчуцький В. І., Карапетян Е. Т., Погріщук Б. В. *Економіка підприємства: Навчальний посібник*. К.: Центр учбової літератури, 2018. 304 с.
12. *Економіка підприємства: [навч. посіб. для студ. вищих навч. закладів]*

/ [П.В.Круш, В.І.Подвігіна, Б.М. Сердюк та ін.]; за заг. ред. П.В. Круша, В.І.Подвігіної, Б.М.Сердюка. [2-ге вид., стереотип.]. К.: Ельга-Н, КНТ, 2019. 780 с.

13. Економіка підприємства: навч. посіб. / С. Ф. Покропивний [та ін.]; ред. С. Ф. Покропивний . К. : КНЕУ, 2015. 328 с.

14. Економіка підприємства: підручник / М. Г. Грещак [та ін.] ; ред. С. Ф. Покропивний; 2.вид., перероб. та доп. К. : КНЕУ, 2018. 526 с.:

15. Іванілов О.С. Економіка підприємства: підруч. [для студ. вищ. навч. закл.]/О.С.Іванілов. К.: Центр учбової літератури, 2019. 728с.

16. Кривицька О. Планування прибутку підприємства при визначенні стратегії його розвитку. *Фінанси України*. 2015. №3.

17. Нікітін З.М. Прибуток: теоретичний і практичний підходи. *Світова економіка і впливові міжнародні відносини*. 2022. № 5. С. 20 - 27.

18. Олексик О.І. Прибутковість в управлінні результативністю діяльності сучасних компаній. *Економіка України*. 2016. №12. с.33-39

19. Орлов О.О. Планування прибутку підприємств в умовах ринкової економіки: монографія / О.О. Орлов, Є.Г. Рясних, Н.І. Гавловська. Хмельницький: Вид-во ХНУ, 2019. 155с.

20. Поддєрьогін А. М., Бабіч В.В., Удосконалення обліку формування й використання прибутку. *Фінансовий облік і аудит : Фінанси України*. 2019. № 2. С. 103-110.

21. Попрозман О.І., Фактори формування прибутку підприємства та їхня роль. *Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності: Формування ринкових відносин в Україні*. 2019. № 6. С. 133-137

22. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навч. посібник. К.: КНЕУ, 2023. 554 с.

23. Швиданенко Г. О., Васильков В. Г., Гончарова Н.П., Економіка підприємства: підручник/ за заг. ред. Г. О. Швиданенко. К.: КНЕУ, 2019. 598с.

24. Аналіз резервів збільшення прибутку. URL: <http://www.ebk.net.ua/Book/BookEkAnaliz/part7.5.htm> (дата звернення 22.11.2023)

25. Прибуток. URL:  
<http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D1%80%D0%B8%D0%B1%D1%83%D1%82%D0%BE%D0%BA> (дата звернення 22.11.2023)
26. Прибуток, його норма та напрями використання. URL:  
[http://pidruchniki.com/1510082739829/politekonomiya/pributok\\_yogo\\_norma\\_napryami\\_vikoristannya](http://pidruchniki.com/1510082739829/politekonomiya/pributok_yogo_norma_napryami_vikoristannya) (дата звернення 20.10.2023).
27. Прибуток підприємства. URL: <http://buklib.net/books/23861/>(дата звернення 22.11.2023)
28. Фактори, які впливають на прибуток. URL:  
<http://www.finalearn.com/lifers-557-2.html> (дата звернення 13.10.2023)
29. Луц Т.Є., Дідик К.Д. Сучасні проблеми безпеки життєдіяльності. URL:  
<http://op.iee.kpi.ua/1/%D1%80.54-58.pdf> (дата звернення 22.11.2023)
30. Техноекологія та цивільна безпека. Частина "Цивільна безпека" [Текст] : Навчальний посібник / Автор-укладач: В.С.Стручок URL: [Подробиці: Техноекологія та цивільна безпека. Частина "Цивільна безпека" , Навчальний посібник > Науково-технічна бібліотека ТНТУ ім. Івана Пулюя > Електронний каталог \(tntu.edu.ua\)](#) (дата звернення 22.11.2023)

# ДОДАТКИ

Додаток 1  
до Національного положення (стандарту)  
бухгалтерського обліку 25 "Спроцено фінансова  
звітність"  
(пункт 4 розділу I)

**ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО**

**Фінансова звітність малого підприємства**

Підприємство	Тернопільське обласне виробничо-торгове Агтечне об'єднання	Дата(рік,місяць,число)	за ЄДРПОУ	2023	01	01
Територія	ТЕРНОПІЛЬСЬКА		за КАТОТТГ	30249871		
Організаційно-правова форма господарювання	Інші об'єднання юридичних осіб		за КОПФГ	590		
Вид економічної діяльності	Оптова торгівля фармацевтичними товарами		за КВЕД	46.46		
Середня кількість працівників, осіб	70					
Одиниця виміру:	тис. грн. з одним десятковим знаком					
Адреса, телефон	вулиця Бродівська, буд. 5, м. ТЕРНОПІЛЬ, ТЕРНОПІЛЬСЬКА обл., 46002			0352		

**1.Баланс на 31 грудня 2022 р.**

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Необоротні активи</b>			
Нематеріальні активи	1000	20,7	13,5
Первісна вартість	1001	54,3	54,3
Накопичена амортизація	1002	( 33,6 )	( 40,8 )
Незавершені капітальні інвестиції	1005	72,7	34,9
Основні засоби :	1010	2 562,5	2 282,8
первісна вартість	1011	6 916,9	6 955,4
знос	1012	( 4 354,4 )	( 4 672,6 )
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1095</b>	<b>2 655,9</b>	<b>2 331,2</b>
<b>II. Оборотні активи</b>			
Запаси :	1100	8 612,6	8 914,2
у тому числі готова продукція	1103	8 577,7	8 872,5
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебиторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	331,9	250,7
Дебиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	32,5	19,8
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебиторська заборгованість	1155	69,0	10,1
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	1 290,3	1 551,9
Витрати майбутніх періодів	1170	27,9	21,8
Інші оборотні активи	1190	-	3,9
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1195</b>	<b>10 364,2</b>	<b>10 772,4</b>
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>	<b>1200</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Баланс</b>	<b>1300</b>	<b>13 020,1</b>	<b>13 103,6</b>



Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Власний капітал</b>			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	634,4	634,4
Додатковий капітал	1410	1 886,2	1 815,1
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	1 969,6	2 484,7
Неоплачений капітал	1425	( - )	( - )
Усього за розділом I	1495	4 490,2	4 934,2
<b>II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення</b>			
<b>III. Поточні зобов'язання</b>			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	6 056,5	5 917,7
розрахунками з бюджетом	1620	165,3	163,4
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	104,5	111,4
розрахунками з оплати праці	1630	475,7	403,6
Доходи майбутніх періодів	1665	659,0	586,6
Інші поточні зобов'язання	1690	178,5	125,6
Усього за розділом III	1695	7 639,5	7 308,3
<b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>	1700	-	-
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>13 020,1</b>	<b>13 103,6</b>

2. Звіт про фінансові результати  
за \_\_\_\_\_ Рік 2022 \_\_\_\_\_ р.

Стаття	Код рядка	Форма № 2-м Код за ДКУД 1801007	
		За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	80 482,7	81 749,2
Інші операційні доходи	2120	621,7	621,6
Інші доходи	2240	200,9	-
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	81 305,3	82 370,8
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	( 66 753,1 )	( 68 329,6 )
Інші операційні витрати	2180	( 13 778,2 )	( 13 741,6 )
Інші витрати	2270	( - )	( 4,6 )
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	( 80 531,3 )	( 82 075,8 )
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	774,0	295,0
Податок на прибуток	2300	( 139,3 )	( 53,1 )
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	634,7	241,9



Керівник

Головний бухгалтер

(підпис)

(підпис)

ЕП Марків  
Наталія  
ВасилівнаЕП Круцько Леся  
Степанівна

Марків Наталія Василівна

(ініціали, прізвище)

Круцько Леся Степанівна

(ініціали, прізвище)

<sup>1</sup> Кодифікатор адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад

Додаток 1  
до Національного положення (стандарту)  
бухгалтерського обліку 25 "Спрощена фінансова  
звітність"  
(пункт 4 розділу I)

**ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО**

**Фінансова звітність малого підприємства**

Підприємство	Дата(рік,місяць,число)	Коди		
<b>Тернопільське обласне виробничо-торгове Аптечне об'єднання</b>	за ЄДРПОУ	2022	01	01
Територія <b>ТЕРНОПІЛЬСЬКА</b>	за КАТОТТГ	30249871		
Організаційно-правова форма господарювання <b>оптова торгівля фармацевтичними товарами</b>	за КОПФГ	590		
Вид економічної діяльності <b>Оптова торгівля фармацевтичними товарами</b>	за КВЕД	46.46		
Середня кількість працівників, осіб <b>86</b>				
Одиниця виміру: <b>тис. грн. з одним десятковим знаком</b>				
Адреса, телефон <b>вулиця Бродівська, буд. 5, м. ТЕРНОПІЛЬ, ТЕРНОПІЛЬСЬКА обл., 46002</b>		0352		

**1.Баланс на 31 грудня 2021 р.**

Актив	Код рядка	На початок звітного року	Форма № 1-м Код за ДКУД 1801006	
			На кінець звітного періоду	
1	2	3	4	
<b>I. Необоротні активи</b>				
Нематеріальні активи	1000	28,2	20,7	
Первісна вартість	1001	54,3	54,3	
Накопичена амортизація	1002	( 26,1 )	( 33,6 )	
Незавершені капітальні інвестиції	1005	166,3	72,7	
Основні засоби :	1010	2 895,9	2 562,5	
первісна вартість	1011	6 834,1	6 916,9	
знос	1012	( 3 938,2 )	( 4 354,4 )	
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-	
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-	
Інші необоротні активи	1090	-	-	
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1095</b>	<b>3 090,4</b>	<b>2 655,9</b>	
<b>II. Оборотні активи</b>				
Запаси :	1100	8 342,6	8 612,6	
у тому числі готова продукція	1103	8 313,7	8 577,7	
Поточні біологічні активи	1110	-	-	
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	222,7	331,9	
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	3,9	32,5	
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-	
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	65,2	69,0	
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-	
Гроші та їх еквіваленти	1165	775,1	1 290,3	
Витрати майбутніх періодів	1170	5,6	27,9	
Інші оборотні активи	1190	37,1	-	
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1195</b>	<b>9 452,2</b>	<b>10 364,2</b>	
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>	<b>1200</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	
<b>Баланс</b>	<b>1300</b>	<b>12 542,6</b>	<b>13 020,1</b>	



Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Власний капітал</b>			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	634,4	634,4
Додатковий капітал	1410	2 085,0	1 886,2
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	1 777,7	1 969,6
Неоплачений капітал	1425	( - )	( - )
Усього за розділом I	<b>1495</b>	<b>4 497,1</b>	<b>4 490,2</b>
<b>II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення</b>			
<b>III. Поточні зобов'язання</b>			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	5 235,8	6 056,5
розрахунками з бюджетом	1620	193,0	165,3
у тому числі з податку на прибуток	1621	51,4	-
розрахунками зі страхування	1625	102,7	104,5
розрахунками з оплати праці	1630	394,3	475,7
Доходи майбутніх періодів	1665	732,7	659,0
Інші поточні зобов'язання	1690	213,0	178,5
Усього за розділом III	<b>1695</b>	<b>6 871,5</b>	<b>7 639,5</b>
<b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>			
Баланс	<b>1900</b>	<b>12 542,6</b>	<b>13 020,1</b>

**2. Звіт про фінансові результати**  
за \_\_\_\_\_ Рік 2021 \_\_\_\_\_ р.

Стаття	Код рядка	Форма № 2-м Код за ДКУД 1801007	
		За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	81 749,2	77 016,1
Інші операційні доходи	2120	621,6	937,3
Інші доходи	2240	-	-
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	<b>2280</b>	<b>82 370,8</b>	<b>77 953,4</b>
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	( 68 329,6 )	( 64 403,0 )
Інші операційні витрати	2180	( 13 741,6 )	( 13 077,3 )
Інші витрати	2270	( 4,6 )	( - )
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	<b>2285</b>	<b>( 82 075,8 )</b>	<b>( 77 480,3 )</b>
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	295,0	473,1
Податок на прибуток	2300	( 53,1 )	( 85,1 )
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	<b>2350</b>	<b>241,9</b>	<b>388,0</b>



Керівник

Головний бухгалтер

(підпис)

(підпис)

ЕП Марків  
Наталія  
Василівна

Марків Наталія Василівна

(ініціали, прізвище)

ЕП Круцько Леся  
Степанівна

Круцько Леся Степанівна

(ініціали, прізвище)

<sup>1</sup> Кодифікатор адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад

Додаток 1  
до Національного положення (стандарту)  
бухгалтерського обліку 25 "Спрощена фінансова  
звітність"  
(пункт 5 розділу I)

**ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО**

**Фінансова звітність малого підприємства**

Підприємство	Тернопільське обласне виробничо-торгове Агтєчне об'єднання	Дата(рік,місяць,число)	Коди
Територія	ТЕРНОПІЛЬСЬКА	за ЄДРПОУ	2021 01 01
Організаційно-правова форма господарювання	Інші об'єднання юридичних осіб	за КОАТУУ	30249871
Вид економічної діяльності	Оптова торгівля фармацевтичними товарами	за КОПФГ	6110100000
Середня кількість працівників, осіб	88	за КВЕД	590
Одиниця виміру:	тис. грн. з одним десятковим знаком		46.46
Адреса, телефон	вулиця Бродівська, буд. 5, м. ТЕРНОПІЛЬ, ТЕРНОПІЛЬСЬКА обл., 46002		
			0352

**I. Баланс на 31 грудня 2020 р.**

Актив	Форма № 1-м Код за ДКУД 1801006		
	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Необоротні активи</b>			
Нематеріальні активи			
первісна вартість	1000	35,7	28,2
накопичена амортизація	1001	54,3	54,3
Незавершені капітальні інвестиції	1002	( 18,6 )	( 26,1 )
1005	121,7	166,3	
Основні засоби :			
первісна вартість	1010	2 023,2	2 895,9
знос	1011	5 376,7	6 834,1
1012	( 3 353,5 )	( 3 938,2 )	
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	2 180,6	3 090,4
<b>II. Оборотні активи</b>			
Запаси :			
у тому числі готова продукція	1100	6 071,1	8 342,6
1103	6 051,1	8 313,7	
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	233,4	222,7
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	28,0	3,9
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	25,8	65,2
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	1 602,9	775,1
Витрати майбутніх періодів	1170	11,5	5,6
Інші оборотні активи	1190	49,5	37,1
Усього за розділом II	1195	8 022,2	9 452,2
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>			
Баланс	1200	-	-
1300	10 202,8	12 542,6	



Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Власний капітал</b>			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	634,4	634,4
Додатковий капітал	1410	1 153,5	2 085,0
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	1 492,6	1 777,7
Неоплачений капітал	1425	( - )	( - )
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1495</b>	<b>3 280,5</b>	<b>4 497,1</b>
<b>II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення</b>			
<b>III. Поточні зобов'язання</b>			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	5 228,8	5 235,8
розрахунками з бюджетом	1620	225,8	193,0
у тому числі з податку на прибуток	1621	2,9	51,4
розрахунками зі страхування	1625	92,7	102,7
розрахунками з оплати праці	1630	365,0	394,3
Доходи майбутніх періодів	1665	-	732,7
Інші поточні зобов'язання	1690	131,5	213,0
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>	<b>6 043,8</b>	<b>6 871,5</b>
<b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>	<b>1700</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>10 202,8</b>	<b>12 542,6</b>

2. Звіт про фінансові результати  
за \_\_\_\_\_ Рік 2020 \_\_\_\_\_ р.

Стаття	Код рядка	Форма № 2-м Код за ДКУД 1801007	
		За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	77 016,1	65 787,9
Інші операційні доходи	2120	676,5	432,4
Інші доходи	2240	260,8	74,2
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	77 953,4	66 294,5
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	( 64 403,0 )	( 54 479,1 )
Інші операційні витрати	2180	( 13 077,3 )	( 11 707,3 )
Інші витрати	2270	( - )	( - )
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	( 77 480,3 )	( 66 186,4 )
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	473,1	108,1
Податок на прибуток	2300	( 85,1 )	( 19,4 )
<b>Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)</b>	<b>2350</b>	<b>388,0</b>	<b>88,7</b>



Керівник

Головний бухгалтер

(підпис)

(підпис)

EP Марків  
Наталія  
Василівна

Марків Наталія Василівна

(ініціали, прізвище)

EP Круцько Леся  
Степанівна

Круцько Леся Степанівна

(ініціали, прізвище)