

Гарматюк Олена Валентинівна,
аспірант, старший викладач кафедри
маркетингу, менеджменту та управління
бізнесом Уманського державного педаго-
гічного університету імені Павла Тичини

Olena Garmatiuk,
Postgraduate, Senior Lecturer,
Pavlo Tychyna
Uman State Pedagogical University,
<https://orcid.org/0000-0002-2589-3269>

**ОЦІНЮВАННЯ ІНДИКАТОРІВ ПРИБУТКОВОСТІ БІЗНЕСУ ЯК ПОКАЗНИКА
ЕФЕКТИВНОСТІ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ
EVALUATION OF BUSINESS PROFITABILITY INDICATORS AS AN INDICATOR OF THE
EFFICIENCY OF SALES ACTIVITIES OF PHARMACEUTICAL ENTERPRISES**

Гарматюк О. В. Оцінювання індикаторів
прибутковості бізнесу як показника
ефективності збутової діяльності
фармацевтичних підприємств. *Український
журнал прикладної економіки та техніки*.
2023. Том 8. № 1. С. 174 – 179.

Garmatiuk O. Evaluation of business
profitability indicators as an indicator of the
efficiency of sales activities of pharmaceutical
enterprises. *Ukrainian Journal of Applied
Economics and Technology*.
2023. Volume 8. № 1, pp. 174 – 179.

У статті визначено, що оцінювання прибутковості бізнесу фармацевтичних підприємств дає змогу швидко реагувати на зміни, які відбуваються в оточенні підприємства, що впливають на результативність збутової діяльності. Також відзначено, що сучасна система збуту потребує постійного вдосконалення на основі проведеного оцінювання показників прибутковості бізнесу. Розглянуто основні фактори, які впливають на прибутковість фармацевтичних підприємств та обґрунтовано доцільність визначення їх впливу на прибутковість. Визначено, що оцінювання прибутковості бізнесу потрібно проводити, використовуючи показники рівня рентабельності, які дають змогу визначити прибутковість підприємства з різних позицій і формуються відповідно до інтересів суб'єктів ринку, ринкового обміну. Оцінювання рентабельності реалізованої продукції доцільно проводити використовуючи такі показники: валова рентабельність реалізованої продукції, операційна рентабельність реалізованої продукції, чиста рентабельність реалізованої продукції. Проведене оцінювання прибутковості фармацевтичних підприємств дало можливість визначити, що для подальшої успішної збутової діяльності фармацевтичним підприємствам варто зосередити увагу на збереженні показників прибутковості, за рахунок швидкого реагування на зміни, які відбуваються навколо діяльності підприємства.

Ключові слова: збутова діяльність, прибутковість, рентабельність, реалізація продукції, фармацевтичні підприємства, оцінювання прибутковості, ефективність збутової діяльності.

The article defines that today the main tool that determines the results and effectiveness of any organization is an effective system of sales activity, which includes both the main interacting elements and the methods based on which the sales organization takes place. Estimating the business profitability of pharmaceutical enterprises makes it possible to quickly react to changes occurring in the surrounding enterprises, which affect the effectiveness of sales activities. It was also noted that the modern sales system needs constant improvement based on the assessment of business profitability indicators. The main factors that affect the profitability of pharmaceutical enterprises are considered, it is the timely determination of the influence of external and internal factors that will make it possible to predict threats and realize the opportunities of the enterprise. and the expediency of determining their impact on profitability is substantiated. It was determined that the assessment of business profitability should be carried out using indicators of the level of profitability, which make it possible to determine the profitability of the enterprise from various positions and are formed in accordance with the interests of market subjects, market exchange. It is advisable to evaluate the profitability of the products sold using the following indicators: gross profitability of the products sold, operating profitability of the products sold, and net profitability of the products sold. The conducted assessment of the profitability of pharmaceutical enterprises made it possible to determine that for further, successful sales activities, pharmaceutical enterprises should focus on maintaining profitability indicators, due to rapid response to changes occurring around the enterprise. Timely response to changes in the company's profitability will help to significantly minimize the impact of adverse factors in conditions of business instability. Reserves for increasing the profitability of pharmaceutical enterprises can be an increase in the volume of product sales, a decrease in the cost of products sold a decrease in sales and administrative costs.

Keywords: sales activity, profitability, profitability, product realization, pharmaceutical enterprises, profitability assessment, effectiveness of sales activity.

Вступ

Сьогодні економіка України перебуває в досить складних умовах, враховуючи економічні та політичні події які характеризуються нестабільним середовищем функціонування підприємств, впливаючи на показники їх ефективної діяльності. Це реальна проблема для фармацев-

тичних підприємств, які є важливим сегментом промисловості країни. Від показників їх діяльності залежить рівень національної і оборонної безпеки країни, рівень наповнення бюджету податками, ВВП, обсяги експорту, добробут населення. Саме тому виникає необхідність у дослідженні особливостей оцінювання ефективності діяльності фармацевтичних підприємств і специфіки їх збутової діяльності, що дозволить акцентувати увагу на основних проблемах, які можуть виникнути під час здійснення збутової діяльності підприємствами фармацевтичної галузі.

Дослідження наукової літератури показало, що розгляду теоретичних і практичних питань оцінювання прибутковості підприємств приділяла увагу низка вітчизняних і закордонних учених: А. В. Гречко, О. М. Мельнікова, Л. Н. Духновська. У їхніх наукових працях висвітлені питання, пов'язані з оцінюванням прибутковості підприємств і розробленням механізму підвищення ефективності показників прибутковості. Однак серед учених не сформувався підхід до визначення прибутковості підприємства як показника ефективності збутової діяльності.

Мета статті

Проведення оцінювання індикаторів прибутковості бізнесу для визначення ефективності збутової діяльності фармацевтичних підприємств.

Виклад основного матеріалу

У ринкових умовах господарювання за високого рівня конкурентної боротьби для підприємств просто отримання прибутку певної величини вже недостатньо. Важливу роль відіграють якісні характеристики розвитку підприємства та невідкладним є питання отримання прибутку необхідної якості за заданого його обсягу [1]. На сьогодні головним засобом, що визначає результати та ефективність діяльності будь-якої організації, є ефективна система збутової діяльності, що включає в себе як основні елементи, що взаємодіють між собою, так і методи, на основі яких відбувається організація збуту.

Сучасні системи управління збутовою діяльністю фармацевтичних підприємств не можуть завжди швидко реагувати на зміни, які відбуваються в зовнішньому та внутрішньому середовищі підприємств, тому виникає необхідність постійного їх вдосконалення. Саме оцінювання прибутковості підприємства дає змогу швидко реагувати на зміни, які відбуваються в оточенні підприємства, що впливають на результативність збутової діяльності. Вчасне реагування на зміни у збутовій діяльності та впровадження ефективної збутової стратегії можуть забезпечити фармацевтичним підприємствам міцні позиції на фармацевтичному ринку. Оцінювання ефективності системи збуту має включати не тільки аналіз показників ефективності системи збуту, а й дослідження факторів, які певною мірою вплинули на зменшення показників збуту.

Нині метою кожного підприємства є одержання прибутку, який є показником ефективності його діяльності та головним джерелом формування фінансових ресурсів підприємства. Тож прибуток є центральним показником в економіці кожного підприємства, це важлива фінансова група показників, що характеризує фінансовий результат діяльності підприємства, визначає ефективність виробництва та збутової діяльності. Як зазначають Л. Опстад, Й. Идсе та Р. Валента, прибуток і прибуткові операції необхідні для виживання бізнесу у довгостроковій перспективі. Основною метою бізнесу є отримання високого прибутку, який можна поділити між акціонерами та власниками [2].

Практика функціонування вітчизняних фармацевтичних підприємств свідчить, що у сучасних умовах їх діяльності виникають поточні проблеми, пов'язані з нераціональним використанням наявних фінансових ресурсів, збільшенням витрат, появою простроченої дебіторської заборгованості, зміною цін, зменшенням виручки від реалізації продукції, низьким рівнем окупності необігових активів та обіговості обігових коштів, що, своєю чергою, призводить до погіршення результативності їх діяльності. Усе це зумовлює необхідність організації системи оцінювання прибутковості для своєчасного виявлення резервів діяльності підприємств на довгострокову перспективу.

Основним показником, який характеризує економічну ефективність діяльності підприємства, є показник рентабельності, що дозволяє підприємству виявити подальший потенціал розвитку та вишукати резерви зростання [3]. Показники рентабельності характеризують ефективність роботи підприємства загалом, результативність основного виду діяльності, прибутковість різних напрямів діяльності, використання ресурсів. У фармацевтичних підприємствах основним видом діяльності є виробництво і реалізація фармацевтичної продукції.

Не можемо не погодитись з авторами І. Ю. Єпіфанова й В. С. Гуменюк, які акцентують увагу на тому, що прибуток виражає абсолютний ефект без урахування використаних ресурсів,

а рентабельність є одним з головних вартісних показників ефективності виробництва, який характеризує рівень віддачі активів і ступінь використання капіталу у процесі виробництва. Вона безпосередньо пов'язана з отриманням прибутку, показує ефективність діяльності підприємств різних форм власності та характеризує інтенсивність їхньої роботи. Це відносний показник, який має властивість порівняння [4].

На думку вчених А. В. Гречко й О. М. Мельнікова, під час аналізу та оцінювання прибутковості необхідно враховувати те, що на неї впливають як зовнішні, так і внутрішні фактори. У зв'язку з цим прибуток розглядається як керований об'єкт, який може піддаватися плануванню та прогнозуванню, обліку та аналізу, регулюванню і контролю [5]. Схожої думки дотримуються Л. Н. Духновська, В. С. Павлов і С. С. Свірідова, О. О. Пожар, які зазначають, що зовнішні фактори мають значний вплив на суму прибутку, отриманого підприємством, і не залежать від його діяльності. Так, значний вплив на ефективність господарювання мають природно-географічні умови, розвиток транспортної та ринкової інфраструктури, рівень конкуренції, інфляційні процеси [6, 7]. Погоджуємось з думкою вчених, вчасне визначення впливу зовнішніх і внутрішніх факторів дасть можливість передбачити загрози та реалізувати можливості підприємства.

Низка авторів [5, 8, 9, 10] вважає, що оцінювання прибутковості бізнесу потрібно проводити, використовуючи показники рівня рентабельності реалізації продукції, рентабельності активів, рентабельності власного капіталу. Дослідивши наукові праці вчених [5, 8, 9, 10], визначено, що показники рівня рентабельності визначають прибутковість підприємства з різних позицій і формуються належно до інтересів суб'єктів ринку та ринкового обміну. Підприємство є рентабельним, якщо доходу від реалізації продукції достатньо не тільки для погашення витрат виробництва та кредиторської заборгованості, але й для формування прибутку підприємства. На нашу думку, саме показники рентабельності характеризують ефективність збутової діяльності фармацевтичних підприємств.

Рівень рентабельності реалізованої продукції дає розуміння, наскільки прибуткова продукція, яка реалізується, та наскільки ефективно здійснюються поточні витрати підприємства. Оцінювання рентабельності реалізованої продукції варто проводити використовуючи такі показники: валова рентабельність реалізованої продукції, операційна рентабельність реалізованої продукції, чиста рентабельність реалізованої продукції.

Показники рентабельності продажів показують наскільки прибуткова діяльність підприємств від реалізації продукції. Аналіз динаміки зміни показників рентабельності продажів ПрАТ «Технолог», ПАТ «Монфарм», ПАТ «Лекхім-Харків», АТ «Галичфарм» та АТ «Київський вітамінний завод» представлені на рис. 1, рис. 2 і рис. 3.

Аналізуючи рис. 1, бачимо, що рівень валової рентабельності реалізованої продукції протягом аналізованого періоду у всіх досліджуваних фармацевтичних підприємств на доволі високому рівні.

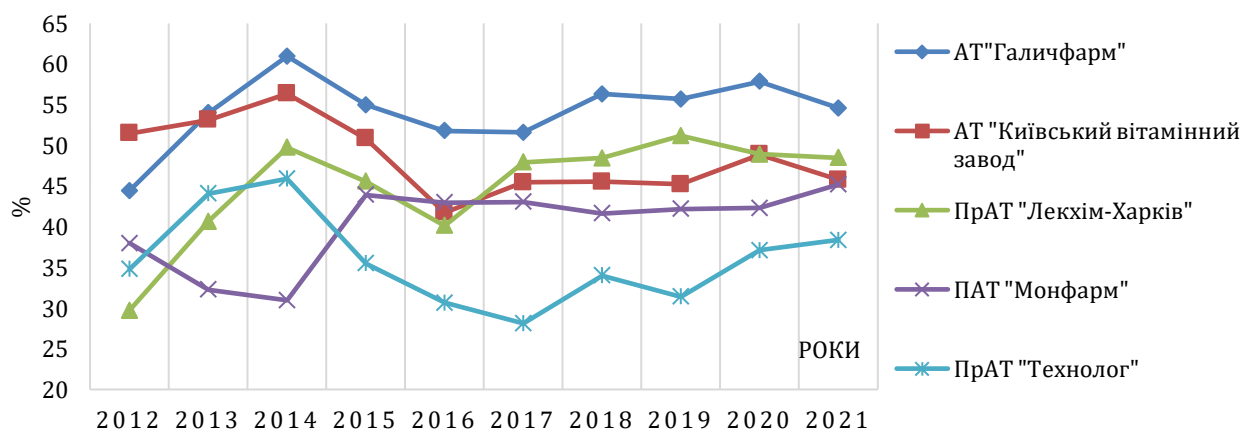


Рис. 1. Оцінювання валової рентабельності реалізованої продукції фармацевтичних підприємств, 2012-2021 рр.

Джерело: розраховано автором за даними фінансової звітності фармацевтичних підприємств [11].

Зростання показника спостерігається у ПрАТ «Технолог», ПрАТ «Лекхім-Харків», ПАТ «Монфарм» та АТ «Галичфарм», що є позитивною тенденцією. Негативна динаміка до зменшення валової рентабельності спостерігається в АТ «Київський вітамінний завод».

Дані рис. 2 показують, що у всіх досліджуваних фармацевтичних підприємствах, окрім ПрАТ «Лекхім-Харків», спостерігається зменшення операційної рентабельності реалізованої продукції протягом 2012-2021 рр. Така тенденція може бути результатом збільшення витрат на виробництво фармацевтичної продукції у цих підприємств, що є результатом неефективного управління витратами, що в підсумку може негативно вплинути на збутову діяльність підприємств.

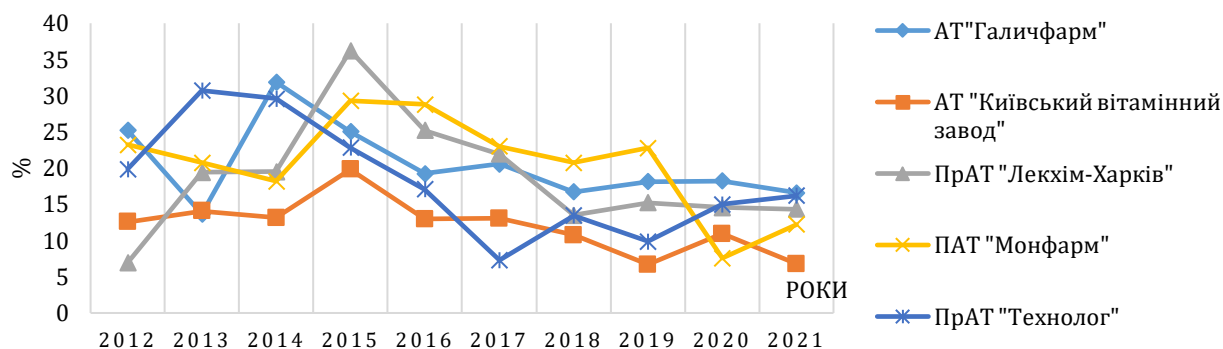


Рис. 2. Оцінювання операційної рентабельності реалізованої продукції фармацевтичних підприємств, 2012-2021 рр.

Джерело: розраховано автором за даними фінансової звітності фармацевтичних підприємств [11].

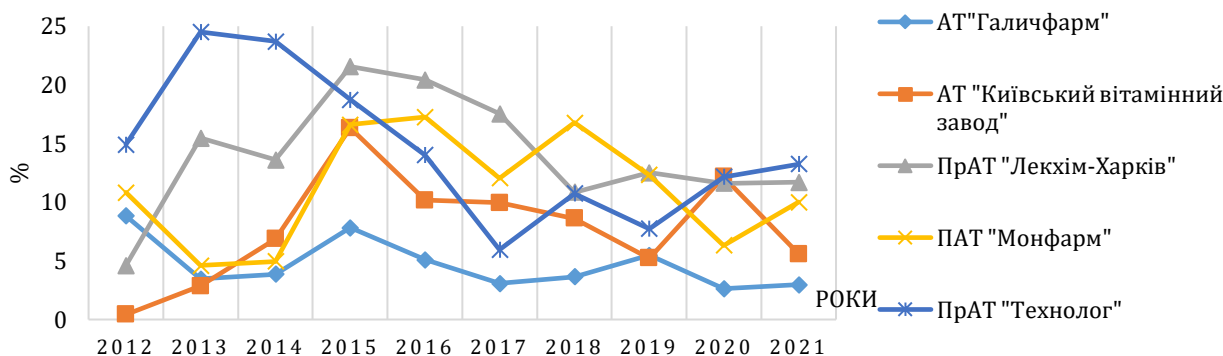


Рис. 3. Оцінювання чистої рентабельності реалізованої продукції фармацевтичних підприємств, 2012-2021 рр.

Джерело: розраховано автором за даними фінансової звітності фармацевтичних підприємств [11].

З даних рис. 3 видно, що оцінювання чистої рентабельності реалізованої продукції протягом аналізованого періоду має такі тенденції: зростання показника чистої рентабельності реалізованої продукції прослідковується у ПрАТ «Лекхім-Харків» та АТ «Київський вітамінний завод», але така динаміка є усталеною, з року в рік показник коливається; зменшення показника фіксується у ПрАТ «Технолог», АТ «Галичфарм» та ПАТ «Монфарм». Загалом варто зазначити, що у всіх досліджуваних підприємствах чистий прибуток у доході від реалізації продукції не має постійної тенденції до зростання чи спадання, коливання показника є свідченням нестабільності управління діяльністю підприємств.

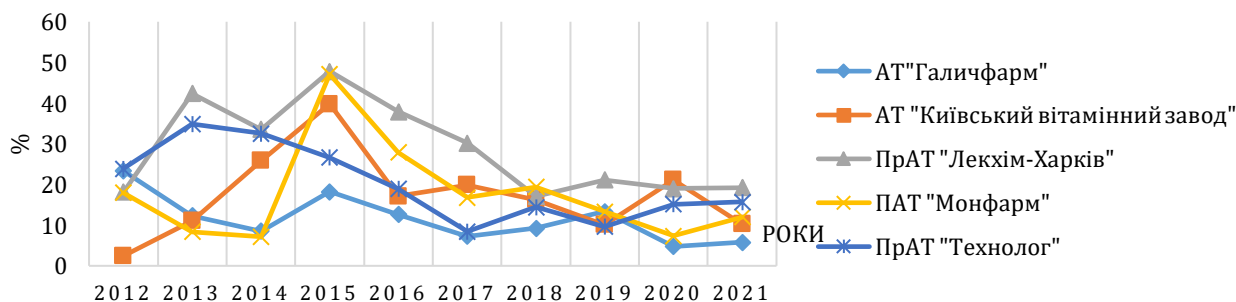


Рис. 4. Оцінювання рентабельності власного капіталу фармацевтичних підприємств, 2012-2021 рр.

Джерело: розраховано автором за даними фінансової звітності фармацевтичних підприємств [11].

Проведене оцінювання рентабельності власного капіталу дало змогу визначити, що у всіх підприємствах спостерігається схожа тенденція до зменшення показника після 2015 р., причиною є економічна криза 2014 р., яка була спричинена агресією росії, що призвело до зростання курсової різниці (рис. 4). Оскільки фармацевтичні підприємства є чутливі до валютних коливань, тенденція до зменшення рентабельності є очевидною.

Аналізуючи дані рис. 5, визначено, що протягом 2012-2021 рр. зростання рентабельності активів спостерігається у ПрАТ «Лекхім-Харків», ПАТ «Монфарм» та АТ «Київський вітамінний завод», що свідчить про ефективне використання активів цих підприємств. У ПрАТ «Технолог», хоч рентабельність активів на доволі високому рівні, але все ж таки в динаміці прослідковується зменшення показника. АТ «Галичфарм» має найменше значення рентабельності активів та й у динаміці фіксується зменшення показника, що характеризує ступінь неефективності використання майна підприємства, можливо, через зменшення попиту на продукцію в результаті здійснення неефективної збутової діяльності.

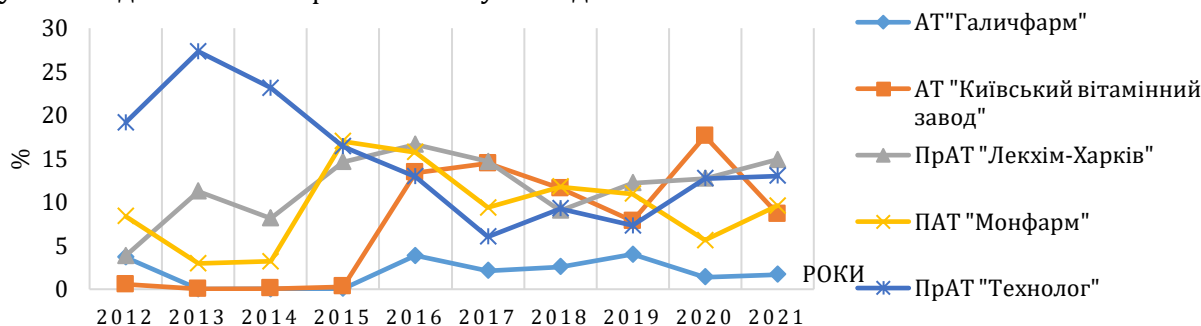


Рис. 5. Оцінювання рентабельності власного капіталу фармацевтичних підприємств, 2012-2021 рр.

Джерело: розраховано автором за даними фінансової звітності фармацевтичних підприємств [11].

У підсумку варто зазначити, що всі досліджувані фармацевтичні підприємства є прибуткові. Тому для здійснення подальшої успішної збутової діяльності фармацевтичним підприємствам варто зосередити увагу на збереженні показників прибутковості, шляхом швидкого реагування на зміни, які відбуваються навколо діяльності підприємства. Вчасне реагування на зміни прибутковості підприємства допоможе значною мірою мінімізувати вплив несприятливих факторів в умовах нестабільності ведення бізнесу.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Таким чином, задля стратегічного розвитку фармацевтичних підприємств і підвищення результативності збутової діяльності виникає потреба в ефективному управлінні, яке буде спрямоване на вдосконалення системи формування та використання прибутку. Резервами збільшення прибутковості фармацевтичних підприємств можуть бути: збільшення обсягу реалізації продукції, зниження собівартості реалізованої продукції, зменшення збутових та адміністративних витрат.

Список літератури

1. Блонська В. І., Дмитрах О. Р. Показники і критерії оцінки якості прибутку підприємства. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2010. Вип. 20.15. С. 120-125.
2. Leiv Opstad, Johannes Idsø and Robin Valenta. The Dynamics of the Profitability and Growth of Restaurants; The Case of Norway. *Economies*. 2022. № 10(2). DOI: <https://doi.org/10.3390/economies10020053>.
3. Пандас А. В., Федерка Т. М. Особливості визначення рентабельності будівельних підприємств. *Економіка та суспільство*. 2020. № 22. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2020-22-76>
4. Єпіфанова І.Ю., Гуменюк В.С. Методика оцінювання прибутковості підприємства. *Економіка і суспільство*. 2017. № 12. С. 251-254.
5. Гречко А. В., Мельнікова О. М. Дослідження факторів впливу на прибутковість підприємства та пошук резервів збільшення прибутку. *Ефективна економіка*. 2017. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5862> (дата звернення 15.12.2022 р.).
6. Духновська Л. Н., Павлов В. С. Прибутковість підприємства: сутність та ефективність управління. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2018. № 17(1). С. 100-103.
7. Свірідова С.С., Пожар О.О. Оцінка факторів впливу на рентабельність підприємства. *Молодий вчений*. 2014. №11 (4). С. 93-96.
8. Кононова К. Ю., Калашніков С. К. Використання методів оцінки бізнесу на прикладі ПАТ «Центрэнерго». *Social economics*. 2020. С. 159-168. DOI: <https://orcid.org/10.26565/2524-2547-2020-60-1>.

9. Журавльова Т. О. Оцінка прибутковості вітчизняних підприємств. *Інвестиції: практика та досвід*. 2019. № 9. С. 24–28. DOI: 10.32702/2306-6814.2019.9.24.
10. Євенко Т.І. Оцінка прибутковості та джерел формування прибутку підприємства на прикладі ТОВ «Козацьке» Бобровицького району Чернігівської області. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. №17. С. 639-642.
11. Офіційний сайт агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України. URL: <https://smida.gov.ua/db/prof/feed>.

References

1. Blonska V. I., Dmytrakh O. R. (2010). «Indicators and criteria for assessing the quality of the company's profit». *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*. 20.15. pp.120-125.
2. Leiv Opstad, Johannes Idsø and Robin Valenta (2022). The Dynamics of the Profitability and Growth of Restaurants; The Case of Norway. *Economies*. № 10(2). DOI: <https://doi.org/10.3390/economies10020053>
3. Pandas A. V., Federka T. M. (2020). «Features of determining the profitability of construction companies». *Ekonomika ta suspilstvo*. № 22. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2020-22-76>
4. Yepifanova I.Iu, Humeniuk V.S. (2017). «Methodology for assessing the profitability of the enterprise». *Ekonomika i suspilstvo*. № 12. pp. 251-254.
5. Hrechko A. V., Melnikova O. M. (2017). «Research of factors influencing the profitability of the enterprise and search of reserves for increasing income». *Efekty`vna ekonomika*. [Effective economy]. (electronic journal). № 11. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5862>
6. Dukhnovska L. N., Pavlov V. S. (2018). «Profitability of an enterprise: the essence and efficiency of management». *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu*. № 17(1). pp. 100-103.
7. Sviridova S.S., Pozhar O.O. (2014). «An estimation of factors of influence is on profitability of enterprise». *Molodyi vchenyi*. №11 (4). pp. 93-96.
8. Kononova K. Yu., Kalashnikov S. K. (2020). «The use of valuation methods on the example of PJSC «Centrenergo»». *Social economics*. pp. 159-168. DOI: <https://orcid.org/10.26565/2524-2547-2020-60-1>.
9. Zhuravlova T. O. (2019). «Evaluation of accommodation of domestic enterprises». *Investytsii: praktyka ta dosvid*. № 9. pp. 24–28. DOI: <https://orcid.org/10.32702/2306-6814.2019.9.24>.
10. Yevenko T.I. (2017). «Assessment of profitability and sources of income on the example of «Kozatske» Bobrovitsa district, Chernihiv region». *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky*. №17. pp. 639-642.
11. Ofitsiynyi sait ahentstva z rozvytku infrastruktury fondovoho rynku Ukrainy [The official website of the Agency for the Development of the Infrastructure of the Stock Market of Ukraine]. Available at: <https://smida.gov.ua/db/prof/feed>.

Стаття надійшла до редакції 08.01.2023 р.