

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА»**

ФАКУЛЬТЕТ БІЗНЕСУ ТА СФЕРИ ОБСЛУГОВУВАННЯ

**КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТУ, БІЗНЕСУ ТА МАРКЕТИНГОВИХ
ТЕХНОЛОГІЙ**



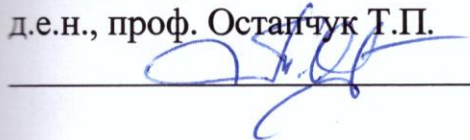
МАТЕРДЕЙ Олена Ярославівна
(здобувач вищої освіти групи ЗМО-24-1М)

МАГІСТЕРСЬКА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

**УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ ФІНАНСОВИХ
РЕЗУЛЬТАТІВ ТОВ «ЮРІЯ-ФАРМ»**

(представлена на здобуття ступеня вищої освіти «магістр»
галузі знань 07 «Управління та адміністрування»
спеціальності 073 «Менеджмент»)

Допущено до захисту
зав. кафедри менеджменту,
бізнесу та маркетингових
технологій,
д.е.н., проф. Остапчук Т.П.

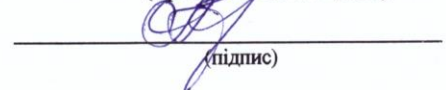


Керівник роботи:
д.е.н., проф. Цаль-Цалко Ю.С.
(наукове звання, прізвище та ініціали)



(підпис)

Рецензент
к.е.н., доц. Сотник А. А.
(прізвище та ініціали)



(підпис)

Житомир, 2025

Анотація

Матердей О. Я. Удосконалення управління формуванням фінансових результатів ТОВ «ЮРІЯ-ФАРМ». Рукопис.

Магістерська кваліфікаційна робота представлена на здобуття ступеня вищої освіти «магістр», галузі знань 07 «Управління та адміністрування» спеціальності 073 «Менеджмент». Державний університет «Житомирська політехніка», Житомир, 2025.

У магістерській кваліфікаційній роботі розглянуто особливості управління формуванням фінансових результатів та визначено напрями удосконалення відповідного процесу на підприємстві.

Ключові слова: фінансові результати, прибуток, витрати, рентабельність, фінансовий аналіз, управління фінансовими результатами, оптимізація витрат.

Annotation

Materday O. Ya. Improving the management of financial results at YURIA-FARM LLC. Manuscript.

Master's thesis submitted for the degree of Master of Science, field of knowledge 07 “Management and Administration,” specialty 073 “Management”. – Zhytomyr Polytechnic State University, Zhytomyr, 2025.

The master's thesis examines the peculiarities of managing the formation of financial results and identifies areas for improvement of the relevant process at the enterprise.

Keywords: financial results, profit, expenses, profitability, financial analysis, financial results management, cost optimization.

ЗМІСТ

Вступ	4
Розділ 1. Теоретичні основи управління формуванням фінансових результатів підприємства.....	10
1.1. Економічна сутність та складові фінансових результатів підприємства.....	10
1.2. Теоретико-методичні підходи до управління формуванням фінансових результатів.....	22
1.3. Методи оцінювання ефективності управління фінансовими результатами підприємства.....	29
1.4. Нормативно-правове та інформаційне забезпечення управління фінансовими результатами	34
Висновки до розділу 1.....	40
Розділ 2. Аналітична оцінка системи управління формуванням фінансових результатів ТОВ «Юрія-Фарм».....	42
2.1. Організаційно-економічна характеристика діяльності ТОВ «Юрія-Фарм».....	42
2.2. Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства.....	51
2.3. Оцінка ефективності управління формуванням фінансових результатів підприємства.....	61
Висновки до розділу 2	70
Розділ 3. Напрями удосконалення управління формуванням фінансових результатів ТОВ «Юрія-Фарм».....	72
3.1. Удосконалення системи управління доходами та витратами в аспекті формування фінансових результатів підприємства.....	72
3.2. Резерви формування фінансових результатів, підвищення рентабельності та фінансової стійкості підприємства.....	76

3.3. Оцінка ефективності запропонованих заходів з удосконалення управління фінансовими результатами.....	81
Висновки до розділу 3	85
Висновки	87
Список використаних джерел	91
Додатки.....	101

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. У сучасних умовах ринкової економіки фінансові результати підприємства виступають ключовим показником його ефективності та стабільності. Вони відображають здатність підприємства генерувати прибуток, забезпечувати фінансову стійкість і конкурентоспроможність, а також формують основу для прийняття управлінських рішень щодо розвитку діяльності. Ефективне управління фінансовими результатами дозволяє підприємству не лише оптимізувати використання наявних ресурсів, а й створювати умови для стабільного розвитку, підвищення інвестиційної привабливості та формування довгострокової стратегії росту.

Управління фінансовими результатами є невід’ємною складовою стратегічного управління підприємством, оскільки від ефективності формування та використання прибутку залежать такі важливі аспекти, як платоспроможність, рівень фінансової безпеки та здатність підприємства реагувати на зовнішні економічні виклики. Особливе значення управління фінансовими результатами набуває у періоди економічної нестабільності, коливання ринкових умов, підвищення конкуренції та вимог до фінансової прозорості, коли правильне планування, контроль і оцінка фінансових результатів стають критично важливими для забезпечення сталого розвитку підприємства.

Сучасні економічні реалії, включаючи підвищену волатильність попиту та пропозиції, нестабільність валютних курсів, зростання рівня конкуренції та

необхідність дотримання міжнародних стандартів фінансової звітності, вимагають удосконалення методів управління формуванням фінансових результатів. Це передбачає застосування сучасних аналітичних, інформаційних та стратегічних інструментів, які дозволяють підприємствам більш ефективно прогнозувати, планувати та контролювати прибуток, мінімізувати фінансові ризики та підвищувати ефективність управлінських рішень.

Питання управління фінансовими результатами підприємства досить широко висвітлюються в науковій літературі. Науковці звертають увагу на різні аспекти цього процесу: методологічні підходи до формування фінансових результатів, фактори, що впливають на їх величину, а також ефективні механізми контролю та аналізу. Серед зарубіжних дослідників особливий внесок у розвиток теорії управління фінансовими результатами зробили В.І. Бірман, І.О. Бланк, І.Є. Давидович, Я.В. Догадайло, В.Е. Керимов та інші. Значний внесок у вітчизняну науку внесли такі вчені, як Я.В. Бережний, І.Ю. Бланк, А.А. Мазаракі, Є.В. Мних, М.В. Патарідзе-Вишинська, Г.В. Савицька, Р.В. Скалюк, В.М. Шелудько та інші. Їхні дослідження дозволяють сформувати сучасний підхід до аналізу, планування та управління фінансовими результатами підприємств, враховуючи специфіку різних галузей та масштаби господарської діяльності.

Таким чином, удосконалення управління формуванням фінансових результатів підприємств є актуальною науковою і практичною проблемою, вирішення якої сприятиме підвищенню ефективності діяльності підприємств, стабільності їх фінансового стану та конкурентоспроможності на ринку.

Зазначене обумовило вибір теми, постановку мети та завдань магістерської кваліфікаційної роботи. Обрана тема повністю відповідає проблемам напряму підготовки за спеціальністю 073 «Менеджмент».

Метою магістерської кваліфікаційної роботи є дослідження теоретичних та практичних аспектів формування фінансових результатів ТОВ «Юрія-Фарм» і розробка пропозицій щодо удосконалення управлінських механізмів, що забезпечують підвищення ефективності використання прибутку,

фінансової стабільності та конкурентоспроможності підприємства.

Поставлена мета зумовила необхідність вирішення таких завдань:

- розглянути теоретичні основи управління фінансовими результатами підприємств, визначити їх економічну сутність та роль у фінансовому забезпеченні діяльності;
- проаналізувати чинники, що впливають на формування фінансових результатів, та їх взаємозв'язок з ефективністю діяльності підприємства;
- дослідити методи аналізу фінансових результатів, оцінки прибутковості та фінансової стійкості підприємства;
- провести аналіз управлінських процесів формування фінансових результатів на прикладі конкретного підприємства;
- виявити проблеми та недоліки у системі управління фінансовими результатами та запропонувати шляхи їх удосконалення;
- розробити рекомендації щодо оптимізації управлінських рішень з метою підвищення фінансової ефективності підприємства.

Об'єктом дослідження є процес управління фінансовими результатами підприємств у сучасних умовах ринкової економіки. **Предметом дослідження** є методи, механізми та інструменти управління формуванням фінансових результатів підприємств, що впливають на їх прибутковість, фінансову стабільність та конкурентоспроможність.

Методи дослідження. У процесі виконання магістерської кваліфікаційної роботи використано комплекс наукових, аналітичних та емпіричних методів дослідження, що дозволяють всебічно оцінити особливості управління фінансовими результатами підприємств. Зокрема, застосовувалися такі методи: аналіз та синтез – для узагальнення наукових підходів до формування фінансових результатів та управління ними; індукція та дедукція – для формування узагальнених висновків на основі дослідження конкретних прикладів; абстрагування – для виділення ключових факторів, що впливають на фінансові результати підприємства; метод порівняння – для зіставлення різних методів управління та оцінки їх ефективності; спостереження та вивчення

документів – для аналізу фінансової звітності та внутрішніх управлінських документів підприємства; анкетування та опитування – за потреби для оцінки практичних аспектів управління фінансовими результатами на підприємстві; практичний аналіз – виявлення проблемних зон та ефективних управлінських рішень на основі конкретних даних підприємства; фінансовий та факторний аналіз – для оцінки динаміки фінансових результатів та впливу окремих факторів на прибуток підприємства; коефіцієнтний аналіз – для оцінки прибутковості, рентабельності та фінансової стійкості підприємства; порівняльний аналіз – для оцінки ефективності управління фінансовими результатами у різні періоди та між підприємствами.

Застосування зазначених методів дозволяє об'єктивно оцінити стан управління фінансовими результатами підприємства, визначити основні проблеми та розробити практичні рекомендації щодо їх удосконалення.

Інформаційну базу дослідження становили наукові та навчальні праці вітчизняних і зарубіжних фахівців, методичні матеріали, чинні нормативно-правові акти України, офіційна статистична інформація, а також фінансова, управлінська та оперативна звітність ТОВ «Юрія-Фарм»

Наукова новизна роботи полягає в подальшому розвитку теоретико-методичних засад управління формуванням фінансових результатів підприємства. Зокрема, отримані результати відображаються у такому:

– удосконалено підхід до трактування сутності фінансового результату, згідно з яким фінансовий результат доцільно визначати як фінансовий підсумок діяльності суб'єкта господарювання за певний період, що формується шляхом співставлення доходів і витрат та може набувати трьох форм прояву: прибутку, збитку або нульового результату. З метою усунення неоднозначності трактувань і забезпечення єдності підходів у практиці обліку та оподаткування обґрунтовано необхідність доповнення нормативно-правової бази такими дефініціями, як «фінансовий результат» та «нульовий результат». Це дозволить підвищити точність регулювання і забезпечити узгодженість застосування термінів у фінансовому та податковому законодавстві;

– удосконалено методичні підходи до факторного аналізу фінансових результатів підприємства ТОВ «Юрія-Фарм» шляхом адаптації та розширення класичної моделі Дюпон для фармацевтичного сектору. Запропонований підхід передбачає деталізацію впливу ключових фінансових показників (чистого доходу, маржинального прибутку та оборотності активів) на формування рентабельності активів (ROA), що дозволяє більш глибоко та точно ідентифікувати чинники зростання або зниження ефективності використання ресурсів підприємства;

– удосконалено систему рекомендацій щодо підвищення ефективності управління фінансовими результатами ТОВ «Юрія-Фарм», яка базується на поєднанні модернізації виробничого та нематеріального майна, оптимізації політики амортизації, покращення оборотності оборотних активів, а також впровадженні інноваційних цифрових та управлінських інструментів, що забезпечують зростання прибутковості та фінансової стійкості підприємства.

Практичне значення одержаних результатів полягає в обґрунтуванні резервів підвищення рентабельності та ефективності управління фінансовими результатами ТОВ «Юрія-Фарм». Запропоновані заходи дозволяють оптимізувати структуру доходів і витрат, підвищити продуктивність використання активів та ресурсів підприємства, а також зміцнити фінансову стійкість. Визначено очікуваний економічний ефект від реалізації заходів, що полягає у зростанні чистого доходу, підвищенні операційного та чистого прибутку, зменшенні собівартості продукції та покращенні оборотності активів.

За результатами дослідження опубліковано:

1. Матердей О. Я. Особливості HR-менеджменту у сучасних умовах. *Тези Всеукраїнської науково-практичної онлайн-конференції аспірантів, молодих учених та студентів, присвяченої Дню науки* (м. Житомир, 12–17 травня 2025 року). Житомир : Житомирська політехніка, 2025. 814 с.

2. Матердей О. Я., Цегельник Н. І. Інтеграція механізмів управління фінансовими результатами у систему економічної безпеки підприємства.

Здобутки економіки: перспективи та інновації, 2025. № 23. DOI: <https://doi.org/10.5281/zenodo.17589967>

Апробація результатів дослідження. Результати дослідження були апробовані під час участі у Всеукраїнській науково-практичній онлайн-конференції аспірантів, молодих учених та студентів, присвяченій Дню науки (м. Житомир, 12–17 травня 2025 року), а також опубліковані у фаховому журналі категорії Б «Здобутки економіки: перспективи та інновації».

Структура та обсяг магістерської кваліфікаційної роботи. Магістерська кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних літературних джерел, додатків. Зміст роботи викладено на 101 сторінці друкованого тексту. Робота містить 21 таблиць та 13 рисунків. Список використаних джерел налічує 91 найменування. Робота містить 3 додатки.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Економічна сутність та складові фінансових результатів підприємства

Кожен суб'єкт господарювання прагне досягти самоокупності та самофінансування, що забезпечується отриманням позитивного фінансового результату діяльності. Величина цього результату визначає потенціал підприємства, його інвестиційну привабливість, фінансову стійкість, платоспроможність, можливості розвитку бізнесу та реалізацію соціальної, екологічної, економічної відповідальності [48].

З одного боку, позитивний фінансовий результат цікавий безпосередньо підприємству, з іншого – державі, яка формує свій бюджет через систему оподаткування, зокрема податок на прибуток. Точне визначення поняття «фінансовий результат» безпосередньо впливає на його обчислення та подальші управлінські рішення суб'єкта господарювання [7].

Фінансовий результат є ключовим показником діяльності підприємства та водночас орієнтиром для визначення напрямів його розвитку [72]. У сучасних умовах господарювання зростає роль підприємств у прийнятті самостійних управлінських рішень щодо забезпечення ефективності своєї діяльності. Досягнуті фінансові результати відображають ефективність фінансової, інвестиційної та виробничої діяльності та інтегрують усі аспекти економічної роботи підприємства, дозволяючи встановлювати зв'язок між різними економічними показниками [82, с. 164].

Формування фінансового результату відбувається через порівняння доходів і витрат, дані про які надає бухгалтерський облік, що й закладає основу визначення сутності цього поняття. Як універсальна економічна категорія, фінансовий результат дозволяє враховувати два ключові аспекти

підприємницької діяльності – максимізацію доходів та мінімізацію витрат. Збір інформації про доходи та витрати ведеться безперервно через внутрішню систему обліку та контролю [10].

Більшість науковців дотримується саме такого розуміння фінансового результату, хоча в трактуванні цього поняття можуть спостерігатися відмінності, пов'язані з акцентами у сфері економіки, фінансів, бухгалтерського обліку та юридичних наук [82, с. 164].

Так, В. П. Пантелєєв під фінансовим результатом розуміє прибуток (збиток) від конкретного виду діяльності (виробничої, надання послуг або торгової), який визначається як алгебраїчна сума валового прибутку (збитку), інших операційних доходів, адміністративних витрат та витрат на збут відповідного виду діяльності та інших операційних витрат [54, с. 184].

Іщенко Н.А. притримується думки, що фінансовий результат – це прибуток або збиток суб'єкта господарювання, що визначається як різниця між сукупними доходами та витратами підприємства і, за позитивного його результату, представляє додаткову вартість, виступає одним із джерел фінансування подальшого розвитку та поточної діяльності підприємства, основним критерієм оцінки ефективності його діяльності» [22, с. 390].

На думку Мочерного С.В. фінансовий результат – це прибутки або збитки, отримані від підприємницької діяльності юридичними чи фізичними особами за певний період (місяць, квартал, півріччя, рік) [31, с. 497].

Лесюк А.С. вважає, що під фінансовими результатами слід розуміти збільшення прибутку (збитку) та підвищення рівня рентабельності (збитковості) підприємства від фінансово-господарської діяльності за звітний період» [30, с. 72].

Патарідзе-Вишинська М. В. [56] зауважує, що розглядаючи сутність фінансового результату в даний час, потрібно у першу чергу відзначити такі його характеристики:

1. Фінансовий результат (прибуток), являє собою форму доходу суб'єкта господарської діяльності, що здійснює певний вид діяльності. Ця зовнішня

найпростіша форма вираження прибутку є разом з тим недостатньою для його повної характеристики, тому що у деяких випадках активна діяльність у якій-небудь сфері може і не бути пов'язаною із одержанням прибутку (наприклад, політична, благодійна діяльність).

2. Фінансовий результат (прибуток), є формою доходу суб'єкта господарської діяльності, що вклав свій капітал з метою досягнення певного комерційного успіху. Категорія прибутку нерозривно пов'язана з категорією капіталу – особливим фактором виробництва – і в усередненому вигляді характеризує ціну функціонуючого капіталу.

3. Фінансовий результат (прибуток), не є гарантованим доходом суб'єкта господарювання, що вклав свій капітал у той чи інший вид бізнесу. Він є результатом тільки успішного здійснення цього бізнесу. Прибуток є певною мірою і платою за ризик здійснення підприємницької діяльності.

4. Фінансовий результат (прибуток) характеризує не весь дохід, отриманий в процесі господарської діяльності, а тільки ту частину доходу, що «звільнені» від понесених витрат на здійснення цієї діяльності. Тобто, у кількісному вираженні прибуток є залишковим показником, що представляє собою різницю між сукупним доходом і сукупними витратами в процесі здійснення підприємницької діяльності.

5. Фінансовий результат (прибуток) є вартісним показником, вираженим у грошовій формі. Така форма оцінки прибутку пов'язана з практикою узагальненого вартісного обліку всіх пов'язаних з ним основних показників – вкладеного капіталу, отриманого доходу, понесених витрат тощо, а також з діючим порядком його податкового регулювання [56, с. 25].

На думку Шипіної С. Б. фінансовий результат як об'єкт бухгалтерського обліку – це результат господарської діяльності, що є різницею від порівняння доходів і витрат підприємства за вирахуванням сум податків, що визначається за визначений період і в цілому або за видами діяльності та узагальнюється у вигляді прибутку (збитку) [88, с. 231].

Думка Н. Ю. Мардус та С. В. Брік [33, с. 150] зводиться до визначення

фінансових результатів в обліку й аудиті як співставлення доходів та витрат підприємства, інформацію про які відображено звіті, визначається як прибуток або збиток підприємства.

Масюк Ю.В., Боюн В.Ю. поєднує фінансовий результат від операційної діяльності з ефективністю інших видів діяльності. При цьому зазначає, що фінансовий результат від операційної діяльності це результат операційної діяльності суб'єктів господарювання, що визначається як різниця між доходами та витратами від операційної діяльності, виражена в абсолютних показниках прибутку (збитку). Відображає ефективність господарювання підприємства за всіма напрямками його діяльності: виробничою, збутовою, постачальницькою, фінансовою, інвестиційною» [34, с. 95].

Загородній А. Г. [19, с. 520] пропонує комплексний підхід до трактування фінансового результату, виділяючи два його ключових аспекти.

По-перше, фінансовий результат постає як різниця між доходами й витратами підприємства або його окремого структурного підрозділу за певний період. Такий підхід акцентує увагу на операційному вимірі діяльності, тобто на тому, наскільки ефективно підприємство генерує доходи та контролює свої витрати. У цьому контексті фінансовий результат є класичним індикатором ефективності господарювання, що дозволяє визначити прибутковість окремих напрямів діяльності, оцінити рентабельність та виявити резерви підвищення результативності.

По-друге, автор розглядає фінансовий результат як зміну величини власного капіталу підприємства внаслідок його діяльності у звітному періоді. Така інтерпретація є більш стратегічною, оскільки орієнтується на вплив результатів діяльності на економічний потенціал підприємства в довгостроковій перспективі. У цьому випадку фінансовий результат відображає не лише поточний прибуток чи збиток, а й загальний фінансовий стан підприємства, його можливість забезпечувати зростання капіталу, інвестувати в розвиток і зміцнювати конкурентоспроможність.

Зазначене поєднання підходів, на нашу думку, є цілком обґрунтованим і

вдалим, оскільки дозволяє трактувати фінансовий результат із двох позицій – оперативної та стратегічної. У першому випадку він демонструє ефективність здійснення господарських операцій, а в другому – формує базу для зміни власного капіталу, що є ключовим показником фінансової стійкості підприємства.

Інтеграція цих підходів дає підстави стверджувати, що фінансовий результат – це не лише підсумок протиставлення доходів і витрат, а й джерело трансформації власного капіталу суб'єкта господарювання. При цьому саме ті підприємства, які спрямовують отриманий прибуток на інновації, модернізацію та розширення діяльності, забезпечують своє довгострокове зростання. Навпаки, орієнтація на споживання прибутку може сповільнювати розвиток і послаблювати конкурентні позиції. Це й підкреслює важливість раціонального управління фінансовими результатами (рис. 1.1).



Рис. 1.1. Система цілей підприємства «прибуток – зростання капіталу – розвиток суб'єкта господарювання»

Джерело: узагальнено автором на основі [72, с. 139].

Мета «зростання» передбачає кількісне збільшення величини основних економічних показників (наприклад, обсягу виробництва та реалізації), які уже попередньо передбачені планом господарської діяльності підприємства. Мета «розвиток» забезпечує якісний прогрес (розвиток) господарської діяльності підприємства на базі досягнутих кількісних показників за метою «зростання». В основу такого підходу покладену імпульс та масштабний ефект результативності інноваційного розвитку, який здатний забезпечити

удосконалення існуючих та впровадження принципово нових виробів, послуг, техніки, технології, нестандартних управлінських підходів та рішень в усіх сферах (виробництво, управління, маркетинг) господарської діяльності суб'єкта господарювання [75, с. 139].

В умовах сьогодення різні країни світу розглядають два загальноприйнятих підходи щодо формування фінансових результатів суб'єкта господарювання модифікуючи їх під свої потреби та розуміння [14]:

1) метод порівняння доходів і витрат (метод «витрати – випуск»), що передбачає визначення прибутку (збитку) згідно з принципом нарахування та відповідності доходів і витрат. Фактично обраховується різниця між доходами і витратами звітного періоду, тобто порівнюються доходи з витратами, які були понесені для отримання цих доходів. Визначення фінансового результату за методом «витрати – випуск» передбачає існування двох способів: - перший спосіб називають «лінійним», тобто він передбачає порівняння випуску з минулими витратами з відображенням знову створеної вартості загальною сумою з наступною деталізацією; - другий спосіб використовується у бухгалтерському обліку з відображенням по дебету споживання підприємством минулої праці і сторонніх витрат та знову створеної вартості за її елементами;

2) метод порівняння капіталу (або метод зміни чистих активів), що базується на визначенні приросту власного капіталу суб'єкта господарювання у звітному періоді, шляхом обрахунку різниці між сумою власного капіталу на кінець і на початок звітного періоду. Якщо власний капітал на кінець звітного періоду збільшується, то підприємство отримує прибуток, а якщо навпаки – збиток [82, с. 165].

Рзаєва Т.Г. та Сереветник О.В. визначають фінансовий результат, як підсумкова категорія результативності господарської діяльності, котра відображає величину економічних вигод отриманих (втрачених) підприємством, визначених як різниця між сумами доходів та відповідних їм витрат, що виражена у абсолютних показниках прибутку (збитку), які характеризують потенціал прибутковості, економічного зростання та розвитку

підприємства» [69, с. 122].

Досить часто окремі автори ототожнюють поняття «фінансовий результат» та «прибуток», або ж взагалі поняття «прибуток» вважають ширшим ніж «фінансовий результат». Так, наприклад, Н. О. Власова та І. Ю. Мелушова у своїх працях обґрунтовують ширше поняття прибутку тим що:

- «фінансові результати асоціюються з показниками прибутку»;
- категорія прибутку «кількісно визначається неоднозначно», що не дозволяє ототожнити прибуток та фінансові результати підприємства;
- фінансові результати є «не ідентичними» показнику чистого прибутку;
- визначені на основі бухгалтерських даних фінансові результати не можуть надати «адекватну поточному положенню інформацію»;
- прибуток може бути об'єктом тактичного та стратегічного управління, тоді як «фінансові результати є інструментом тактичного та оперативного управління й контролю» [6, с. 6-25].

Погоджуємося з думкою Коваль Л. В., Резніченко Р. В. [25], що категорія «прибуток» є значно вужчою ніж «фінансовий результат», так як є проявом останнього в результаті порівняння доходів та витрат (рис. 1.2).

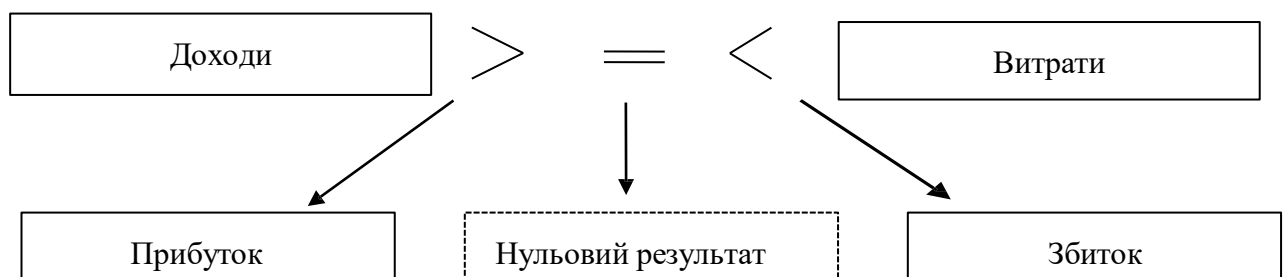
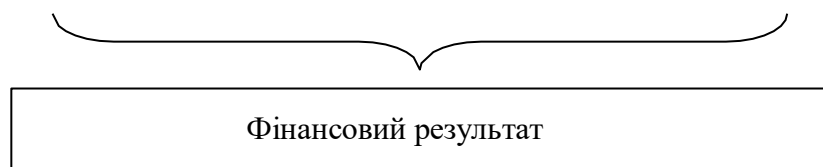


Рис. 1.2. Складові та прояви фінансових результатів

Джерело: сформовано авторами на основі [25]



При порівнянні доходів та витрат суб'єкта господарювання може бути три прояви фінансового результату:

- прибуток – доходи перевищують витрати;
- збиток – витрати перевищують доходи;
- нульовий результат – доходи та витрати рівні.

Найбажанішим проявом фінансового результату для підприємств є, звичайно, прибуток. Чим більша його величина – тим краще для суб'єкта господарювання. Збиток – негативно впливає на діяльність суб'єкта господарювання та свідчить про її неефективність. В літературі та нормативній базі взагалі відсутнє трактування поняття «нульовий результат», хоча саме він на початку діяльності суб'єкта господарювання є припустимим і навіть бажаним. Тому нульовий результат слід розглядати як позитивний фінансовий результат суб'єкта господарювання, що також має велике значення для його майбутнього розвитку.

У зв'язку з цим для більш глибокого і конкретного аналізу фінансової результативності доцільно зосередитися на певній галузі економіки. У межах даного дослідження обрана сфера виробництва фармацевтичних препаратів і матеріалів (КВЕД 21.20), що дозволяє проаналізувати фінансові результати підприємств за 2010–2024 роки (рис. 1.3 та табл. 1.1).

Як видно з наведених даних, фінансовий результат до оподаткування зростає майже протягом усього досліджуваного періоду – від 765,4 млрд грн у 2010 році до 8580,9 млрд грн у 2024 році. Це свідчить про значне підвищення ефективності діяльності підприємств галузі та зміцнення їх економічного потенціалу. Одночасно частка підприємств, що одержали прибуток, коливається у межах 65–79 %, а частка збиткових підприємств зменшилась з 31,3 % у 2010 році до 22,6 % у 2024 році, що відображає підвищення фінансової стабільності галузі.

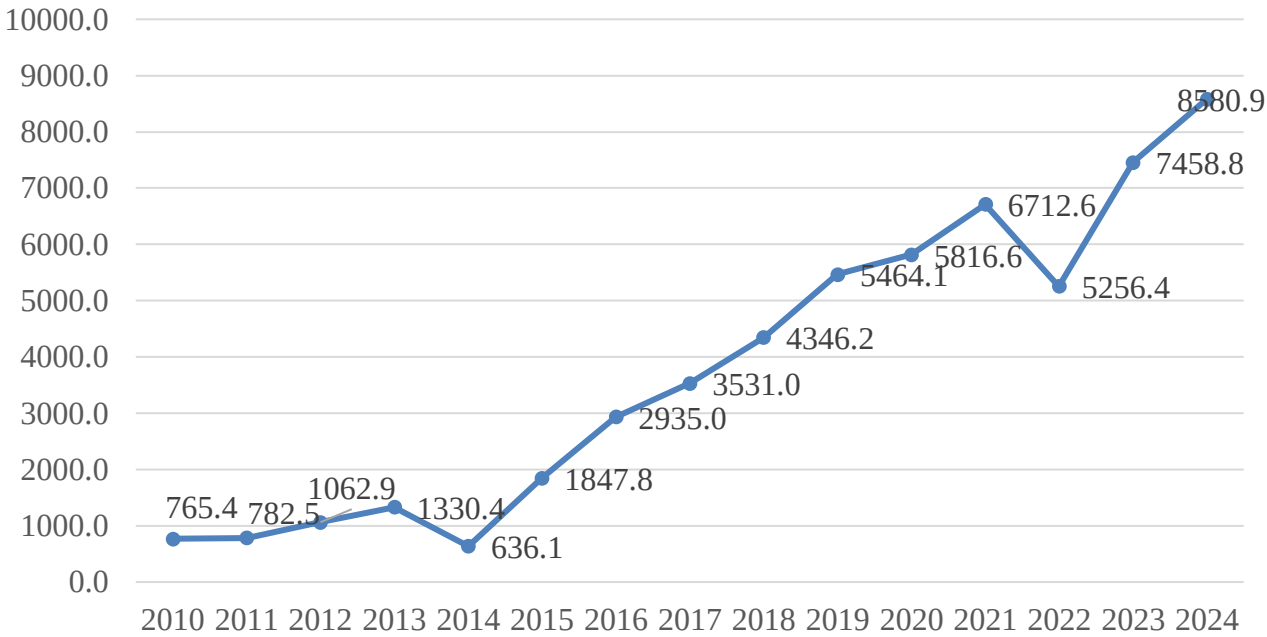


Рис. 1.3. Динаміка фінансових результатів у сфері виробництва фармацевтичних препаратів (КВЕД 21.20), млрд.грн.

Джерело: сформовано автором на основі [53]

Таблиця 1.1

Структура прибуткових і збиткових підприємств за КВЕД 21.20 «Виробництво фармацевтичних препаратів і матеріалів» у 2010–2024 роках

Роки	Прибуток		Збиток	
	%	сума, млрд.грн.	%	сума, млрд.грн.
2010	68,7	833,1	31,3	67,8
2011	65,3	820,9	34,7	38,4
2012	65,5	1105,2	34,5	42,3
2013	68,9	1421,0	31,1	90,6
2014	67,4	1593,8	32,6	957,7
2015	77,1	2404,0	22,9	556,2
2016	78,0	3204,3	22,0	269,2
2017	79,3	3656,8	20,7	125,9
2018	74,4	4442,6	25,6	96,4
2019	75,1	5496,6	24,9	32,5
2020	79,1	6067,3	20,9	250,7
2021	74,9	6775,2	25,1	62,6
2022	69,1	6101,5	30,9	845,0
2023	76,0	7931,3	24,0	472,5
2024	77,4	8990,6	22,6	409,7

Джерело: сформовано автором на основі [53]

При цьому слід відзначити окремі періоди коливань. Наприклад, у 2014 році спостерігається значне збільшення суми збитків до 957,7 млрд грн при відносно стабільній частці прибуткових підприємств (67,4 %), що свідчить про тимчасові негативні впливи зовнішніх та внутрішніх факторів на фінансовий стан окремих суб'єктів господарювання. У 2022 році також спостерігається збільшення частки збиткових підприємств до 30,9 %, при цьому сума збитків зросла до 845,0 млрд грн, що може бути пов'язано з економічними та ринковими викликами в країні.

Отже, проведений аналіз динаміки фінансових результатів підприємств фармацевтичної галузі свідчить не лише про стійке зростання прибутку та скорочення кількості збиткових підприємств, але й підкреслює необхідність комплексного розгляду всіх можливих проявів фінансового результату.

В контексті управлінського обліку питання трактування «фінансових результатів» розглядається у працях Л.В. Нападовської [15], яка чітко розмежовує поняття «фінансовий» та «управлінський» результат:

- в фінансовій бухгалтерії результат в цілому по підприємству визначається без калькулювання собівартості продукції, шляхом порівняння затрат (в розрізі елементів) з випуском продукції в фінансовій бухгалтерії;
- в управлінській бухгалтерії фінансовий результат визначається по виробам, а потім по внутрішнім і зовнішнім сегментам [49, с. 193].

Можна зробити висновок, що позиція фінансової бухгалтерії щодо визначення фінансових результатів базується на даних основної діяльності, у той час як управлінської бухгалтерії – за центрами відповідальності та видами реалізованої продукції. Усі підходи до трактування терміну «фінансовий результат» можна окреслити в контексті економічного та облікового аспектів (рис. 1.4).

Аналіз літератури показав, що існують різні підходи до трактування поняття «фінансові результати». Але, вважаємо, що наведені визначення, які пропонують вчені-обліковці є недосконалими, адже не враховують економічний, податковий та управлінський аспекти підходів до розуміння

сутності фінансових результатів, які впливають на облікове відображення фінансових результатів діяльності підприємств [88, с. 231].



Рис. 1.4. Сутність категорії «фінансовий результат»

Джерело: систематизовано, узагальнено та згруповано автором за даними [1; 11; 25; 33; 73; 76; 88]

Окремі науковці [1; 4; 9; 18; 19] зазначають, що сучасна міжнародна практика бухгалтерського обліку в основному виокремлює три головні підходи до трактування змісту фінансових результатів діяльності підприємства:

- перший, згідно якого різниця між вартістю чистих активів підприємства протягом звітного періоду становить фінансовий результат. При цьому чисті активи підприємства дорівнюють різниці між загальною вартістю майна підприємства та загальною сумою його заборгованостей і додаткових внесків власників;

- другий, згідно якого фінансовий результат діяльності підприємства розглядається як різниця між величинами його доходів і витрат діяльності протягом звітного періоду;

- третій, згідно якого показник фінансового результату визначається шляхом порівняння величини власного капіталу на початок звітного періоду та на кінець звітного періоду.

Найбільшого поширення в міжнародній практиці набув другий підхід, відповідно до якого фінансовий результат трактується як різниця між доходами та витратами діяльності підприємства, із врахуванням коригувань на суму зміни залишків запасів та незавершеного виробництва за звітний період. Дана тенденція є характерною і для української системи бухгалтерського обліку [1, с. 166].

Отже, аналіз наукових поглядів показав, що дефініція «фінансовий результат» охоплює як економічний зміст (приріст економічних вигод), так і обліковий (порівняння доходів і витрат або зміна власного капіталу). Відмінності в трактуванні пов'язані з різними акцентами дослідників: одні зводять фінансовий результат до прибутку чи збитку, інші підкреслюють його роль як узагальнюючої категорії, що інтегрує всі напрями діяльності підприємства. У той же час більшість підходів підтверджують, що фінансовий результат є наслідком ефективної взаємодії виробничих, інвестиційних, збутових та управлінських процесів.

Враховуючи результати дослідження та існуючі визначення окреслимо власне трактування дефініції «фінансовий результат», що найбільш підходить для вітчизняної системи бухгалтерського обліку. В результаті проведеного дослідження встановлено багатогранність досліджуваної категорії.

Така ситуація спровокована відсутністю нормативного закріплення дефініції «фінансовий результат» і, як наслідок, ототожнення його у деяких випадках з прибутком, що не відповідає дійсності.

Нами запропоновано розглядати фінансовий результат як фінансовий підсумок діяльності суб'єкта господарювання за певний період, який формується при порівнянні його складових (доходів та витрат) і має один із проявів: прибуток, збиток або нульовий результат. Для вирішення даної проблеми пропонуємо доповнити понятійний апарат у нормативно-правовій базі такими дефініціями як: «фінансовий результат» та «нульовий результат» і використовувати їх у не тільки в обліку, а й у податковому законодавстві.

Таким чином, фінансовий результат – це фінансовий підсумок діяльності суб'єкта господарювання за певний період, який формується при порівнянні його складових (доходів та витрат) і має один із проявів: прибуток, збиток або нульовий результат.

1.2. Теоретико-методичні підходи до управління формуванням фінансових результатів

Фінансові результати діяльності підприємства є ключовим показником його економічної ефективності та стабільності, оскільки вони відображають кінцевий економічний ефект від реалізації господарських операцій та впливають на здатність організації забезпечувати самоокупність, самофінансування і привабливість для потенційних інвесторів [44]. Формування фінансових результатів не обмежується лише бухгалтерським обліком доходів і витрат; воно передбачає комплексну роботу з планування, аналізу, контролю та прийняття управлінських рішень, що дозволяє оптимізувати фінансові потоки, підвищувати прибутковість та ефективність використання ресурсів [36].

Теоретико-методичні підходи до управління фінансовими результатами

ґрунтуються на інтеграції економічних, бухгалтерських та управлінських концепцій, кожна з яких формує власне бачення механізмів оцінки та контролю фінансових результатів. Класичні підходи орієнтуються на бухгалтерський облік, економічну оцінку ефективності та управлінське прийняття рішень, тоді як сучасні концепції передбачають стратегічне управління, створення вартості для власників та ризик-орієнтовану оцінку фінансових показників [15].

Для більш наочного представлення особливостей кожного підходу, їх основних інструментів, переваг та обмежень, наведено узагальнену інформацію у табл. 1.2, яка дозволяє систематизувати теоретичні положення та забезпечує зручну основу для подальшого аналізу управлінських практик.

Таблиця 1.2

Підходи до формування фінансових результатів

Підхід	Зміст	Переваги	Обмеження
1	2	3	4
Класичні підходи			
Бухгалтерський (обліковий)	Орієнтація на облік доходів і витрат, формування фінансової звітності та визначення фінансового результату на основі облікових даних.	Чітке відображення фінансових потоків, прозорість звітності	Не враховує ефективність використання ресурсів і стратегічні цілі
Економічний	Аналіз ефективності використання ресурсів, співвідношення витрат і отриманих результатів, оцінка рентабельності діяльності.	Оцінка економічної ефективності, допомога у прийнятті рішень щодо оптимізації витрат	Може ігнорувати управлінські та стратегічні аспекти
Управлінський	Використання інформації для прийняття управлінських рішень з метою підвищення прибутковості та оптимізації фінансових потоків.	Підтримка оперативних рішень, підвищення прибутковості	Залежність від якості внутрішньої інформації та компетентності управлінців
Сучасні концепції			

Стратегічне управління фінансовими результатами	Формування фінансових результатів у відповідності зі стратегічними цілями підприємства, планування та контроль ключових показників.	Забезпечує досягнення довгострокових цілей, інтегрує фінансові і стратегічні показники	Складність впровадження, потребує високого рівня аналітики
---	---	--	--

Продовження табл. 1.2

1	2	3	4
Концепція створення вартості (Value Based Management)	Орієнтація на максимізацію вартості для власників через управління прибутком, капіталом та інвестиційними рішеннями.	Фокус на створенні доданої вартості, покращує управління капіталом	Може ігнорувати короткострокові потреби, складність оцінки EVA
Ризик-орієнтоване управління	Врахування фінансових, операційних та ринкових ризиків при формуванні прибутку, баланс між доходами та потенційними втратами.	Зменшення негативного впливу ризиків, стабілізація фінансових результатів	Вимагає складних методів оцінки ризиків, потребує додаткових ресурсів

Джерело: сформовано автором на основі [15; 17; 23; 29; 35; 38; 47]

Дані табл. 1.2 узагальнюють основні теоретико-методичні підходи до формування фінансових результатів підприємства, демонструючи різноманіття методів та концепцій управління цим ключовим показником.

Класичні підходи (бухгалтерський, економічний та управлінський) акцентують увагу на обліку доходів і витрат, оцінці ефективності використання ресурсів та прийнятті управлінських рішень для підвищення прибутковості.

Сучасні концепції (стратегічне управління, Value Based Management та ризик-орієнтоване управління) орієнтовані на досягнення стратегічних цілей, максимізацію вартості для власників та зменшення негативного впливу ризиків. Така систематизація дозволяє не лише структурувати наукові знання про управління фінансовими результатами, а й забезпечує основу для практичного застосування цих підходів у діяльності підприємств.

На основі теоретичних концепцій формується набір методів управління, які забезпечують планування, контроль і оптимізацію фінансових показників підприємства, а також дозволяють ефективно використовувати інформаційні ресурси для прийняття управлінських рішень.

Сучасне управління фінансовими результатами передбачає застосування комплексних методів, які можна умовно розподілити на кілька груп (табл. 1.3).

Методи планування і прогнозування включають складання бюджетів доходів і витрат та побудову фінансових моделей для оцінки майбутніх результатів діяльності. Методи контролю забезпечують своєчасне виявлення відхилень та включають внутрішній аудит, фінансовий аналіз та систему ключових показників ефективності (KPI). Методи оптимізації спрямовані на підвищення прибутковості та ефективності ресурсного використання через управління витратами, цінову політику та прийняття інвестиційних рішень.

Таблиця 1.3

Методи управління формуванням фінансових результатів

Група методів	Конкретні методи	Зміст	Інструменти
1	2	3	4
Методи планування і прогнозування	Бюджети доходів і витрат	Формування прогнозу фінансових результатів, планування грошових потоків	Фінансові плани, бюджети, фінансові моделі
	Фінансові моделі	Моделювання сценаріїв розвитку, оцінка можливих результатів	Excel-моделі, спеціалізоване ПЗ для прогнозування
Методи контролю	Внутрішній аудит	Перевірка достовірності фінансових даних, відповідність процедур	Аудиторські програми, внутрішні регламенти
	Фінансовий аналіз	Оцінка фінансової стійкості, прибутковості та рентабельності	Звіти про фінансові результати, коефіцієнти аналізу
	KPI (ключові показники ефективності)	Вимірювання ефективності управління фінансовими результатами	Таблиці KPI, інформаційні панелі, дашборди
Методи оптимізації	Управління витратами	Скорочення непотрібних витрат, підвищення ефективності ресурсів	Бюджетування витрат, ABC/ABM-аналіз

Продовження табл. 1.3

1	2	3	4
	Цінова політика	Максимізація доходів і прибутку через регулювання цін	Аналіз ринкових цін, політика знижок та акцій
	Інвестиційні рішення	Прийняття рішень щодо вкладень для підвищення прибутковості	Оцінка проектів, фінансовий аналіз інвестицій
Інструменти цифрового управління	ERP-системи	Інтеграція фінансових та управлінських даних	SAP, 1C, Oracle NetSuite
	BI-аналітика	Аналітична підтримка управлінських рішень, візуалізація даних	Power BI, Tableau, Qlik
	Автоматизація обліку і контролю	Скорочення ручної праці, підвищення точності даних	Автоматизовані модулі обліку, системи електронного документообігу

Джерело: сформовано автором на основі [52; 57; 62; 63; 75; 90]

Дані табл. 1.3 узагальнюють основні методи управління формуванням фінансових результатів підприємства та демонструють, як методи планування і прогнозування забезпечують підготовку фінансових сценаріїв, методи контролю дозволяють оцінювати відповідність фактичних показників плановим, а методи оптимізації підвищують прибутковість та ефективність використання ресурсів. Сучасні цифрові інструменти сприяють автоматизації обліку та аналітики, підвищуючи точність і швидкість управлінських рішень [35]. Загалом ці методи створюють комплексну систему, що забезпечує ефективне управління фінансовими результатами та фінансову стабільність підприємства. Після визначення та узагальнення основних методів управління фінансовими результатами слід розглянути чинники, які безпосередньо впливають на їх формування (табл. 1.4).

Таблиця 1.4

Внутрішні та зовнішні фактори, що впливають на фінансові результати
підприємства

Категорія факторів	Конкретні фактори	Вплив на фінансові результати
Внутрішні	Структура витрат	Визначає рівень собівартості продукції/послуг, впливає на прибутковість
	Продуктивність	Підвищення продуктивності дозволяє збільшити обсяг виробництва без пропорційного зростання витрат, підвищуючи прибуток
	Управлінські рішення	Оперативність та обґрунтованість рішень впливають на оптимізацію ресурсів і фінансові результати
Зовнішні	Ринкова кон'юнктура	Попит, конкуренція та ціни на ринку визначають обсяг реалізації та доходи підприємства
	Регуляторні зміни	Законодавчі та нормативні вимоги можуть змінювати витрати, податкове навантаження та фінансові обмеження
	Податки	Рівень податкового навантаження впливає на чистий прибуток та фінансову стабільність
	Інфляція	Зменшує купівельну спроможність доходів, підвищує витрати на ресурси та впливає на рентабельність

Джерело: власна розробка автора

Внутрішні фактори включають структуру витрат, продуктивність праці, ефективність управлінських рішень та організаційних процесів. Вони безпосередньо визначають рівень прибутковості та можливості підприємства щодо самоокупності та інвестицій. Зовнішні фактори формуються під впливом ринкової кон'юнктури, регуляторних змін, податкового середовища та рівня інфляції. Ці елементи створюють додаткові обмеження або можливості для підприємства та вимагають адаптивного управління фінансовими результатами. Узагальнення цих факторів дозволяє оцінити взаємозв'язок фінансових результатів із стратегією розвитку підприємства та підкреслює необхідність

адаптивного управління фінансами в умовах динамічного середовища.

Після розгляду факторів, що впливають на фінансові результати, важливо зосередитися на системному підході до управління ними, який передбачає інтеграцію різних методів, інструментів і факторів у єдину управлінську модель. Такий підхід дозволяє поєднати планування, контроль, аналіз і оптимізацію фінансових показників, забезпечуючи комплексне управління ресурсами та результатами підприємства. Він створює основу для ефективного прийняття рішень і мінімізації негативного впливу зовнішніх і внутрішніх чинників, враховуючи стратегічні та оперативні завдання організації.

Однією з ключових складових системного підходу є інформаційне забезпечення та аналітичний супровід управлінських процесів. Надійна, своєчасна і структурована інформація дозволяє формувати достовірну картину фінансового стану підприємства, аналізувати відхилення від запланованих показників, оцінювати ефективність ресурсного використання та приймати обґрунтовані управлінські рішення. Аналітичний супровід сприяє виявленню резервів підвищення прибутковості, оптимізації витрат та управлінню ризиками [81].

Не менш важливим елементом є механізми контролю та оцінки ефективності управлінських рішень, які забезпечують моніторинг результатів діяльності, порівняння їх із запланованими показниками та своєчасну корекцію управлінських дій. Завдяки контролю підприємство здатне підтримувати фінансову стабільність, забезпечувати відповідність дій стратегічним цілям і уникати непродуктивних витрат або ризикових рішень.

Ключовим принципом системного підходу є також узгодження короткострокових і довгострокових фінансових цілей. Це забезпечує баланс між оперативною прибутковістю та реалізацією стратегічних завдань, дозволяє ефективно планувати грошові потоки, інвестиційні та ресурсні рішення, а також підвищує стійкість підприємства до зовнішніх економічних та ринкових коливань.

Отже, системний підхід до управління фінансовими результатами

інтегрує інформаційне забезпечення, контрольні механізми та стратегічне планування в єдину модель, яка дозволяє підвищити ефективність діяльності підприємства, забезпечити досягнення поставлених цілей та зміцнити його фінансову стійкість у динамічному ринковому середовищі.

Теоретико-методичні підходи до управління фінансовими результатами мають ключове значення для забезпечення ефективної діяльності підприємства. Вони формують методологічну основу для планування, контролю та оптимізації фінансових показників, інтегруючи класичні та сучасні концепції управління, що дозволяє враховувати як внутрішні, так і зовнішні фактори впливу [37].

Практична користь цих підходів проявляється у можливості оптимізувати доходи і витрати, підвищувати прибутковість та фінансову стійкість підприємства, а також забезпечувати реалізацію стратегічних цілей та розвиток організації. Використання системного підходу, комплексних методів управління та сучасних цифрових інструментів дозволяє підприємству приймати обґрунтовані управлінські рішення, ефективно реагувати на зміни зовнішнього середовища і досягати довгострокової стабільності та конкурентоспроможності.

1.3. Методи оцінювання ефективності управління фінансовими результатами підприємства

Ефективність управління фінансовими результатами підприємства визначається не лише здатністю досягати запланованих фінансових цілей, а й умінням підтримувати стабільний рівень прибутку та раціонально використовувати наявні матеріальні, фінансові та трудові ресурси. Вона відображає організаційний рівень процесів планування, контролю, аналізу та прогнозування доходів і витрат, а також якість прийняття управлінських рішень на стратегічному та оперативному рівнях [42].

Крім того, ефективне управління передбачає інтеграцію методів оцінки ризиків, застосування аналітичного супроводу та інформаційного забезпечення, що дозволяє своєчасно реагувати на внутрішні та зовнішні зміни, забезпечуючи фінансову стійкість і конкурентоспроможність підприємства [8].

Для забезпечення комплексного підходу до аналізу фінансових результатів доцільно застосовувати класифікацію методів оцінювання, що враховує специфіку управлінських завдань, характер інформації та часову орієнтацію аналізу [8; 13; 28; 43; 67; 75; 84]:

1. За рівнем управління:

- стратегічні методи – орієнтовані на довгострокову оцінку фінансової стійкості, прогнозування прибутковості та прийняття стратегічних рішень (сценарний аналіз, фінансове моделювання, SWOT-аналіз фінансових показників);

- тактичні методи – забезпечують оцінку поточної ефективності діяльності та оптимізацію ресурсів у середньостроковому періоді (бюджетування, регресійний аналіз, KPI);

- оперативні методи – використовуються для щоденного контролю доходів, витрат і маржинальності (оперативний облік, аналіз відхилень, контроль виконання бюджетів).

2. За характером показників:

- фінансові методи – ґрунтуються на даних бухгалтерського обліку та звітності (коефіцієнти рентабельності, аналіз грошових потоків, балансовий метод);

- нефінансові методи – враховують якісні та кількісні нефінансові параметри, що опосередковано впливають на фінансові результати (продуктивність праці, рівень якості, задоволеність клієнтів, показники бізнес-процесів).

3. За підходом до аналізу:

- традиційні методи – базуються на класичних прийомах фінансового аналізу та обліку (горизонтальний і вертикальний аналіз, порівняльний аналіз,

факторний аналіз);

- інноваційні методи – включають застосування сучасних управлінських концепцій та моделей (Balanced Scorecard, управління за цілями, бенчмаркінг).

- цифрові методи – використовують можливості сучасних інформаційних технологій (ERP-системи, BI-аналітика, цифрові дашборди, машинне навчання для прогнозування фінансових результатів).

4. За часом охоплення:

- ретроспективні методи – аналізують уже сформовані фінансові результати на основі історичних даних (трендовий аналіз, оцінка виконання бюджетів, аналіз фінансової звітності).

- перспективні методи – орієнтовані на прогнозування майбутньої прибутковості та оцінку можливих сценаріїв розвитку (прогнозування доходів і витрат, моделі сценарного аналізу, оцінка чутливості).

Такий підхід до класифікації дозволяє глибше розкрити зміст методів оцінювання, визначити їх місце у системі фінансового менеджменту та забезпечити логічну побудову подальшого аналізу. Для того щоб забезпечити системний контроль та покращення фінансових результатів, необхідно застосовувати різноманітні методи оцінювання ефективності управління. Вони дозволяють кількісно та якісно визначити рівень досягнення фінансових цілей, оцінити ефективність використання ресурсів, виявити резерви підвищення прибутковості та оптимізації витрат.

Узагальнюючи наведені підходи до аналізу ефективності управління фінансовими результатами, доцільно систематизувати ключові методи, які використовуються у практиці фінансового менеджменту. Це дозволяє чітко окреслити інструментарій, що застосовується для оцінки результативності управлінських рішень, прогнозування майбутніх фінансових показників та контролю виконання поставлених цілей. З цією метою нижче представлено узагальнену таблицю 1.5, яка відображає основні методи оцінювання ефективності управління фінансовими результатами підприємства, їх зміст та практичні переваги.

Таблиця 1.5

Основні методи оцінювання ефективності управління фінансовими
результатами підприємства

Основні методи	Характеристика	Переваги використання
1	2	3
Класичні методи оцінювання		
Фінансові коефіцієнти (ROA, ROE, ROS)	Оцінюють прибутковість і фінансову стійкість підприємства. ROA показує ефективність використання активів, ROE – прибутковість власного капіталу, ROS – співвідношення прибутку до обсягу реалізації.	Дозволяють швидко оцінити фінансовий стан і порівняти результати з попередніми періодами або галузевими стандартами.
Балансовий метод	Порівняння фактичних фінансових результатів із плановими або нормативними з метою визначення відхилень та причин їх виникнення.	Допомагає контролювати виконання планових показників і визначати проблемні ділянки діяльності.
Метод відхилень (variance analysis)	Аналіз різниці між запланованими і фактичними доходами та витратами для оцінки ефективності контролю та якості управлінських рішень.	Дає змогу виявити причини відхилень та оперативно коригувати управлінські дії.
Методи економіко-статистичного аналізу		
Трендовий аналіз	Аналіз динаміки фінансових результатів у часі з метою виявлення тенденцій і циклічних коливань.	Дозволяє прогнозувати перспективи розвитку та планувати довгострокові фінансові стратегії.
Порівняльний аналіз	Зіставлення фінансових результатів з галузевими середніми значеннями або конкурентами для визначення ринкових позицій.	Допомагає оцінити конкурентоспроможність підприємства та ефективність управління порівняно з іншими компаніями.
Регресійний аналіз і кореляція	Дослідження впливу факторів (обсяг продажів, витрати, ціни тощо) на фінансові результати для прогнозування й оптимізації рішень.	Дає змогу визначити ключові фактори впливу та сформулювати обґрунтовані управлінські рішення.
Управлінські методи оцінювання		
KPI (ключові показники ефективності)	Оцінювання прибутковості, продуктивності праці, маржинальності продукції,	Сприяють зосередженню управління на досягненні конкретних, вимірюваних

Продовження табл. 1.5

1	2	3
	рівня виконання стратегічних цілей.	результатів.
Бюджетний контроль і план-факт аналіз	Аналіз відхилень фактичних доходів і витрат від бюджетних показників.	Забезпечує фінансову дисципліну та якісний контроль за виконанням бюджету.
Аналіз операційної ефективності	Оцінка ефективності використання ресурсів і оптимізації витрат у виробництві.	Дозволяє підвищити продуктивність та знизити собівартість продукції.
Міжнародні методи оцінювання		
EVA (Economic Value Added)	Показує економічний прибуток після врахування вартості капіталу.	Дозволяє оцінити реальну ефективність створення доданої вартості та приймати інвестиційні рішення.
SVA (Shareholder Value Added)	Оцінює приріст вартості для власників у процесі діяльності підприємства.	Орієнтує управління на максимізацію вартості для акціонерів і підвищення привабливості інвестицій.
MVA (Market Value Added)	Визначає різницю між ринковою і балансовою вартістю компанії.	Дає змогу оцінити ефективність управління підприємством з точки зору ринку та інвесторів.
CFROI (Cash Flow Return on Investment)	Показує повернення інвестицій на основі грошових потоків.	Дозволяє оцінити доходність капіталу та ефективність використання ресурсів підприємства.
Сучасні цифрові та інтегровані методи		
ERP-системи та BI-аналітика	Моніторинг ключових фінансових показників у режимі реального часу з можливістю оперативного реагування на відхилення.	Підвищує оперативність управління, точність даних і якість прийняття стратегічних рішень.
Фінансове моделювання та сценарний аналіз	Прогнозування фінансових результатів за різних стратегічних і операційних сценаріїв.	Дозволяє оцінювати ризики та планувати розвиток з урахуванням можливих змін у зовнішньому середовищі.
Інтегровані підходи	Поєднання фінансового аналізу, стратегічного управління, оцінки ризиків та цифрової аналітики.	Забезпечує комплексну, об'єктивну оцінку ефективності управління та сприяє стратегічному плануванню.

Джерело: сформовано автором на основі [3; 5; 45; 46; 59; 77; 83; 85; 87;

90]

Представлена систематизація методів оцінювання ефективності

управління фінансовими результатами створює підґрунтя для глибшого аналізу механізмів формування прибутку та чинників, що визначають його динаміку. Застосування кожного з методів має свої особливості та сфери практичної релевантності, що потребує детального розгляду в контексті конкретної господарської ситуації.

1.4. Нормативно-правове та інформаційне забезпечення управління фінансовими результатами

Ефективне управління фінансовими результатами спирається на систему нормативно-правових документів і різноманітних інформаційних ресурсів, які визначають правила формування доходів і витрат, організацію бухгалтерського обліку, порядок підготовки фінансової звітності та проведення аналітичних процедур [71].

Нормативна база забезпечує правову визначеність і уніфікованість підходів до формування та розрахунку фінансових результатів, а інформаційне забезпечення створює цілісне підґрунтя для своєчасного аналізу, контролю та прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Для систематизації ключових регуляторних документів, які визначають порядок формування доходів, витрат та фінансових результатів підприємства, доцільно узагальнити їх у структурованому вигляді. У таблиці 1.6 наведено основні нормативно-правові акти, що формують правове поле управління фінансовими результатами підприємства.

Таблиця 1.6

Нормативно-правові акти, що регулюють управління фінансовими результатами підприємства

Назва	Коротка характеристика та вплив на формування фінансових результатів
1	2
1. Закони України	

Закон України «Про бухгалтерський облік»	Визначає принципи ведення обліку, склад фінансової звітності, базові поняття доходів і витрат. Є основою формування
--	---

Продовження табл. 1.6

1	2
та фінансову звітність в Україні»	фінансових результатів підприємства.
Податковий кодекс України	Регулює формування податкового фінансового результату, порядок визначення доходів, витрат і податкових різниць. Впливає на управлінські рішення щодо оптимізації прибутковості.
Закон України «Про фінансову звітність суб'єктів господарювання»	Встановлює правила складання, подання та оприлюднення фінансової звітності. Пов'язаний із прозорістю формування фінансового результату.
2. Національні положення (стандарты) бухгалтерського обліку	
НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»	Регламентує структуру й зміст фінансової звітності, включаючи Звіт про фінансові результати.
НП(С)БО 15 «Дохід»	Визначає критерії визнання доходів і порядок їх відображення.
НП(С)БО 16 «Витрати»	Регламентує склад і класифікацію витрат, що прямо формують фінансовий результат.
НП(С)БО 19 «Об'єднання підприємств»	Містить правила визначення гудвілу, який впливає на фінансовий результат.
НП(С)БО 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва»	Спрощена форма звітності, що включає показники фінансових результатів.
3. Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ / IFRS)	
IFRS 15 «Revenue from Contracts with Customers»	Визначає правила визнання доходів, сучасний підхід п'яти кроків.
IAS 1 «Presentation of Financial Statements»	Регулює структуру звітності, зокрема звіту про прибутки та збитки.
IAS 2, IAS 16, IAS 38	Впливають на оцінку запасів, основних засобів, НМА, що формує витрати підприємства.
IAS 12 «Income Taxes»	Визначає порядок обліку податку на прибуток і зв'язок між фінансовим результатом та оподаткуванням.
4. Підзаконні акти, накази та інструкції Мінфіну України	
План рахунків бухгалтерського обліку та Інструкція до нього	Визначає порядок обліку доходів, витрат і формування результатів діяльності на рахунках.
Методичні рекомендації з формування	Регламентує елементи й статті витрат, що впливають на собівартість і фінансовий результат.

собівартості продукції	
------------------------	--

Продовження табл. 1.6

1	2
Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства	Описує механізм встановлення підходів до формування доходів і витрат на рівні підприємства.
Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку	Регулює вимоги до первинних документів, на основі яких формується фінансова інформація.
5. Інші нормативні акти	
Господарський кодекс України	Визначає правила господарювання, відповідальність за результати діяльності.
Цивільний кодекс України	Регулює договірні відносини, що формують доходи та витрати підприємства.
Закон України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність»	Забезпечує незалежний контроль правильності формування фінансового результату.

Джерело: сформовано автором на основі [16; 21; 27; 39; 40; 41; 51; 64; 66]

Нормативно-правова база не надає визначення фінансового результату, в ній наведені лише поняття його складових та окремих проявів. Так, у НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» зазначено, що:

– доходи – це збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків власників);

– витрати – це зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілення власниками);

– прибуток – сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати;

– збиток – перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого були здійснені ці витрати [51].

Міжнародні стандарти фінансової звітності формують концептуальні та методичні засади визнання, оцінювання і розкриття доходів, витрат та

фінансових результатів діяльності підприємства. Вони забезпечують порівнянність, прозорість і достовірність звітності, що є ключовими умовами для прийняття ефективних управлінських рішень та залучення інвесторів.

Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» дає визначення таким поняттям як: «витрати», «доходи» та «чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)». При цьому не враховується можливість рівності доходів та витрат і, як наслідок, відсутнє визначення нульового фінансового результату. Податковий аспект підходів до розуміння сутності фінансових результатів передбачає, що прибуток визначається шляхом зменшення суми доходів на собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг та суму інших витрат звітного податкового періоду [66].

Таким чином фінансові результати ототожнюються з прибутком. Вважаємо за необхідне формування окремого Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку «Фінансові результати», який би надавав визначення досліджуваної дефініції, містив терміни, що характеризують складові та прояви фінансових результатів (включаючи нульовий результат) а також наводив підходи щодо формування фінансових результатів суб'єкта господарювання, в залежності від його виду діяльності та інших параметрів. За видами діяльності має бути чітко встановлена класифікація доходів та витрат, як складових фінансових результатів.

Запровадження такого стандарту офіційно дасть змогу суб'єктам господарювання робити вибір щодо порядку формування фінансових результатів та внесення і затвердження цієї інформації у наказі Про облікову політику підприємства, що, в свою чергу, убезпечить від викривлення облікової інформації.

Запропоноване уточнення термінології сприятиме підвищенню точності формування звітних показників та усуненню неоднозначностей у трактуванні результатів діяльності.

Водночас ефективність використання оновленого понятійного апарату

значною мірою залежатиме від якості інформаційного забезпечення підприємства.

У цьому контексті важливо врахувати, що інформаційна система підприємства формує масив даних, необхідних для аналізу та прийняття рішень щодо оптимізації прибутковості. Вона включає:

- бухгалтерську інформацію – дані про доходи, витрати, активи, зобов'язання, що відображаються у реєстрах і звітності;
- фінансову звітність (Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід), Баланс (Звіт про фінансовий стан), Звіт про рух грошових коштів), яка є основним джерелом для внутрішнього й зовнішнього аналізу;
- планово-економічну інформацію – бюджети, кошториси, фінансові плани, прогнозні дані;
- операційну інформацію щодо виробничих процесів, обсягів реалізації, собівартості, руху запасів, використання ресурсів;
- аналітичні дані: результати факторного аналізу, фінансових коефіцієнтів, оцінки ризиків, сценарних та прогнозних моделей.

У цьому контексті важливо відзначити, що зібрана інформація стає безпосередньою основою для управління фінансовими результатами підприємства. Саме на базі бухгалтерських даних, фінансової звітності, планово-економічної та операційної інформації, а також аналітичних розрахунків керівництво може оцінювати ефективність діяльності, виявляти резерви прибутковості, планувати майбутні фінансові потоки та приймати обґрунтовані управлінські рішення.

Особливої уваги заслуговують Звіт про фінансовий стан (баланс) і Звіт про фінансові результати.

Зокрема, Баланс відображає майновий стан підприємства на конкретну дату, демонструючи співвідношення активів, пасивів та власного капіталу. Він є основним інструментом оцінки фінансової стійкості підприємства, дозволяючи визначити співвідношення власних і позикових коштів, ліквідність активів та платоспроможність у короткостроковому та довгостроковому

періодах. Баланс також дає змогу аналізувати структуру капіталу, рівень фінансових ризиків і потенціал підприємства для отримання прибутку та залучення інвестицій.

Звіт про фінансові результати (Звіт про прибутки та збитки або Звіт про сукупний дохід) відображає ефективність операційної діяльності підприємства за звітний період, визначає кінцевий фінансовий результат (прибуток або збиток) та дозволяє аналізувати його складові, включаючи доходи, витрати, фінансові та інші операційні результати. Цей звіт слугує основою для прийняття управлінських рішень щодо оптимізації доходів та витрат, планування фінансових потоків, оцінки рентабельності окремих видів діяльності та стратегічного розвитку підприємства.

Разом ці документи формують системний та комплексний погляд на фінансовий стан підприємства, дозволяючи здійснювати не лише внутрішній аналіз для керівництва та власників, а й зовнішній – для інвесторів, кредиторів та контролюючих органів. Вони стають фундаментом для управлінського аналізу, прогнозування та прийняття стратегічних рішень, оскільки забезпечують достовірну та структуровану інформацію про фінансові ресурси, їх використання та результати діяльності підприємства.

Також, значну роль у забезпеченні інформаційних потреб відіграють сучасні цифрові інструменти: ERP-системи, модулі управлінського обліку, BI-аналітика, які дозволяють автоматизувати процеси, відстежувати фінансові показники в режимі реального часу та формувати звіти для різних рівнів управління.

Отже, нормативні акти визначають вимоги до формування фінансової інформації, її структури та методів оцінки, тоді як інформаційні системи забезпечують збір, обробку та аналітичну інтерпретацію цих даних. У результаті створюється комплексна база інформації, яка слугує підґрунтям для управління фінансовими результатами підприємства. Систематизація, аналіз та своєчасне використання цієї інформації дозволяють керівництву приймати обґрунтовані управлінські рішення щодо оптимізації прибутку, підвищення

ефективності діяльності та забезпечення фінансової стійкості підприємства в умовах динамічного ринкового середовища.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 1

У процесі дослідження теоретичних основ управління формуванням фінансових результатів підприємства було отримано такі результати:

- запропоновано удосконалений підхід до трактування сутності фінансового результату, згідно з яким фінансовий результат доцільно визначати як фінансовий підсумок діяльності суб'єкта господарювання за певний період, що формується шляхом співставлення доходів і витрат та може набувати трьох форм прояву: прибутку, збитку або нульового результату. З метою усунення неоднозначності трактувань і забезпечення єдності підходів у практиці обліку та оподаткування обґрунтовано необхідність доповнення нормативно-правової бази такими дефініціями, як «фінансовий результат» та «нульовий результат». Це дозволить підвищити точність регулювання і забезпечити узгодженість застосування термінів у фінансовому та податковому законодавстві;

- узагальнено та систематизовано теоретико-методичні підходи до управління формуванням фінансових результатів, які поділено на класичні та сучасні управлінські концепції. Обґрунтовано їх роль у забезпеченні результативності діяльності підприємства. Удосконалено структуру методів управління фінансовими результатами шляхом їх групування за ключовими напрямками: планування, контроль, оптимізація, цифрові інструменти. Такий підхід забезпечує можливість комплексної оцінки механізму формування фінансових результатів і підвищує якість управлінських рішень. Також узагальнено систему внутрішніх і зовнішніх факторів впливу, що формує методологічне підґрунтя для впровадження системного підходу до управління фінансовими результатами підприємства;

- здійснено комплексну класифікацію методів оцінювання ефективності

управління фінансовими результатами підприємства за рівнем управління, характером показників, аналітичним підходом та часовою орієнтацією аналізу. Систематизовано класичні, управлінські, міжнародні, інноваційні та цифрові методи оцінки, розкрито їх зміст, прикладне значення та можливості використання у практиці фінансового менеджменту. Обґрунтовано важливість поєднання фінансових і нефінансових індикаторів, традиційних і сучасних підходів, що забезпечує комплексність, об'єктивність та прогностичну спрямованість аналізу фінансових результатів підприємства;

- узагальнено нормативно-правові акти та інформаційні ресурси, що забезпечують управління фінансовими результатами підприємства; обґрунтовано необхідність формування єдиного стандарту «Фінансові результати», який уточнює термінологію, класифікацію доходів і витрат та враховує нульовий фінансовий результат; удосконалено опис інформаційного забезпечення, включаючи сучасні цифрові інструменти для аналізу та контролю фінансових показників.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ТОВ «ЮРІЯ-ФАРМ»

2.1. Організаційно-економічна характеристика діяльності ТОВ «Юрія-Фарм»

Покращення добробуту громадян України та зміцнення здоров'я нації нерозривно пов'язані з досягненнями фармацевтичної галузі у виробництві та реалізації якісних і доступних лікарських засобів. Фармацевтичний ринок є однією з ключових складових системи галузевих ринків, особливо в секторі охорони здоров'я, де головною метою є створення умов для збереження здоров'я та підвищення якості життя населення.

Міжнародна спеціалізована фармацевтична компанія «Юрія-Фарм» активно реалізує цю місію, будучи відповідальним соціально орієнтованим підприємством та надійним роботодавцем. Основне завдання компанії полягає у постійному підвищенні рівня задоволення потреб людей у ефективних, безпечних та функціональних лікарських препаратах.

Історія компанії бере свій початок у 1968 році на базі Черкаського молочного заводу, де виготовляли гідролізний казеїн, а згодом розчини новокаїну, маніту, гемодезу та неогемодезу. Сучасний етап розвитку компанії розпочався у 1998 році зі створення ТОВ «Юрія-Фарм», яке невдовзі розпочало виробництво власного продукту – препарату Реосорбілакт, ставши першим оригінальним продуктом компанії і заклавши фундамент її подальшого розвитку [80].

Засновниками даної компанії є ТОВ «Медичний центр М.Т.К» (частка – 62%), ТОВ «ДІПАЛ» (частка – 19%) та ТОВ «ТЕСКО» (19%).

Засновники компанії визначають її власницьку структуру, що безпосередньо впливає на управлінські рішення та стратегічний розвиток. Детальні відомості про частки засновників наведено нижче, а основна характеристика та організаційна структура ТОВ «ЮРІЯ-ФАРМ» представлена

у табл. 2.1 та на рис. 2.1.

Таблиця 2.1

Основна характеристика ТОВ «ЮРІЯ-ФАРМ»

Показник	Інформація
Повне найменування юридичної особи	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ЮРІЯ-ФАРМ"
Скорочена назва	ТОВ "ЮРІЯ-ФАРМ"
Код ЄДРПОУ	30109129
Дата реєстрації	07.10.1998 (25 років 6 місяців)
Уповноважені особи	Деркач Дмитро Іванович
Розмір статутного капіталу	44 100 000,00 грн
Види діяльності	21.20 «Виробництво фармацевтичних препаратів і матеріалів»
Форма власності	Недержавна власність
Адреса	Україна, 03680, місто Київ, вул. Миколи Амосова, буд. 10
Електронна адреса	UF@UF.UA

Джерело: сформовано автором на основі [79]

Організаційна структура корпорації «ЮРІЯ ФАРМ» є ключовим елементом управління та функціонування компанії (рис. 2.1). Вона визначає, як різні підрозділи та філіали компанії взаємодіють між собою, комунікують та приймають рішення. ТОВ «ЮРІЯ ФАРМ» має в загальному 16 керівників які плідно співпрацюють між собою та ведуть компанію до успіху. Організаційна ТОВ «ЮРІЯ ФАРМ» продемонстрована вертикальний типом лінійної структури. Цей вид структури управління є класичною вертикальною структурою, в якій головному керівнику підпорядковується і звітує керівник нижчої ланки, а йому – колектив працівників компанії.

Співробітники в такій структурі звітують тільки перед своїм безпосереднім керівником, який відповідальний за результати їх роботи перед вищим керівництвом. Це ієрархічна структура, що визначає лінію авторитету в організації Генеральний директор є головним керівником ТОВ «Юрій Фарм» і відповідає за загальне керівництво діяльністю підприємства. Виконавчий директор допомагає генеральному директорові у реалізації стратегій та керуванні денним порядком.



Рис. 2.1. Організаційна структура ТОВ «Юрія- Фарм»

Джерело: сформовано автором на основі [80]

Характеристика організаційної структури:

1. Чіткий розподіл обов'язків: кожен відділ має конкретні завдання та зони відповідальності, що забезпечує ефективне управління.
2. Спеціалізація: висока ступінь спеціалізації дозволяє зосередити зусилля на ключових напрямках діяльності.
3. Ієрархічність: наявність чіткої ієрархії сприяє встановленню чітких ланцюжків підпорядкування та відповідальності.
4. Функціональна інтеграція: взаємодія між відділами забезпечує синергію та ефективне досягнення загальних цілей компанії.

Слабкі сторони організаційної структури:

- 1) повільність прийняття рішень – високий рівень ієрархії може призводити до затримок у прийнятті рішень, особливо в умовах швидкозмінних ринкових умов. Як наслідок, зниження оперативності реагування на ринкові виклики та можливості;
- 2) ризик дублювання функцій – висока спеціалізація може призвести до дублювання функцій між різними відділами, що знижує ефективність використання ресурсів. Як Наслідок збільшення витрат та зниження загальної ефективності роботи компанії;
- 3) складність управління великими проектами – управління великими міжфункціональними проектами може бути складним, оскільки функціональні відділи можуть мати різні пріоритети. Можливі затримки у виконанні проектів, недостатня координація та розподіл ресурсів.

До ключових напрямків діяльності компанії відноситься: R&D, виробництво, маркетинг, дистрибуція. Компанія створила дирекцію GROWTH яка працює над розробками нових препаратів (R&D), це працює як інноваційних хаб, цей підрозділ працює у тестовому режимі та спеціалізується на лабораторних дослідках. Ця дирекція відрізняється від звичної організаційної структури компанії, оскільки є більш гнучка та динамічною.

Основні напрями діяльності компанії [79]:

1. Виробництво фармацевтичних препаратів. Компанія спеціалізується

на розробці та виробництві широкого спектра лікарських засобів, щорічно поповнюючи свій портфель приблизно 20 новими продуктами. Генеральний директор зазначає про важливість наукових досліджень та розробок, які є основою для випуску необхідних препаратів.

2. Дослідження та розробки (R&D). ТОВ «ЮРІЯ-ФАРМ» активно інвестує в наукові дослідження, маючи власний науковий центр, який займається розробкою та впровадженням інноваційних біофармацевтичних технологій.

Основні напрямки роботи R&D [80]:

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

3. Експортна діяльність. Компанія веде діяльність у понад 40 країнах світу, з часткою експорту близько 25%, що свідчить про її міжнародне визнання та конкурентоспроможність. Стратегія на 2020-2030 рр. – увійти в ТОП-100 світових фармацевтичних компаній шляхом реалізації своєї місії.

4. Інвестиції у виробничі потужності. З 2020 р. компанія розширює свої виробничі можливості, запустивши нові цехи на майданчику в Черкасах загальною площею понад 25 тис. м².

5. Маркетинг. Частка, яку займає компанія на національному ринку, складає 3,3%. Крім того, це госпітальний дистриб'ютор № 3 в Україні з часткою ринку 7,8%, доля в парентеральних лікарських засобах – 13,4%. За 5 років подвоїли власну частку на ринку спожитих парентеральних лікарських засобів, № 3 за товарообігом серед вітчизняних та іноземних фармацевтичних компаній [79].

Додаткові види діяльності компанії включають:

- оптову та роздрібну торгівлю фармацевтичними товарами;
- пакування продукції;
- дослідження та експериментальні розробки у сфері біотехнологій та інших природничих наук;
- надання в оренду нерухомого майна та різноманітного устаткування.

Важливим етапом розвитку ТОВ «Юрія-Фарм» стало те, що компанія стала першим і єдиним в Україні виробником інфузійних розчинів, сертифікованим відповідно до стандартів належної виробничої практики (Good Manufacturing Practice – GMP) СТ-Н МОЗУ 42-4.0:2010 «Лікарські препарати. Незалежність виробничої практики». Це підтверджує відповідність виробництва міжнародним вимогам щодо системи забезпечення якості та технічного стану виробництва інфузійних препаратів, включно з розчинами для інфузій, ін'єкцій, сировинами та іншими лікарськими формами [80].

На сьогодні продукція корпорації забезпечує повний спектр інфузійних розчинів для лікування широкого кола захворювань та покриває приблизно 60% потреб лікувально-профілактичних закладів у лікарняних розчинах. Впровадження інноваційних технологій дозволило компанії першій в Україні організувати промислове виробництво парентеральних препаратів у скляних флаконах, полімерній тарі та інших лікарських формах.

У 2013 році ТОВ «Юрія-Фарм» перейшло від національної до міжнародної корпорації, що відобразилося в оновленому баченні розвитку. Декларованими цінностями компанії є підприємництво, досягнення, зростання та партнерство, що визначає стратегічні пріоритети та підходи до управління [80].

Завдяки постійному розвитку та впровадженню інновацій, ТОВ «Юрія-Фарм» займає провідні позиції на українському фармацевтичному ринку та активно розширює свою присутність на міжнародній арені.

Підприємство щорічно випускає понад 290 мільйонів одиниць продукції, зокрема 204 мільйони лікарських засобів та 86 мільйонів виробів медичного призначення [20]. Детальніше склад асортименту представлено на рис. 2.2, а

відсоткову структуру продукції наведено на рис. 2.3.

Система управління якістю побудована таким чином, щоб гарантувати виготовлення постійно якісного, безпечного та ефективного фармацевтичного продукту, який відповідає потребам кінцевого споживача та міжнародним регуляторним вимогам (рис. 2.4).

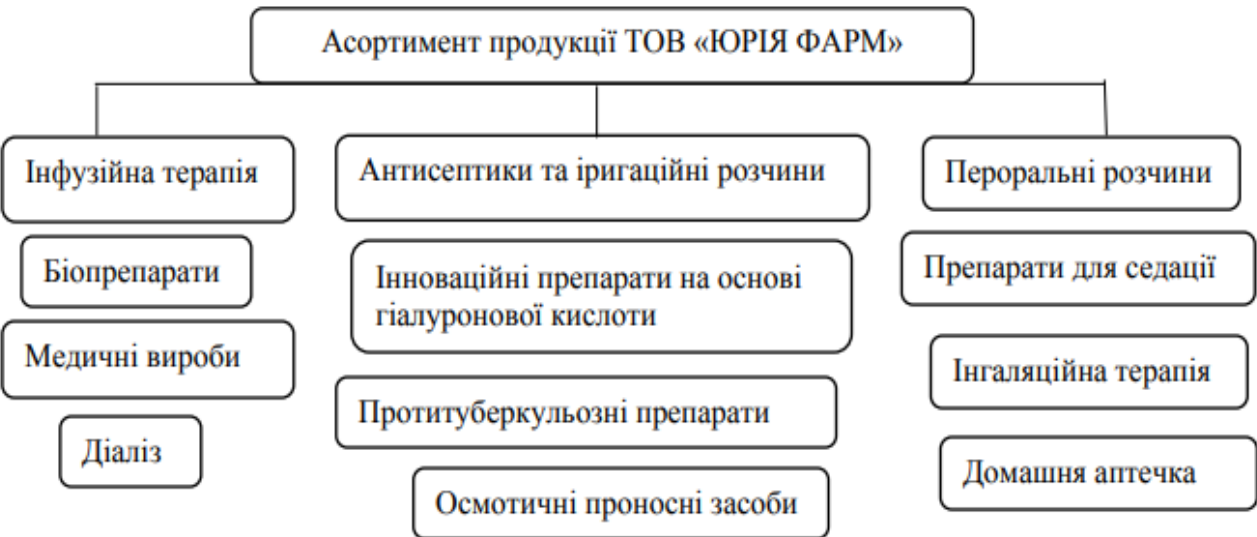


Рис. 2.2. Продуктова лінійка ТОВ «ЮРІЯ ФАРМ»

Джерело: сформовано автором на основі [80]



Рис. 2.3 Співвідношення асортиментної лінійки продукції ТОВ «Юрія-Фарм» у 2024 році, %

Джерело: сформовано автором на основі [80]



Рис. 2.4. Сертифікація продукції ТОВ «ЮРІЯ-ФАРМ»

Джерело: сформовано автором на основі [80]

Компанія відповідає стандартам: менеджменту якості, зокрема ISO 9001, Стандарт управління якістю (найпопулярніший стандарт, який визначає вимоги до систем управління якістю), екологічного менеджменту, ISO 14001, Система екологічного менеджменту (регулює аспекти захисту навколишнього 37 середовища), ISO 13485, міжнародному стандарту, який встановлює вимоги до систем управління якістю (QMS) для виробників медичних виробів та організацій, залучених до їхнього життєвого циклу. GMP (GOOD MANUFACTURING PRACTICE) – це належна виробнича практика, яка встановлює вимоги до процесів виробництва, контролю якості та забезпечення безпеки лікарських засобів, медичних виробів, продуктів харчування та косметики [79].

Власницька структура та управлінські рішення безпосередньо впливають на ефективність діяльності підприємства та реалізацію його стратегічних цілей. Для більш глибокого аналізу ринкової позиції ТОВ «Юрія-Фарм» застосовується концепція холістичного маркетингу, що дозволяє оцінити динаміку продажів, розвиток маркетингових програм та вплив на частку компанії на фармацевтичному ринку.

ТОВ «Юрія-Фарм» входить до групи лідерів на фармацевтичному ринку.

Таблиця 2.2 відображає структуру українського фармацевтичного ринку у 2024 році та демонструє позиції провідних вітчизняних виробників за обсягом отриманих доходів і відповідною часткою ринку. Представлені дані ґрунтуються на офіційних фінансових результатах компаній, оприлюднених у галузевих аналітичних оглядах, що дозволяє отримати реалістичну картину конкурентного середовища [91].

Таблиця 2.2

Частки українських виробників фармацевтичної продукції у 2024 році

№	Назва компанії	Дохід (млрд грн)	Частка ринку (%)
1	АТ «Фармак»	10,78	25,3
2	ФК «Дарниця»	6,88	16,2
3	ТОВ «Юрія-Фарм»	5,74	13,5
4	Корпорація Артеріум	5,23	12,3
5	ПАТ «Київський вітамінний завод»	4,94	11,6

Джерело: сформовано автором на основі [2; 91]

Аналіз даних свідчить, що ринок має виражену концентрацію: понад половину обсягів продажів формують лише п'ять ключових виробників. Лідером залишається АТ «Фармак», яке забезпечує близько чверті всього ринку. Це вказує на високу конкурентоспроможність компанії, стабільну продуктову лінійку та ефективну політику збуту [2].

Другу позицію утримує ПрАТ «Дарниця» із часткою понад 16 %, що підтверджує вагомий внесок виробника у забезпечення внутрішнього попиту. Третє місце займає ТОВ «Юрія-Фарм», яке демонструє стійку тенденцію зростання та формує понад 13 % ринку. Суттєві позиції також займають корпорація «Артеріум» і Київський вітамінний завод, частки яких перевищують 11 %.

Висока концентрація ринку свідчить про значну роль провідних фармацевтичних компаній у формуванні пропозиції лікарських засобів. Така структура є важливою передумовою для оцінювання конкурентного

середовища, планування стратегічного розвитку підприємств та визначення напрямів удосконалення державної політики в сфері охорони здоров'я.

Загалом, наведені дані дають можливість комплексно оцінити позиції ТОВ «Юрія-Фарм» серед ключових конкурентів, визначити масштаби його діяльності та обґрунтувати подальший аналіз ефективності управління фінансовими результатами підприємства.

2.2. Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства

Фінансові результати підприємства виступають ключовим інтегральним показником, який відображає загальну ефективність його діяльності та здатність до формування доданої вартості. Вони характеризують, наскільки ефективно суб'єкт господарювання використовує наявні ресурси для отримання прибутку та забезпечення приросту власного капіталу [78].

Для ТОВ «Юрія-Фарм» аналіз фінансових результатів є надзвичайно важливим, оскільки компанія функціонує у висококонкурентному та технологічно насиченому фармацевтичному секторі.

Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства доцільно доповнити оцінкою структури майна та джерел його формування (табл. 2.3). Така характеристика дозволяє виявити зміни у співвідношенні власних і позикових коштів, а також ефективність використання активів у процесі операційної діяльності.

Таблиця 2.3

Характеристика майна ТОВ «Юрія-Фарм» та джерел його формування за балансом

Показники	На 31.12.2022		На 31.12.2023		На 31.12.2024		Відхилення 2024 р. до 2022 р.		
	тис. грн.	пито-ма вага, %	тис. грн.	пито-ма вага, %	тис. грн.	пито-ма вага, %	+, -	%	п.с.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

АКТИВИ									
1. Необоротні активи:	1637574	29,97	1717958	29,91	2051644	32,86	414070	25,29	2,89

Продовження табл. 2.3

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
в т.ч. основні засоби	1141015	20,88	1175246	20,46	1256359	20,12	115344	10,11	-0,76
2. Оборотні активи	3826571	70,03	4025436	70,09	4191797	67,14	365226	9,54	-2,89
в т.ч. запаси	1278035	23,39	1356517	23,62	1395886	22,36	117851	9,22	-1,03
дебіторська заборгованість	637117	11,66	1071962	18,66	1464340	23,45	827223	129,86	11,79
грошові кошти	1911419	34,98	1930457	33,60	1331571	21,33	-579848	-30,33	-13,65
ПАСИВИ									
1. Власний капітал	3493314	63,94	3424444	59,63	3378332	54,11	-114982	-3,29	-9,83
в т.ч. зареєстрований капітал	44100	0,81	44100	0,77	44100	0,71	0	0,00	-0,10
нерозподілений прибуток	3450214	63,13	3380344	58,86	3334232	53,40	-115982	-3,36	-9,73
2. Довгострокові зобов'язання і забезпечення	683043	12,51	439474	7,65	575559	9,22	-107484	-15,74	-3,29
3. Поточні зобов'язання і забезпечення	1287788	23,57	1879476	32,72	2289550	36,67	1001762	77,79	+13,10
БАЛАНС:	5464145	100,00	5743394	100,00	6243441	100,00	779296	14,26	0,00

Джерело: розраховано автором на основі [79]

Як свідчать дані таблиці 2.3, необоротні активи підприємства зросли на 414070 тис. грн (25,3 %), що свідчить про інвестиції в довгострокові ресурси, зокрема основні засоби (115344 тис. грн). Водночас питома вага основних засобів у структурі активів дещо знизилася (-0,76 п. с.), що може свідчити про збільшення оборотних активів у загальній масі майна.

Оборотні активи за три роки збільшилися на 365226 тис. грн (9,5 %), при цьому суттєво зросла дебіторська заборгованість (827223 тис. грн, 129,9 %), що вказує на активну кредитну політику та розширення обсягів реалізації. Разом із тим зменшення грошових коштів (-579848 тис. грн, -30,3 %) вказує на використання фінансових ресурсів для нарощування операційної діяльності та інвестування.

Що стосується пасивів, власний капітал за період зменшився на 114982 тис. грн (-3,3 %), при цьому питома вага нерозподіленого прибутку скоротилася на 9,73 п. с. Зростання поточних зобов'язань (1001762 тис. грн,

77,8 %) відображає збільшення кредиторської заборгованості та мобілізацію короткострокових джерел фінансування для забезпечення операційної діяльності. Довгострокові зобов'язання зменшилися на 107484 тис. грн (–15,7 %), що свідчить про зниження боргового навантаження підприємства.

Комплексний аналіз структури активів і пасивів ТОВ «Юрія-Фарм» засвідчує позитивну динаміку розвитку підприємства та його здатність ефективно управляти ресурсною базою. Виявлені зміни у співвідношенні необоротних і оборотних активів, обсягах власного капіталу та зобов'язань формують основу для подальшої оцінки рівня ефективності використання майнового потенціалу. Оскільки саме майно підприємства забезпечує операційну та інвестиційну діяльність, важливо не лише оцінити його структуру, а й визначити, наскільки раціонально підприємство застосовує свої ресурси в процесі створення вартості.

З цією метою доцільним є аналіз показників ефективності використання майнових об'єктів, що дає змогу оцінити ступінь оновлення, вибуття, придатності та зносу основних засобів, а також узагальнити зміни у вартості активів за досліджуваний період (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

Показники ефективності використання майнових об'єктів підприємства

Показники	Роки			Відхилення 2024 р. до 2022 р.	
	2022	2023	2024	+, -	%
1. Середньорічна вартість майна підприємства, тис. грн	5066966	5603770	5993418	926452	18,28
- необоротних активів	1513887	1677766	1884801	370914	24,50
- оборотних активів	3553079	3926004	4108617	555538	15,63
- основних засобів	1033599	1158131	1215802	182203	17,62
2. Коефіцієнт оновлення основних засобів, %	18,83	2,91	6,45	-12,38	-65,7
3. Коефіцієнт вибуття основних засобів, %	40,15	56,39	56,87	16,72	41,6
4. Коефіцієнт приросту основних засобів, %	23,17	3,00	6,90	-16,27	-70,2
5. Коефіцієнт зносу основних засобів, %	52,55	56,39	56,88	+4,33	+8,24
6. Коефіцієнт придатності основних засобів, %	47,45	43,61	43,12	-4,33	-9,13

Джерело: розраховано автором на основі [79]

Аналіз представлених даних в табл. 2.4 дозволяє оцінити тенденції розвитку матеріально-технічної бази, визначити структурні зміни в активах, а також виявити загрози або позитивні зрушення у їх оновленні й амортизаційному стані.

Перший блок таблиці демонструє зростання середньорічної вартості майна підприємства: у 2024 році вона становила 5 993 418 тис. грн, що на 926 452 тис. грн (18,28 %) більше, ніж у 2022 році. Зростання відбулося як за рахунок необоротних активів (+24,50 %), так і за рахунок оборотних активів (+15,63 %). Така тенденція свідчить про розширення ресурсної бази підприємства, посилення інвестиційної активності та формування фінансового потенціалу для стабільної операційної діяльності. Особливу увагу привертає збільшення вартості основних засобів на 17,62 %, що відображає оновлення виробничого потенціалу та модернізацію обладнання.

Другий блок показників оцінює інтенсивність руху основних засобів. Спостерігається суттєве зниження коефіцієнта оновлення: з 18,83 % у 2022 р. до 6,45 % у 2024 р. Відхилення становить –12,38 п.п., або –65,7 %. Це може свідчити про уповільнення темпів інвестицій у нові основні засоби, що потенційно може негативно вплинути на технічну модернізацію виробництва у довгостроковій перспективі.

Паралельно з цим фіксується зростання коефіцієнта вибуття – з 40,15 % у 2022 р. до 56,87 % у 2024 р., тобто на 16,72 п.п. або 41,6 %. Підвищення інтенсивності вибуття при одночасному падінні темпів оновлення може свідчити про фізичне або моральне старіння основних засобів, а також про підвищення рівня їх списання.

Подібну тенденцію підтверджує і коефіцієнт приросту основних засобів, який зменшився з 23,17 % до 6,90 % (–16,27 п.п.). Це вказує, що обсяг введених у дію активів суттєво скоротився порівняно з попередніми роками, що також узгоджується із загальним трендом зниження інвестиційної динаміки.

Останній блок таблиці характеризує технічний стан основних засобів. Коефіцієнт зносу підвищився з 52,55 % до 56,88 %, що свідчить про

накопичення амортизаційного навантаження та поступове старіння виробничих фондів. Водночас коефіцієнт придатності знизився на 4,33 п.п., до 43,12 %, підтверджуючи загальне погіршення стану основних засобів.

Узагальнюючи результати аналізу, таблиця демонструє суперечливу тенденцію: з одного боку, підприємство нарощує загальну вартість майна та збільшує активи, а з іншого – уповільнює темпи оновлення основних засобів і стикається зі зростанням їх зносу. Така ситуація вказує на необхідність перегляду інвестиційної політики, прискорення технічної модернізації та посилення контролю за рухом основних засобів, щоб забезпечити високий рівень ефективності використання майнових ресурсів ТОВ «Юрія-Фарм».

У таких умовах особливе значення набувають не лише стабільність і рівень прибутковості, а й раціональне та ефективне використання ресурсів, а також фінансова стійкість і здатність протистояти зовнішнім економічним та ринковим ризикам, що дозволяє забезпечувати довгостроковий розвиток і конкурентоспроможність підприємства.

Для того щоб повною мірою оцінити результативність діяльності ТОВ «Юрія-Фарм» та визначити тенденції його розвитку, доцільно провести аналіз ключових економічних індикаторів, що комплексно відображають зміни у структурі доходів, витрат, активів, ефективності використання ресурсів та продуктивності праці. Саме кількісні показники дозволяють об'єктивно оцінити зміни у фінансовому стані підприємства, виявити сильні та слабкі сторони його діяльності, а також визначити напрями підвищення економічної ефективності.

З метою ґрунтовної оцінки нижче наведено узагальнену таблицю основних економічних показників діяльності ТОВ «Юрія-Фарм» за 2022–2024 рр. (табл. 2.5), що дозволяє простежити динаміку розвитку підприємства та визначити масштаби змін за аналізований період.

Аналіз даних таблиці 2.5 свідчить про стабільне зростання доходів і прибутковості підприємства. Так, чистий дохід від реалізації продукції зріс із 3 821 735 тис. грн у 2022 році до 5 741 656 тис. грн у 2024 році, що відповідає приросту 50,2 %. Валовий прибуток за цей період збільшився на 1 158 197 тис.

грн (52,9 %), а чистий фінансовий результат – на 21831 тис. грн (3,0 %). Ця динаміка відображає ефективне управління доходами та витратами, оптимізацію виробничих процесів і підвищення маржинальності продукції.

Таблиця 2.5

Основні економічні показники діяльності підприємства

№	Показники	Роки			Відхилення 2024 р. до 2022 р.	
		2022	2023	2024	+/-	%
1	Чистий дохід, тис. грн.	3821735	4805256	5741656	1919921	50,2
2	Валовий прибуток, тис. грн.	2187963	2914795	3346160	1158197	52,9
3	Чистий прибуток, тис. грн.	730272	571345	752103	21831	3,0
4	Середньорічна вартість активів, тис. грн.	5464145	5743394	6243441	779296	14,3
5	Середньорічна вартість необоротних активів, тис. грн.	1637574	1717958	2051644	414070	25,3
6	Середньорічна вартість оборотних активів, тис. грн.	3826571	4025436	4191797	365226	9,5
7	Середньооблікова чисельність працівників, осіб	1968	1890	1933	-35	-1,8
8	Фондовіддача	2,33	2,80	2,80	0,47	20,2
9	Фондомісткість	0,43	0,36	0,36	-0,07	-16,3
10	Фондоозброєність, тис. грн /ос.	832,0	909,5	1061,4	229,4	27,6
11	Продуктивність праці, тис. грн. /ос.	1943,6	2542,5	2971,9	1028,3	52,9
12	Коефіцієнт оборотності оборотних активів	1,00	1,19	1,37	0,37	37

Джерело: розраховано автором на основі [80]

Разом із тим спостерігається зростання активів та оптимізація їхньої структури, що підтверджує стратегічне нарощування виробничих потужностей і оборотного капіталу. Середньорічна вартість активів зросла на 779296 тис. грн (14,3 %), з яких необоротні активи – на 414070 тис. грн (25,3 %), а оборотні – на 365226 тис. грн (9,5 %). Збільшення оборотних активів відображає, зокрема, приріст дебіторської заборгованості та запасів, що сприяє розширенню операційної діяльності. Водночас високий рівень власного капіталу забезпечує фінансову стійкість і помірну залежність від позикових ресурсів.

Крім того, аналіз показників ефективності використання ресурсів

демонструє позитивну тенденцію. Фондовіддача зросла з 2,33 до 2,80 (20,2 %), фондоозброєність – з 832,0 тис. грн/ос. до 1061,4 тис. грн/ос. (27,6 %), продуктивність праці – з 1943,6 тис. грн/ос. до 2971,9 тис. грн/ос. (52,9 %). Коефіцієнт оборотності оборотних активів підвищився з 1,00 до 1,37, що свідчить про більш ефективне використання капіталу та обігових ресурсів підприємства.

Отже, поглиблений аналіз фінансових результатів діяльності ТОВ «Юрія-Фарм» підтверджує позитивні тенденції у формуванні доходів, рентабельності та ефективності використання активів. Підприємство демонструє здатність забезпечувати стабільне зростання ключових фінансових показників, підтримуючи належний рівень ділової активності та платоспроможності. Зростання фінансової стійкості, раціональне управління ресурсами та результативність управлінських рішень створюють підґрунтя для зміцнення позицій компанії на фармацевтичному ринку та забезпечення її стратегічного розвитку.

Для більш детального розуміння трансформацій у фінансовому стані підприємства доцільно проаналізувати динаміку найбільш важливих аналітичних індикаторів, що характеризують структуру капіталу, рівень ліквідності, оборотності та прибутковості (рис. 2.5-2.8). Відповідні результати узагальнено у таблиці 2.6.

Аналіз динаміки показників фінансового стану ТОВ «Юрія-Фарм» за 2022–2024 рр. свідчить про загальне зниження ліквідності та фінансової стійкості підприємства. Коефіцієнти загальної та абсолютної ліквідності зменшилися відповідно на 1,14 та 0,90, що вказує на скорочення обсягу найбільш ліквідних активів та зростання короткострокових зобов'язань. Падіння чистого оборотного капіталу на 636536 тис. грн підтверджує обмеження фінансової гнучкості.

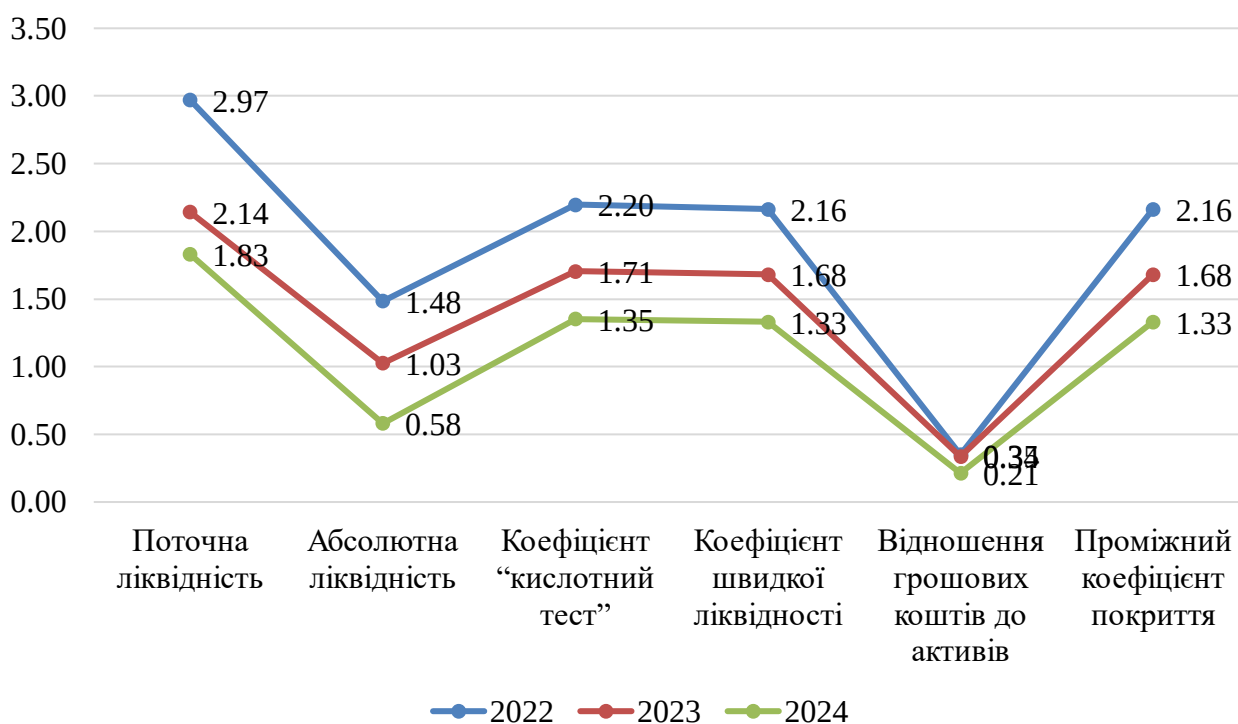


Рис. 2.5. Динаміка коефіцієнтів ліквідності ТОВ «Юрія-Фарм», 2022–2024 рр.

Джерело: розраховано автором на основі [80]

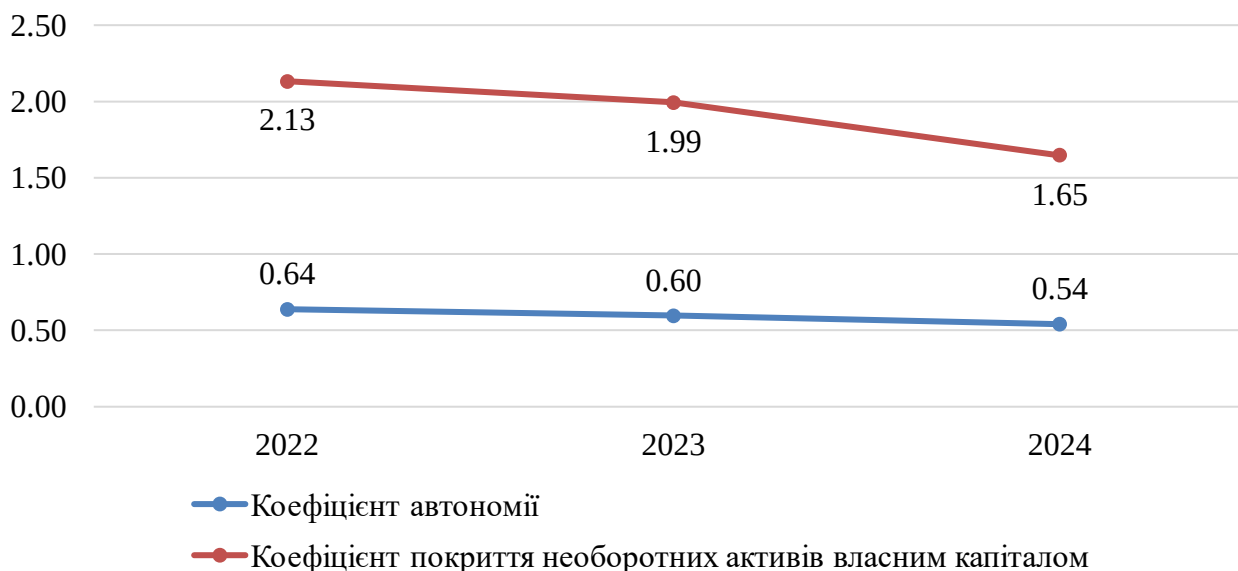


Рис. 2.6. Динаміка показників платоспроможності ТОВ «Юрія-Фарм», 2022–2024 рр.

Джерело: розраховано автором на основі [80]

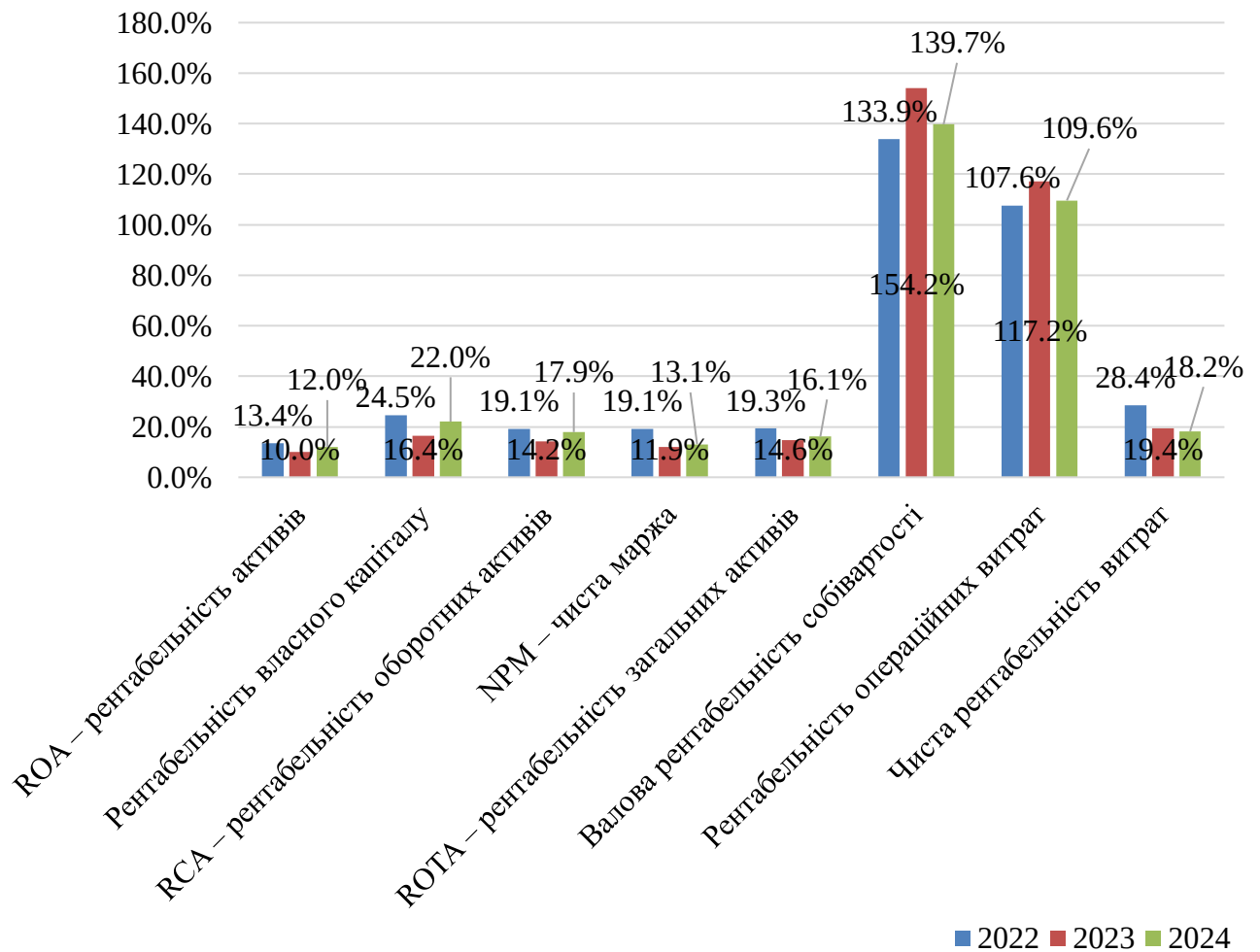


Рис. 2.7. Динаміка показників прибутковості ТОВ «Юрія-Фарм», 2022–2024 рр.

Джерело: розраховано автором на основі [80]

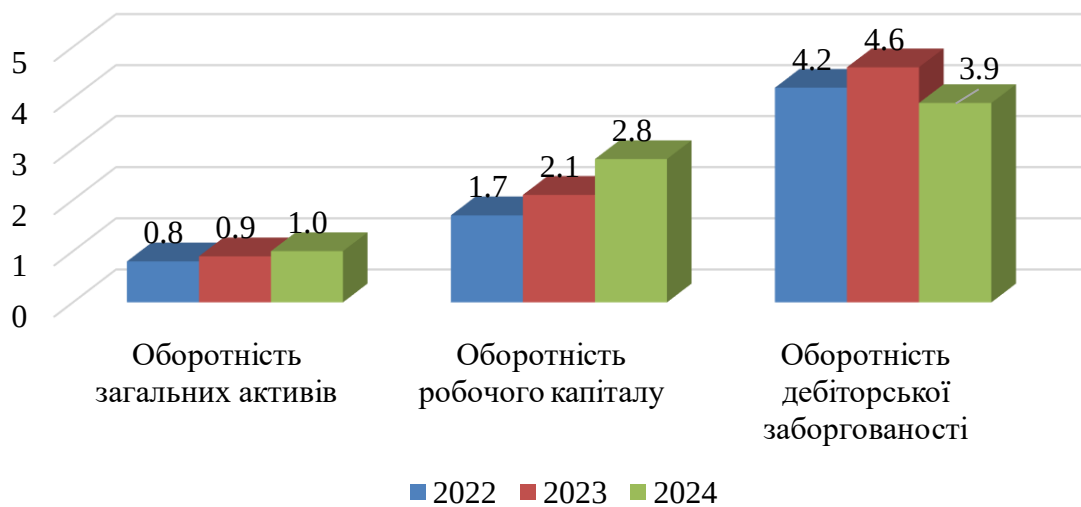


Рис. 2.8. Динаміка показників ділової активності ТОВ «Юрія-Фарм», 2022–2024 рр.

Джерело: розраховано автором на основі [80]

Таблиця 2.6

Динаміка показників оцінки фінансового стану підприємства

Показники	Роки			Відхилення 2024 р. до 2022 р	
	2022	2023	2024	+	-
				+	-
1. Коефіцієнт загальної ліквідності	2,97	2,14	1,83	-1,14	61,6
2. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	1,48	1,03	0,58	-0,90	39,3
3. Чистий оборотний капітал	2538783	2145960	1902247	-636536	75,0
4. Коефіцієнт автономії	0,639	0,596	0,541	-0,098	84,7
5. Коефіцієнт фінансової стабільності	0,764	0,673	0,634	-0,130	83,0
6. Коефіцієнт забезпеченості власними засобами	0,485	0,424	0,316	-0,169	65,2
7. Коефіцієнт оборотності активів	0,699	0,795	0,643	-0,056	92,0
8. Коефіцієнт оборотності власного капіталу	1,094	1,333	1,188	0,094	108,6
9. Рентабельність господарської діяльності, %	13,4	15,4	9,6	-3,8 п.п.	71,6
10. Рентабельність власного капіталу, %	20,9	25,8	17,8	-3,1 п.п.	85,2
11. Рентабельність продукції, %	57,2	64,0	60,0	2,8 п.п.	104,9

Джерело: розраховано автором на основі [80]

Фінансова стійкість також погіршилася: коефіцієнт автономії знизився з 0,639 до 0,541, а коефіцієнти фінансової стабільності та забезпеченості власними засобами скоротилися на 0,130 та 0,169. Це свідчить про зростання залежності від залучених ресурсів і зменшення внутрішніх фінансових резервів.

Показники ділової активності змінювалися нерівномірно. Оборотність активів дещо зменшилась (-0,056), що пов'язано зі швидшим приростом активів порівняно з доходами. Водночас оборотність власного капіталу зросла на 0,094, що відображає підвищення ефективності його використання.

Динаміка рентабельності є змішаною: рентабельність господарської діяльності та власного капіталу зменшилися, тоді як рентабельність продукції зросла на 2,8 п.п., що свідчить про покращення виробничої та цінової політики.

У комплексі отримані результати показують, що попри певне погіршення ліквідності та фінансової стійкості, підприємство зберігає здатність генерувати прибуток та ефективно використовує власний капітал, що є позитивним

сигналом для інвесторів та партнерів. Проте спостережувана динаміка вимагає посилення контролю над обсягом короткострокових зобов'язань, оптимізації структури оборотних активів та підвищення фінансової гнучкості в умовах нестабільного ринкового середовища.

Таким чином, аналіз фінансових результатів діяльності ТОВ «Юрія-Фарм» за 2022–2024 рр. свідчить про позитивну динаміку зростання доходів, валового та чистого прибутку, а також ефективності використання активів і продуктивності праці. Водночас спостерігається зниження ліквідності, темпів оновлення основних засобів та коефіцієнтів фінансової стійкості, що вказує на необхідність удосконалення управління короткостроковими зобов'язаннями та інвестиційною політикою. Загалом підприємство демонструє здатність забезпечувати стабільний прибуток та ефективно використовувати ресурси, що формує основу для подальшого стратегічного розвитку.

2.3. Оцінка ефективності управління формуванням фінансових результатів підприємства

Оцінка ефективності управління формуванням фінансових результатів ТОВ «Юрія-Фарм» є актуальним та важливим напрямом дослідження, оскільки фінансові результати виступають ключовим індикатором економічного стану, конкурентоспроможності та здатності підприємства до подальшого розвитку. У сучасних умовах функціонування фармацевтичного ринку, який характеризується високою конкуренцією, швидкою зміною технологій та значним рівнем регуляторного впливу, забезпечення стабільності фінансових показників є особливо важливим завданням.

ТОВ «Юрія-Фарм» працюють в середовищі підвищених ризиків, де значний вплив мають технологічні інновації, вимоги державного контролю, коливання цін на сировину та логістичні фактори. У таких умовах ефективне управління фінансовими результатами дає змогу не лише підтримувати

платоспроможність і фінансову стійкість підприємства, а й формувати основу для інвестиційної активності, модернізації виробничих процесів та розширення асортименту продукції.

Особливу актуальність дослідження зумовлюють потреби у підвищенні результативності використання ресурсів, оптимізації витрат та забезпеченні прибуткової діяльності. Аналіз фінансових результатів дозволяє виявити внутрішні резерви, оцінити ефективність поточної управлінської політики та визначити напрями удосконалення фінансового менеджменту. Це сприяє прийняттю обґрунтованих управлінських рішень, формуванню гнучкої та адаптивної стратегії розвитку підприємства.

Для наочного відображення процесу формування фінансових результатів ТОВ «Юрія-Фарм» наведено відповідну структуру показників у табл. 2.7.

Таблиця 2.7

Механізм формування фінансових результатів діяльності підприємства

Показники	Роки			Відхилення 2024 р. до 2022 р.	
	2022	2023	2024	+,-	%
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3821735	4805256	5741656	1919921	150,2
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	1633772	1890461	2395496	761724	146,6
Валовий: прибуток (збиток)	2187963	2914795	3346160	1158197	152,9
Інші операційні доходи	887326	422104	698365	-188961	78,7
Адміністративні витрати	332062	389529	462276	130214	139,2
Витрати на збут	777458	1181851	1450426	672968	186,6
Інші операційні витрати	923639	916627	1141635	2180-	123,6
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток (збиток)	1042130	848892	990188	-51942	95,0
Фінансові витрати	150607	136180	93906	-56701	62,3
Інші витрати	10475	22586	19029	8554	181,6
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток (збиток)	905977	704986	910284	4307	100,5
Чистий фінансовий результат: прибуток (збиток)	730272	571345	752103	21831	103,0

Джерело: розраховано автором на основі [80]

Таблиця 2.7 ілюструє процес формування фінансових результатів діяльності ТОВ «Юрія-Фарм» за період 2022–2024 років та дозволяє оцінити

ефективність управління фінансовими потоками підприємства.

Аналіз даних свідчить про суттєве зростання доходів та валового прибутку: чистий дохід від реалізації продукції збільшився на 1919921 тис. грн, або на 50,2 %, а валовий прибуток – на 1158197 тис. грн (52,9 %), що відображає ефективне нарощування обсягів реалізації та прибутковості основної діяльності.

Водночас відзначається зростання витрат. Собівартість реалізованої продукції зросла на 46,6 %, витрати на збут – на 86,6 %, тоді як адміністративні та інші операційні витрати зростали більш помірно. Це свідчить про контрольоване управління витратами та ефективну організацію виробничо-комерційної діяльності.

Що стосується фінансового результату операційної діяльності, він зазнав незначного зменшення на 51942 тис. грн (95 % від рівня 2022 року), що зумовлено, перш за все, підвищенням витрат на збут та коливанням інших операційних доходів.

Фінансовий результат до оподаткування та чистий прибуток демонструють стабільність: прибуток до оподаткування практично не змінився (4307 тис. грн), а чистий прибуток збільшився на 21831 тис. грн (3 %), що підтверджує ефективність фінансового менеджменту та контроль за витратами.

Для оцінки ефективності управління формуванням фінансових результатів ТОВ «Юрія-Фарм» можна зробити факторний аналіз прибутку. Це дозволяє визначити, які саме чинники вплинули на зміну фінансових результатів у динаміці та наскільки ефективно підприємство використовує ресурси.

Найбільш підходящий підхід – факторний аналіз прибутку через метод абсолютних і відносних змін (табл. 2.8). Дані для розрахунку використаємо із табл. 2.7.

Факторний аналіз зміни чистого прибутку ТОВ «Юрія-Фарм» за 2022–2024 рр. дозволяє визначити основні чинники, що вплинули на фінансовий результат підприємства. Зокрема, збільшення чистого доходу від реалізації

продукції на 1919921 тис. грн забезпечило приріст чистого прибутку приблизно на 1039480 тис. грн, що свідчить про ефективність реалізаційної політики та розширення обсягів продажу.

Таблиця 2.8

Факторний аналіз зміни чистого прибутку ТОВ «Юрія-Фарм»,
2022–2024 рр. (тис. грн)

Фактор	Алгоритм розрахунку	Вплив на ЧП (2024 р. до 2022 р.)
Зміна чистого доходу	$\Delta\text{ЧД} \times (\text{ВП/ЧД})\ 2022$	$(5741656 - 3821735) \times (2187963 / 3821735) \approx 1039480$
Зміна собівартості реалізованої продукції	$\Delta\text{Собів.} \times (\text{ВП/ЧД})\ 2022$	$(2395496 - 1633772) \times (2187963 / 3821735) \approx -760328$
Зміна інших операційних доходів	$\Delta\text{Інш.дох.} = \text{Інші доходи}\ 2024 - 2022$	$698365 - 887326 = -188961$
Зміна адміністративних витрат	$\Delta\text{Адм. витр.} = \text{Адм. витр.}\ 2024 - 2022$	$462276 - 332062 = 130\ 214$
Зміна витрат на збут	$\Delta\text{ВЗ} = \text{ВЗ}\ 2024 - \text{ВЗ}\ 2022$	$1450426 - 777458 = 672968$
Зміна інших операційних витрат	$\Delta\text{ІВ} = \text{ІВ}\ 2024 - \text{ІВ}\ 2022$	$1141635 - 923639 = 217996$
Зміна фінансових витрат	$\Delta\text{ФВ} = \text{ФВ}\ 2024 - \text{ФВ}\ 2022$	$93906 - 150607 = -56701$
Зміна інших витрат	$\Delta\text{ІВит} = \text{Інші витрати}\ 2024 - 2022$	$19029 - 10475 = 8554$
Загальна зміна ЧП	$\text{ЧП}\ 2024 - \text{ЧП}\ 2022$	$752103 - 730272 = 21831$

Джерело: розраховано автором на основі [80]

Водночас підвищення собівартості реалізованої продукції на 762724 тис. грн спричинило зменшення чистого прибутку на близько 760328 тис. грн, що підкреслює важливість контролю за виробничими витратами. Зменшення інших операційних доходів на 188961 тис. грн негативно позначилося на фінансовому результаті, що вказує на потребу оптимізації додаткових джерел доходу.

Зростання адміністративних витрат на 130214 тис. грн частково знизило прибуток, водночас відображаючи розширення управлінської діяльності підприємства. Значне збільшення витрат на збут на 672968 тис. грн мало суттєвий негативний вплив, що свідчить про високу витратність маркетингових і збутових процесів. Зростання інших операційних витрат на 217996 тис. грн також вплинуло на прибуток, що підкреслює необхідність оптимізації цих

витрат.

Позитивним фактором стало зменшення фінансових витрат на 56 701 тис. грн, що свідчить про ефективне управління борговими зобов'язаннями. Зростання інших витрат на 8554 тис. грн мало незначний вплив на фінансовий результат.

У підсумку, загальна зміна чистого прибутку за аналізований період склала 21831 тис. грн, що свідчить про стабільний фінансовий стан підприємства та ефективність управління доходами й витратами. Факторний аналіз дозволяє ідентифікувати ключові резерви для підвищення прибутковості та вдосконалення формування фінансових результатів ТОВ «Юрія-Фарм».

На основі проведеного аналізу фінансових результатів ТОВ «Юрія-Фарм» доцільно визначити точку беззбитковості та критичний обсяг реалізації продукції, що дозволяє оцінити межу рентабельності діяльності та рівень ризиків підприємства. Для цього розраховуються ключові показники CVP-аналітики (Cost–Volume–Profit), необхідні для обґрунтованих управлінських рішень:

1. Валовий прибуток підприємства (ВПП) – визначається як сума чистого прибутку підприємства (ЧПП) та постійних витрат.

2. Валова прибутковість чистого доходу (ПВчд) – показує, скільки 1 грн. чистого доходу приносить валового прибутку.

3. Витратомісткість чистого доходу за змінними витратами (ВМчд) – відображає, скільки змінних витрат витрачає підприємство на отримання 1 грн. чистого доходу.

4. Чистий дохід, що забезпечує беззбиткову діяльність (ЧДб) – визначає обсяг доходу, необхідний для досягнення беззбиткового рівня господарської діяльності.

5. Змінні витрати, що забезпечують беззбиткову діяльність (ЗВб) – показує обсяг змінних витрат, який відповідає беззбитковому рівню діяльності.

6. Рівень (коефіцієнт) економічної безпеки (Кб) – відображає, на скільки відсотків чистий дохід перевищує (або менший за) чистий дохід, необхідний

для беззбитковості.

Приклад розрахунку цих показників наведено в табл. 2.9 та 2.10, а графічне відображення – на рис. 2.9, що дозволяє наочно оцінити рівень економічної безпеки господарської діяльності підприємства.

Таблиця 2.9

Аналіз і оцінка рівня економічної безпеки господарської діяльності
ТОВ «Юрія-Фарм»

Чистий дохід			Витрати		
показники	рядок за звітністю	сума, тис. грн.	показники	рядок за звітністю	сума, тис. грн.
Показники діяльності підприємства за звітом про фінансові результати					
ЧД _{о.д.}	2000	5741656	СР _{о.д.}	2050	2395496
ЧД _{і.о.}	2120	698365	АВ	2130	462276
ЧД _{у.к.}	2200	336	ВЗ	2150	1450426
ЧД _{ф.д.}	2220	28914	ОВ _{і.о.}	2180	1141635
ЧД _{і.д.}	2240	3781	ВВ _{ф.д.}	2250	93906
			ІВ	2270	19029
Разом (ЧД _п)	X	6472052	Разом (ВВ _п)	x	5562768
Чистий прибуток підприємства 752103 тис.грн.					

Джерело: розраховано автором на основі [80]

Таблиця 2.10

Основні показники для оцінки рівня економічної безпеки господарської
діяльності ТОВ «Юрія-Фарм»

Найменування	Алгоритм розрахунку	Розрахунок	Величина показника
Постійні витрати (ПВп)	АВ+ВЗ	462276 + 1450426	1912702
Змінні витрати (ЗВп)	ВВп –ПВп	5562768 – 1912702	3650066
Валовий прибуток (ВПп)	ПВп + ЧДп	6472052 – 3650066	2821986
Валова прибутковість чистого доходу (ПВчд)	ВПп : ЧДп	2821986 : 6472052	0,436 (43,6%)
Витратомісткість чистого доходу за змінними витратами (ВМчд)	ЗВп : ЧДп	3650066 : 6472052	0,564 (56,4%)
Чистий дохід, який забезпечує беззбиткову діяльність (ЧДб)	ПВп : ПВчд	1912702 : 0,436	4386752
Змінні витрати, які забезпечують беззбиткову діяльність (ЗВб)	ЧДб : ВМчд	4386752 × 0,564	2473352
Рівень (коефіцієнт) економічної безпеки діяльності підприємства (Кб)	$\frac{\text{ЧДп} - \text{ЧДб}}{\text{ЧДп}}$	$(6472052 - 4386752) : 6472052$	0,322 (32,2%)

Джерело: розраховано автором на основі [80]

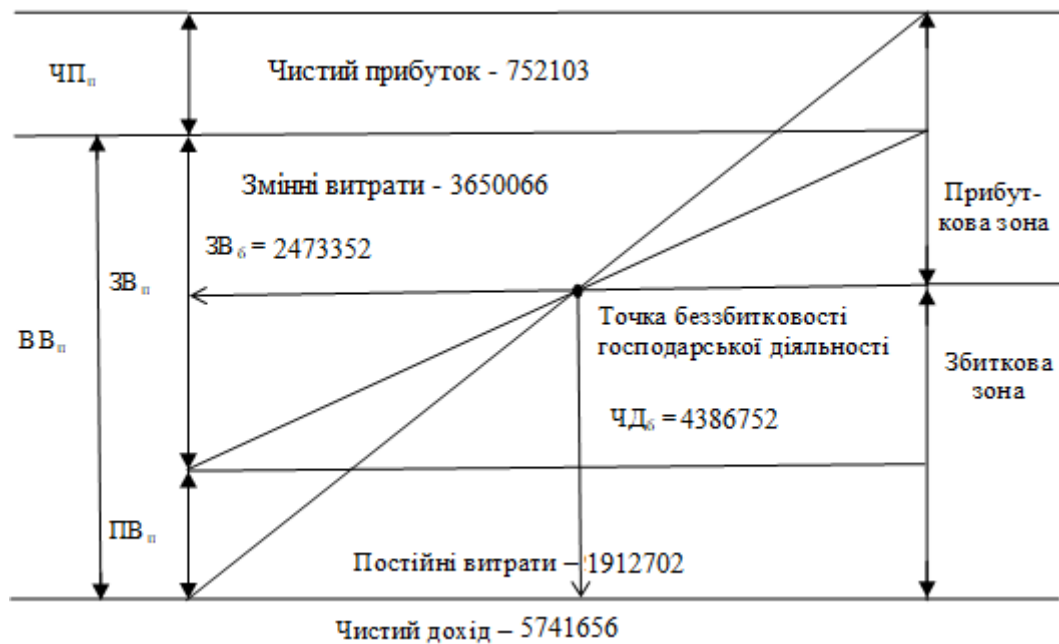


Рис. 2.9. Графічне зображення оцінки рівня економічної безпеки господарської діяльності підприємства

Джерело: сформовано автором на основі [80]

Прибуткова діяльність ТОВ «Юрія-Фарм» характеризується сценарієм, за якого валовий прибуток підприємства (ВПп) визначається як сума постійних витрат (ВВп) та чистого прибутку (ЧПп). У разі виникнення збиткової діяльності валові витрати перевищують доходи, а чистий збиток (ЧЗп) не дозволяє покрити певний обсяг витрат. Це призводить до можливого виникнення заборгованості із виплати заробітної плати, сплати податків і розрахунків із постачальниками, а також обмежує інвестиційну діяльність підприємства.

Якщо витратомісткість чистого доходу за змінними витратами (ЗВп : ЧДп) менша за 1,0, ТОВ «Юрія-Фарм» формує валовий прибуток та має прибутковий сценарій розвитку. У такому разі навіть за фактичного чистого збитку підприємство може досягти беззбитковості шляхом збільшення обсягів господарювання.

Водночас, якщо витратомісткість чистого доходу за змінними витратами перевищує 1,0, підприємство позбавлене можливості формувати валовий прибуток і перебуває у збитковому сценарії. У разі недосягнення показника

менше 1,0 існує ризик банкрутства. У таких умовах ТОВ «Юрія-Фарм» потребує впровадження системи антикризового управління, спрямованої як на контроль змінних витрат, так і на ефективне формування доходів, що забезпечує стабільність фінансових результатів і економічну безпеку підприємства.

Отже, з метою комплексної оцінки фінансового стану та рівня економічної безпеки ТОВ «Юрія-Фарм» доцільно застосувати інтегральні методи діагностики, зокрема модель Альтмана (1968 р.), яка дозволяє визначити ймовірність банкрутства підприємства та виявити ключові фінансові ризики.

$$ІБ = 1,2 (ОА : А) + 1,4 [(ЧП-Д) : СА] + 3,3 (ОП : СА) + 0,6 (РВ : ЗК) + 1,0 (ЧД : СА),$$

де ОА – оборотні активи; А – активи; ВК – власний капітал; ОП – операційний прибуток; СА – середньорічна вартість активів; РВ – ринкова вартість власного капіталу; ЗК – залучений капітал; ЧП – чистий прибуток; Д – дивіденди; ЧД – чистий доход.

ОА : А – питома вага оборотних активів в загальній сумі активів;

(ЧП – Д) : СА – частка активів яка формується за рахунок реінвестованого чистого прибутку;

ОП : А – операційна прибутковість активів, коп. / грн.;

РВ : ЗК – скільки власних коштів в ринковій оцінці припадає на 1 грн. залученого капіталу;

ЧД : СА – скільки чистого доходу формує 1 грн. коштів вкладена в активи підприємства.

Розрахунок інтегрального показника банкрутства ТОВ «Юрія-Фарм» у 2024 р. за моделлю Альтмана наведено в табл. 2.11.

Таблиця 2.11

Розрахунок інтегрального показника банкрутства ТОВ «Юрія-Фарм» у 2024 р.
за моделлю Альтмана

№	Показник	Формула	Розрахунок	Значення
---	----------	---------	------------	----------

1	2	3	4	5
1	Питома вага оборотних активів	ОА / А	4 191 797 / 6 243 441	0,671
2	Частка активів від реінвестованого чистого прибутку	(ЧП – Д) / СА	752 103 / 5 993 418	0,125

Продовження табл. 2.11

1	2	3	4	5
3	Операційна прибутковість активів	ОП / СА	990 188 / 5 993 418	0,165
4	Власний капітал до залученого	РВ / ЗК	3 378 332 / 2 865 109	1,18
5	Чистий дохід до середньорічної вартості активів	ЧД / СА	5 741 656 / 5 993 418	0,958
6	Інтегральний показник банкрутства (ІБ)	$1,2 \cdot (1) + 1,4 \cdot (2) + 3,3 \cdot (3) + 0,6 \cdot (4) + 1,0 \cdot (5)$	$1,2 \cdot 0,671 + 1,4 \cdot 0,125 + 3,3 \cdot 0,165 + 0,6 \cdot 1,18 + 1,0 \cdot 0,958$	3,191
7	Оцінка фінансового стану	–	–	Фінансово стійке підприємство

Джерело: сформовано автором на основі [80]

Отже, за результатами розрахунку: питома вага оборотних активів становить 0,671, що свідчить про високий рівень ліквідності; частка активів від реінвестованого прибутку дорівнює 0,125, демонструючи помірну реінвестовану складову; операційна прибутковість активів складає 0,165, що вказує на ефективність використання активів у господарській діяльності; співвідношення власного капіталу до залученого капіталу – 1,18, що характеризує фінансову незалежність підприємства; співвідношення чистого доходу до середньорічної вартості активів – 0,958, що підтверджує високу здатність активів генерувати дохід.

Інтегральний показник банкрутства (ІБ) становить 3,191, що перевищує граничне значення для фінансово стійких підприємств (2,99). Це дозволяє зробити висновок, що ТОВ «Юрія-Фарм» у 2024 році є фінансово стійким підприємством із низьким ризиком банкрутства, що підтверджує ефективність його управлінських рішень та стабільність фінансового стану.

Таким чином, оцінка ефективності управління фінансовими результатами ТОВ «Юрія-Фарм» показала стабільне зростання доходів та валового прибутку

при контрольованому рівні витрат, що свідчить про ефективність управлінської політики. Факторний аналіз дозволив ідентифікувати ключові чинники впливу на чистий прибуток та резерви підвищення прибутковості. Аналіз точки беззбитковості та показників економічної безпеки підтвердив фінансову стійкість підприємства. Інтегральна оцінка за моделлю Альтмана показала низький ризик банкрутства, що підтверджує ефективність фінансового менеджменту та стабільність діяльності ТОВ «Юрія-Фарм».

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 2

При дослідженні аналітичної оцінки системи управління формуванням фінансових результатів ТОВ «Юрія-Фарм» було:

- обґрунтовано, що ТОВ «Юрія-Фарм» є провідною фармацевтичною компанією України з потужною історією розвитку, чіткою організаційною структурою та високим рівнем спеціалізації. Підприємство здійснює виробництво лікарських засобів, інвестує у наукові дослідження та розробки, активно експортує продукцію та дотримується міжнародних стандартів якості (GMP, ISO 9001, ISO 13485). Компанія займає стійкі позиції на національному ринку, посідаючи третє місце за обсягом продажів, і продовжує розширювати свою присутність на міжнародному рівні. Така організаційно-економічна характеристика підтверджує ефективність управління, конкурентоспроможність та стратегічну орієнтацію на інноваційний розвиток.

- здійснено аналіз фінансових результатів діяльності ТОВ «Юрія-Фарм» за 2022–2024 рр., що свідчить про позитивну динаміку зростання доходів, валового та чистого прибутку, а також ефективності використання активів і продуктивності праці. Водночас спостерігається зниження ліквідності, темпів оновлення основних засобів та коефіцієнтів фінансової стійкості, що вказує на необхідність удосконалення управління короткостроковими зобов'язаннями та інвестиційною політикою. Загалом підприємство демонструє здатність

забезпечувати стабільний прибуток та ефективно використовувати ресурси, що формує основу для подальшого стратегічного розвитку;

- проведено аналіз ефективності управління фінансовими результатами ТОВ «Юрія-Фарм» показав стабільне зростання доходів та валового прибутку при контрольованому рівні витрат, що свідчить про ефективність управлінської політики. Факторний аналіз дозволив ідентифікувати ключові чинники впливу на чистий прибуток та резерви підвищення прибутковості. Аналіз точки беззбитковості та показників економічної безпеки підтвердив фінансову стійкість підприємства. Інтегральна оцінка за моделлю Альтмана показала низький ризик банкрутства, що підтверджує ефективність фінансового менеджменту та стабільність діяльності ТОВ «Юрія-Фарм».

РОЗДІЛ 3

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ТОВ «ЮРІЯ-ФАРМ»

3.1. Удосконалення системи управління доходами та витратами в аспекті формування фінансових результатів підприємства

Ефективна система управління доходами та витратами є ключовою передумовою стабільного формування фінансових результатів підприємства. Для ТОВ «Юрія-Фарм», яке функціонує у висококонкурентному та інноваційно орієнтованому фармацевтичному секторі, важливим завданням є забезпечення оптимальної структури доходів і контрольованості витрат із метою підвищення прибутковості та забезпечення фінансової стійкості.

Передусім удосконалення системи управління доходами в контексті формування фінансових результатів передбачає підвищення ефективності цінової політики та політики збуту, що є ключовими інструментами впливу на обсяг реалізації та рівень прибутковості підприємства. Оптимізація цінової політики має базуватися на використанні механізмів динамічного ціноутворення, які передбачають гнучку зміну цін залежно від еластичності попиту, стратегічної важливості продукції, конкурентного середовища та етапу життєвого циклу конкретного лікарського засобу. Такий підхід дозволяє забезпечити баланс між доступністю продукції для споживачів і максимізацією маржинального доходу компанії.

Важливим напрямом підвищення доходів є розвиток системи збуту. Зокрема, для фармацевтичного підприємства доцільно посилювати присутність у нових ринкових сегментах, у тому числі в сегментах спеціалізованих медичних закладів, міжнародних медичних програм, а також онлайн-каналів збуту. Розширення експортних поставок сприятиме підвищенню валютних надходжень та зниженню залежності від кон'юнктури внутрішнього ринку. Диверсифікація портфеля продукції за рахунок інноваційних препаратів, медичних виробів та високотехнологічних рішень дозволить зменшити ризики,

пов'язані з коливаннями попиту на окремі групи товарів, та забезпечити стійкість доходів у довгостроковому періоді.

Ефективне управління доходами також передбачає вдосконалення взаємодії з ключовими клієнтами шляхом впровадження індивідуалізованих програм співпраці, систем лояльності та довгострокових контрактів. Підвищення результативності каналів дистрибуції можливе через оптимізацію логістичних процесів, впровадження сучасних цифрових платформ управління поставками та скорочення часу доставки продукції кінцевим споживачам.

Окремої уваги потребує оптимізація маркетингових витрат. Використання методів аналітичного маркетингу, включаючи аналіз ROI рекламних кампаній, моделювання поведінки споживачів і таргетинг, дозволить підвищити ефективність просування продукції та скоротити непродуктивні витрати. Впровадження digital-інструментів маркетингу сприятиме розширенню охоплення аудиторії та забезпеченню стабільного приросту доходів.

Таким чином, удосконалення системи управління доходами в аспекті формування фінансових результатів має комплексний характер і охоплює як внутрішні процеси формування цін і логістики, так і зовнішні аспекти взаємодії з ринком, що у сукупності забезпечує зростання фінансових результатів підприємства.

Щодо підвищення ефективності управління витратами в контексті формування фінансових результатів, доцільним є запровадження сучасних підходів до їх обліку й контролю. Насамперед варто активізувати використання методів калькулювання за видами діяльності (Activity-Based Costing, ABC), оскільки вони забезпечують більш точний розподіл непрямих витрат між продуктами, процесами та клієнтськими сегментами. Це дозволяє виявити малорентабельні напрямки, уточнити структуру собівартості та приймати обґрунтовані управлінські рішення щодо оптимізації виробничої програми.

Важливим елементом удосконалення системи управління витратами в аспекті формування фінансових результатів є впровадження бюджетування

техніко-економічних показників та формування ефективної системи центрів відповідальності. Такий підхід забезпечує чіткий розподіл повноважень і відповідальності між структурними підрозділами, дозволяє формувати реалістичні плани, підвищує прозорість витрат і сприяє оперативному контролю відхилень від встановлених нормативів. Регулярний аналіз факторів зміни собівартості дає змогу своєчасно коригувати виробничі процеси і запобігати зростанню операційних витрат.

Окремої уваги потребує цифровізація облікових та управлінських процесів. Використання автоматизованих систем управління ресурсами (ERP), електронних систем документообігу, програмних рішень для моніторингу виробничих показників у реальному часі сприяє зниженню адміністративних витрат, мінімізації помилок, скороченню часових втрат і підвищенню загальної операційної ефективності. Крім того, цифрові інструменти створюють додаткові можливості для моделювання сценаріїв розвитку, планування потреб у ресурсах та оптимізації логістичних процесів.

У комплексі зазначені заходи формують основу для побудови сучасної системи управління витратами, здатної забезпечити зростання рентабельності та зміцнення конкурентних позицій підприємства. Узагальнимо основні напрями удосконалення системи управління доходами та витратами в аспекті формування фінансових результатів підприємства в табл. 3.1.

Таблиця 3.1

Основні напрями удосконалення системи управління доходами та витратами в аспекті формування фінансових результатів підприємства

Напрямок удосконалення	Сутність заходів	Очікуваний ефект
1	2	3
1. Оптимізація цінової політики	– запровадження динамічного ціноутворення; – урахування еластичності попиту та конкурентного середовища; – застосування диференційованих цін для різних сегментів ринку.	– зростання обсягів продажу; – підвищення валового прибутку; – зменшення ризику втрати клієнтів.

2. Удосконалення політики збуту	– оптимізація роботи каналів дистрибуції;	– збільшення ринкової частки;
---------------------------------	---	-------------------------------

Продовження табл. 3.1

1	2	3
	– розвиток партнерських відносин із ключовими клієнтами; – розширення географії збуту.	– стабільність обсягів реалізації; – зростання доходів підприємства.
3. Диверсифікація продуктового портфеля	– розроблення та впровадження нових товарних позицій; – удосконалення асортиментної політики; – акцент на інноваційних продуктах.	– зменшення залежності від окремих товарів; – підвищення конкурентоспроможності; – збільшення потенціалу для нарощення прибутку.
4. Оптимізація маркетингових витрат	– оцінка ефективності рекламних кампаній; – перерозподіл бюджету на високопродуктивні інструменти просування; – зниження непродуктивних витрат.	– скорочення операційних витрат; – підвищення маржинального доходу; – зростання ефективності просування.
5. Система контролю витрат	– впровадження бюджетування та контролінгу витрат; – аналіз відхилень у реальному часі; – пошук внутрішніх резервів економії.	– зменшення собівартості продукції; – зростання чистого прибутку; – підвищення фінансової стійкості.
6. Підвищення операційної ефективності	– автоматизація виробничих і облікових процесів; – оптимізація логістики та складських операцій; – раціоналізація трудових ресурсів.	– скорочення часу виробництва; – зменшення змінних витрат; – покращення загальної ефективності діяльності.

Джерело: власна розробка автора

Важливою складовою удосконалення є формування системи моніторингу ключових фінансових індикаторів: маржинального прибутку, точки беззбитковості, рентабельності продукції, структури витрат. Регулярний аналіз зазначених показників забезпечить оперативний контроль результативності управлінських рішень та дозволить підвищити адаптивність підприємства до ринкових змін.

Таким чином, удосконалення системи управління доходами та витратами в аспекті формування фінансових результатів ТОВ «Юрія-Фарм» формує комплексну основу для підвищення прибутковості та забезпечення довгострокової фінансової стабільності підприємства. Реалізація запропонованих заходів сприятиме не лише зростанню доходів та оптимізації структури витрат, але й підвищенню ефективності використання виробничих, фінансових і людських ресурсів. Це дозволить підприємству зміцнити конкурентні позиції, забезпечити стале формування фінансових результатів та створити передумови для стратегічного розвитку в умовах посилення ринкової конкуренції та зростання вимог до якості управлінських рішень.

3.2. Резерви формування фінансових результатів, підвищення рентабельності та фінансової стійкості підприємства

Рентабельність і фінансова стійкість виступають фундаментальними характеристиками результативності господарської діяльності, оскільки відображають здатність підприємства генерувати прибуток, підтримувати оптимальну структуру капіталу та протистояти зовнішнім економічним ризикам. Для підприємств фармацевтичної галузі ці показники набувають особливої ваги, адже стабільність фінансових потоків, ефективність використання ресурсів і здатність адаптуватися до ринкових коливань визначають конкурентоспроможність на внутрішньому й міжнародному ринках.

Результати аналізу діяльності ТОВ «Юрія-Фарм» за 2022–2024 рр. (табл. 3.2) дозволяють ідентифікувати найбільш перспективні напрями удосконалення системи управління, що створюють підґрунтя для формування внутрішніх резервів підвищення фінансових результатів та зміцнення рентабельності підприємства.

Таблиця 3.2

Оцінка динаміки показників ефективності, що формують резерви зростання фінансових результатів підприємства у 2022–2024 рр.

Показники	Роки			Відхилення 2024 р. до 2022 р.	
	2022	2023	2024	+,-	%
Віддача витрат при формуванні фінансових результатів діяльності	0,43	0,39	0,42	-0,01	97,6
Якість загальногосподарського управління	0,09	0,08	0,08	-0,01	92,7
Якість збутової діяльності	0,20	0,25	0,25	0,05	124,2

Джерело: розраховано автором на основі [80]

Оцінювання змін ключових індикаторів ефективності за 2022–2024 рр. дозволяє визначити внутрішні можливості підприємства щодо посилення результативності діяльності та виявити напрямки, де формується потенціал зростання фінансових результатів.

Віддача витрат, що відображає здатність підприємства генерувати фінансовий результат на одиницю витрат, у 2024 р. дещо знизилась порівняно з 2022 р. (з 0,43 до 0,42). Незначне зменшення цього показника (97,6% від базового рівня) свідчить про певне зниження ефективності використання ресурсів та потребує перегляду витратної політики.

Показник якості загальногосподарського управління демонструє аналогічну тенденцію: скорочення з 0,09 до 0,08 та зменшення його рівня до 92,7% порівняно з початковим роком. Це підкреслює необхідність зміцнення управлінської функції, удосконалення внутрішніх процедур та покращення координації операційних процесів.

Якість збутової діяльності, навпаки, істотно поліпшилась — зростання з 0,20 у 2022 р. до 0,25 у 2024 р. (124,2%). Підвищення результативності збутових процесів формує важливий резерв збільшення прибутковості, оскільки сприяє активнішому просуванню продукції та посиленню конкурентних позицій на ринку.

У цілому динаміка показників засвідчує наявність як зон ослаблення, так і напрямів прогресу. Підприємству доцільно зосередити увагу на підвищенні ефективності витратної та управлінської діяльності, одночасно продовжуючи зміцнювати збутову складову, яка демонструє позитивний вплив на фінансові результати.

З огляду на виявлені тенденції у динаміці показників, що характеризують ефективність використання ресурсів, управлінських процесів та збутової діяльності, стає можливим окреслити конкретні напрями формування резервів зростання фінансових результатів. Саме поєднання аналітичних висновків із визначенням потенційних внутрішніх ресурсів дозволяє перейти до обґрунтування заходів, спрямованих на підвищення рентабельності та зміцнення фінансової стійкості підприємства.

Першою групою резервів є резерви підвищення рентабельності. Найбільш вагомим джерелом зростання прибутковості виступає оптимізація структури асортименту з акцентом на продукти з високою маржинальністю, що забезпечують максимальний приріст фінансового результату за мінімальних витрат. Підприємству доцільно інтенсифікувати розвиток сегментів інноваційної та високотехнологічної продукції, які характеризуються вищою нормою прибутку, стабільним попитом і нижчим рівнем конкурентного тиску, що безпосередньо сприятиме зміцненню позитивної динаміки фінансових результатів.

Значний потенціал також пов'язаний із підвищенням ефективності використання матеріальних ресурсів через оптимізацію норм витрат, укладання довгострокових контрактів із постачальниками та впровадження енергоощадних технологій, які забезпечують зниження собівартості продукції та формують додаткові можливості для поліпшення фінансових результатів діяльності.

Важливим напрямом є зменшення непрямих витрат шляхом автоматизації виробничих, логістичних і адміністративних процесів, що дозволить мінімізувати операційні витрати та скоротити трудомісткість виконання

рутинних функцій. Посилення контролю за непрямими витратами та підвищення рівня технологізації процесів також створює суттєвий резерв для покращення загальних фінансових результатів підприємства.

Окремий резерв становить підвищення продуктивності праці через модернізацію обладнання, оптимізацію організації виробничих процесів та систематичне підвищення кваліфікації персоналу. Комплексне поєднання цих заходів створює основу для суттєвого зростання рентабельності та поліпшення фінансових результатів діяльності підприємства у середньо- та довгостроковій перспективі.

До резервів підвищення фінансової стійкості слід віднести комплексну оптимізацію структури капіталу та управління фінансовими ресурсами підприємства. Зокрема, ТОВ «Юрія-Фарм» доцільно зосередити зусилля на поступовому зменшенні частки короткострокових зобов'язань у загальній структурі фінансування, що знизить ризики ліквідності та сприятиме зміцненню фінансових результатів за рахунок підвищення фінансової незалежності компанії. Важливим напрямом є збільшення обсягу власного оборотного капіталу та створення резервів для покриття непередбачуваних витрат, що забезпечить стабільність функціонування навіть у періоди коливань ринку.

Підприємство може також вдосконалювати управління дебіторською заборгованістю, впроваджуючи більш ефективні методи контролю та стимулювання своєчасних платежів клієнтів. Скорочення періоду обороту запасів, раціоналізація виробничих запасів та прискорення інкасації дебіторської заборгованості безпосередньо підвищує ліквідність і сприяє формуванню додаткових фінансових ресурсів для підтримки стабільного зростання фінансових результатів підприємства.

Додатковим резервом фінансової стійкості є формування стабільних грошових потоків шляхом ретельного планування та контролю над притоками й відтоками коштів. Це дозволяє забезпечити своєчасне виконання фінансових зобов'язань, мінімізувати ризики касових розривів і підвищити прогнозованість

фінансових результатів. Впровадження системи регулярного фінансового моніторингу та сценарного аналізу грошових потоків створює основу для своєчасного реагування на зміни ринкових умов і сприяє загальному підвищенню фінансової стійкості підприємства.

Узагальнимо основні резерви підвищення рентабельності та фінансової стійкості підприємства у таблиці 3.3.

Таблиця 3.3

Резерви підвищення рентабельності та фінансової стійкості

ТОВ «Юрія-Фарм»

Група резервів	Напрямки удосконалення	Очікуваний ефект
1	2	3
Підвищення рентабельності	Оптимізація структури асортименту з акцентом на продукти з високою маржинальністю	Зростання прибутковості та фінансових результатів при мінімальних витратах
	Розвиток сегментів інноваційної та високотехнологічної продукції	Вища норма прибутку, стабільний попит, менша конкуренція, покращення фінансових результатів
	Оптимізація матеріальних витрат (норм витрат, довгострокові контракти, енергоощадні технології)	Зниження собівартості продукції, підвищення ефективності використання ресурсів та фінансових результатів
	Зменшення непрямих витрат через автоматизацію виробничих, логістичних та адміністративних процесів	Мінімізація операційних витрат, скорочення трудомісткості рутинних функцій, позитивний вплив на фінансові результати
	Підвищення продуктивності праці (модернізація обладнання, оптимізація процесів, підвищення кваліфікації персоналу)	Зростання ефективності виробничих процесів, загальної рентабельності та фінансових результатів
Підвищення фінансової стійкості	Оптимізація структури капіталу (зменшення частки короткострокових зобов'язань, збільшення власного оборотного капіталу)	Підвищення фінансової незалежності, зменшення ризиків ліквідності, покращення фінансових результатів
	Вдосконалення управління дебіторською заборгованістю	Прискорення надходжень коштів, підвищення ліквідності, звільнення ресурсів для інвестицій та зміцнення фінансових результатів

	Скорочення періоду обороту запасів та раціоналізація виробничих запасів	Оптимізація оборотних активів, покращення грошових потоків та фінансових результатів
	Формування стабільних грошових потоків (планування, контроль	Забезпечення своєчасного виконання фінансових

Продовження табл. 3.3

1	2	3
	притоків і відтоків коштів, фінансовий моніторинг, сценарний аналіз)	зобов'язань, зменшення касових розривів, підвищення прогнозованості фінансових результатів

Джерело: власна розробка автора

Отже, виявлені резерви є важливим підґрунтям для підвищення результативності фінансового менеджменту та забезпечення сталого розвитку підприємства. Їх реалізація дозволить зміцнити фінансову безпеку, знизити ризики і підвищити стійкість підприємства до коливань ринку, сприятиме оптимізації структури капіталу, ефективнішому використанню ресурсів та зростанню фінансових результатів, зокрема прибутку та маржинальності діяльності. Крім того, впровадження цих заходів створює умови для систематичного зростання рентабельності діяльності в довгостроковій перспективі, забезпечує підвищення продуктивності праці, економію витрат і зміцнення конкурентних позицій на національному та міжнародному ринках.

3.3. Оцінка ефективності запропонованих заходів з удосконалення управління фінансовими результатами

Оцінка ефективності запропонованих заходів є завершальним етапом удосконалення системи управління фінансовими результатами ТОВ «Юрія-Фарм», оскільки саме вона дозволяє визначити, наскільки запропоновані рішення здатні забезпечити покращення ключових показників діяльності підприємства та створити основу для подальшого стратегічного розвитку. Комплексна оцінка повинна базуватися на визначенні очікуваних змін основних фінансових індикаторів, моделюванні можливих сценаріїв та зіставленні отриманих результатів з цільовими орієнтирами компанії.

Передусім впровадження заходів, визначених у підпунктах 3.1 та 3.2, має

забезпечити зростання обсягу чистого доходу від реалізації, оптимізацію структури витрат та підвищення операційного прибутку підприємства. Розширення ринків збуту, розвиток нових сегментів продукції та удосконалення механізмів ціноутворення формуватимуть позитивну динаміку доходів, тоді як впровадження сучасних методів калькулювання витрат, автоматизація процесів та оптимізація виробничих ресурсів зумовлюватимуть зниження собівартості продукції. Унаслідок цього очікується зростання валової, операційної та чистої рентабельності продажів, що свідчитиме про підвищення ефективності основної діяльності підприємства.

Реалізація заходів щодо підвищення рентабельності та фінансової стійкості забезпечить покращення структури капіталу, підвищення рівня фінансової незалежності та зниження ризиків надмірної кредитної залежності. Оптимізація дебіторсько-кредиторської заборгованості сприятиме збільшенню показників ліквідності, що дозволить підприємству оперативно виконувати поточні фінансові зобов'язання. Раціоналізація запасів і прискорення їх оборотності підвищать ефективність управління оборотним капіталом, що матиме позитивний вплив на платоспроможність та маневреність фінансових ресурсів.

Важливою складовою оцінки ефективності є аналіз зміни точки беззбитковості, що дає змогу встановити, як модернізація системи управління витратами впливає на зниження критичного обсягу реалізації. Зменшення порогу беззбитковості свідчитиме про підвищення стійкості підприємства до коливань попиту та забезпечить більшу передбачуваність фінансових результатів.

Для інтегральної оцінки ефективності доцільно застосовувати модель Альтмана, результати якої продемонструють, наскільки запропоновані заходи здатні знизити рівень ризику неплатоспроможності. Зміцнення фінансових показників, таких як рентабельність активів, оборотність капіталу, рівень власного капіталу та операційна рентабельність, приведе до зростання інтегрального індексу та зміщення підприємства до «безпечної зони». Це

свідчитиме про покращення фінансової безпеки та зниження ймовірності кризових явищ у майбутньому.

Крім того, ефективність заходів повинна оцінюватися через їх вплив на грошові потоки підприємства. Удосконалення системи бюджетування, впровадження контролінгу та покращення якості фінансового планування забезпечує стабільність притоків і відтоків коштів, мінімізуючи ризики касових розривів і створюючи передумови для збільшення інвестиційної активності.

Для комплексної оцінки очікуваної результативності заходів сформуємо табл. 3.4, яка узагальнить потенційний вплив запропонованих рішень на основні фінансові показники підприємства.

Таблиця 3.4

Очікуваний вплив заходів на ключові фінансові показники

ТОВ «Юрія-Фарм»

Напрямок удосконалення	Сутність заходів	Очікуваний результат	Вплив на фінансові показники
1	2	3	4
Оптимізація управління доходами	Динамічне ціноутворення; розширення ринків; розвиток інноваційного асортименту	Зростання чистого доходу та операційного прибутку	↑ Чистий дохід, ↑ маржинальний прибуток, ↑ рентабельність продажів
Оптимізація витрат	Впровадження ABC-костингу; автоматизація; енергоощадні технології	Зниження собівартості; підвищення ефективності процесів	↓ Собівартість, ↑ операційний прибуток, ↑ валова рентабельність
Підвищення рентабельності	Оптимізація асортименту; підвищення продуктивності праці	Зростання прибутковості діяльності	↑ ROA, ↑ ROE, ↑ рентабельність операційної діяльності
Підвищення фінансової стійкості	Оптимізація структури капіталу; управління дебіторською заборгованістю	Зміцнення фінансової незалежності та ліквідності	↑ коефіцієнти ліквідності, ↑ власний оборотний капітал, ↓ фінансовий ризик
Управління	Планування та	Стабілізація	↑ інтегральний

грошовими потоками	контроль руху коштів; запобігання	фінансових потоків	показник фінансової стійкості;
--------------------	-----------------------------------	--------------------	--------------------------------

Продовження табл. 3.4

1	2	3	4
	касовим розривам		↓ ризик неплатоспроможності
Зниження ризику банкрутства	Вплив заходів на показники моделі Альтмана	Підвищення інтегрального індексу Z-score	↓ ймовірність банкрутства; стабілізація діяльності

Джерело: власна розробка автора

Отже, проведена оцінка ефективності запропонованих заходів з удосконалення управління фінансовими результатами ТОВ «Юрія-Фарм» свідчить про їх комплексний позитивний вплив на ключові показники діяльності підприємства. Удосконалення системи управління доходами та витратами, підвищення рентабельності та зміцнення фінансової стійкості формують синергійний ефект, що проявляється у зростанні маржинальності продажів, підвищенні прибутковості використання активів та капіталу, зниженні собівартості продукції і покращенні ліквідності.

Узагальнені результати демонструють, що реалізація запропонованих управлінських рішень здатна забезпечити збільшення чистого доходу, зростання операційного та чистого прибутку, формування стійкішої структури капіталу та скорочення ризику банкрутства за інтегральними моделями оцінювання. Зміцнення грошових потоків і підвищення швидкості обороту оборотних активів виступають додатковими підтвердженнями ефективності запропонованих кроків.

Таким чином, варто зазначити, що запровадження окреслених заходів формує стратегічні передумови для підвищення конкурентоспроможності підприємства, забезпечує стійкість його фінансового стану у середньостроковій перспективі та створює базу для сталого розвитку в умовах мінливого ринкового середовища. Реалізація цих рішень сприятиме не лише зміцненню позицій ТОВ «Юрія-Фарм» на ринку, але й довгостроковому підвищенню

ефективності функціонування підприємства.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 3

При дослідженні удосконалення системи управління фінансовими результатами ТОВ «Юрія-Фарм» було:

- обґрунтовано, що ефективне управління доходами та витратами є ключовою передумовою стабільного формування фінансових результатів підприємства. Проведено аналіз чинних механізмів формування цін, політики збуту та маркетингових витрат, що показав необхідність впровадження динамічного ціноутворення, диверсифікації продуктового портфеля, оптимізації каналів дистрибуції та застосування цифрових інструментів аналітики і просування продукції. Такі заходи забезпечують зростання доходів, стабільність маржинального прибутку та підвищення конкурентоспроможності на національному та міжнародному ринках;

- здійснено аналіз резервів підвищення рентабельності та фінансової стійкості, до яких віднесено оптимізацію асортиментної політики, розвиток інноваційних продуктів, зниження собівартості, автоматизацію бізнес-процесів, оптимізацію структури капіталу, прискорення оборотності активів та підвищення ефективності управління дебіторською заборгованістю. Впровадження цих заходів сприяє підвищенню продуктивності праці, зниженню операційних витрат, забезпеченню ліквідності, платоспроможності, зміцненню фінансової стійкості та покращенню фінансових результатів, зокрема збільшенню прибутку та маржинальності діяльності;

- проведена оцінка очікуваного впливу запропонованих заходів на ключові фінансові показники показала комплексний ефект у вигляді зростання прибутковості, зміцнення структури капіталу та фінансової незалежності, покращення ліквідності, оптимізації операційних процесів, підвищення інвестиційної привабливості підприємства, зміцнення фінансової безпеки та

зниження ризику банкрутства;

- узагальнено, що реалізація запропонованих заходів створює стратегічні передумови для довгострокового розвитку ТОВ «Юрія-Фарм», підвищує ефективність управлінських рішень, зміцнює конкурентні позиції підприємства та забезпечує стійкий фінансовий розвиток у динамічному та висококонкурентному фармацевтичному середовищі.

ВИСНОВКИ

Проведене дослідження дозволило сформувані комплексні та поглиблені висновки щодо теоретичних, методичних і практичних аспектів управління формуванням фінансових результатів підприємств, а також визначити напрями удосконалення цього процесу на прикладі діяльності ТОВ «Юрія-Фарм». Узагальнюючи здобуті результати, можна зробити такі висновки:

1. Удосконалено теоретичне трактування фінансового результату та доведено, що його необхідно розглядати як інтегральний підсумок діяльності суб'єкта господарювання, який формується у процесі співставлення доходів і витрат та відображає рівень економічної ефективності підприємства. Поглиблено підхід до класифікації фінансового результату, деталізовано його форми прояву – прибуток, збиток і нульовий результат. Обґрунтовано важливість унормування відповідної термінології в національних нормативно-правових документах, адже її відсутність ускладнює гармонізацію бухгалтерського та податкового обліку, а також створює розбіжності в аналітичних підходах до оцінювання результативності підприємств.

2. Систематизовано та поглиблено теоретико-методичні підходи до управління фінансовими результатами, що включають класичні, сучасні та інноваційні управлінські концепції. Удосконалено структуру методів управління фінансовими результатами шляхом виокремлення чотирьох блоків: планування, контролю, оптимізації та цифровізації. Такий підхід дозволяє комплексно оцінювати процеси формування фінансових результатів, оптимізувати їхню динаміку та приймати обґрунтовані стратегічні рішення з урахуванням змін внутрішнього та зовнішнього середовища.

3. Розширено класифікацію методів оцінювання ефективності управління фінансовими результатами, у якій виділено класичні, управлінські, міжнародні, інноваційні та цифрові методи аналізу. Узагальнено їх переваги та обмеження залежно від інформаційних потреб менеджменту. Доведено, що традиційні фінансові коефіцієнти необхідно доповнювати нефінансовими показниками,

такими як якість обслуговування, клієнтська лояльність, інноваційність та ефективність процесів. Це дозволяє забезпечити комплексність оцінювання та сформуванню більш точні прогнози щодо динаміки фінансових результатів у коротко- і довгостроковій перспективі.

4. Удосконалено інформаційне та нормативно-правове забезпечення управління фінансовими результатами. Проаналізовано чинне законодавство, національні стандарти бухгалтерського обліку та систему фінансової звітності, що дозволило виявити прогалини у регламентації фінансових результатів. Запропоновано розроблення окремого стандарту «Фінансові результати», що забезпечить уніфіковане трактування термінів і правил визнання доходів і витрат. Визначено напрями вдосконалення інформаційного забезпечення шляхом впровадження сучасних ERP-систем, аналітичних платформ Business Intelligence та інструментів автоматизованого контролінгу.

5. Обґрунтовано організаційно-економічні передумови формування фінансових результатів ТОВ «Юрія-Фарм». Встановлено, що підприємство є одним із найпотужніших фармацевтичних виробників України, успішно реалізує стратегію інноваційного розвитку, активно впроваджує нові технології, автоматизує виробничі процеси та розширює експорт. Високий рівень корпоративного управління та орієнтація на стандарти GMP забезпечують стабільність показників діяльності та формують базу для стійкого прибуткового зростання.

6. Здійснено аналіз фінансових результатів ТОВ «Юрія-Фарм» за 2022–2024 роки, який показує суттєве зростання обсягів діяльності та ефективність управління фінансовими потоками підприємства. Чистий дохід від реалізації збільшився на 1919921 тис. грн (50,2 %), а валовий прибуток – на 1158197 тис. грн (52,9 %), що свідчить про успішне нарощування обсягів продажів та прибутковості основної діяльності. Паралельно спостерігається зростання витрат: собівартість зросла на 46,6 %, витрати на збут – на 86,6 %, тоді як адміністративні та інші операційні витрати підвищувалися помірно. Це вказує на загалом контрольовану динаміку витрат та ефективну організацію

виробничо-комерційної діяльності. Операційний прибуток дещо зменшився на 51942 тис. грн (до 95 % від рівня 2022 р.), що пов'язано переважно зі зростанням витрат на збут та зміною структури інших операційних доходів. Водночас фінансовий результат до оподаткування залишився практично незмінним (зміна на 4 307 тис. грн), а чистий прибуток зріс на 21831 тис. грн (3 %), що підтверджує стабільність фінансової діяльності та ефективний контроль за витратами.

7. Проаналізовано фінансові результати ТОВ «Юрія-Фарм» за 2022–2024 роки, що дозволило виявити позитивні тенденції у зростанні чистого доходу, валового та чистого прибутку підприємства. Досліджено динаміку рентабельності, ліквідності та фінансової стійкості. Встановлено, що поряд зі зростанням прибутковості спостерігається зниження ліквідності та певне погіршення структури капіталу, що вимагає оптимізації управління оборотними активами та скорочення надлишкових витрат. У цілому підприємство демонструє високу ефективність використання ресурсів та позитивну динаміку ключових фінансових індикаторів.

8. Оцінено ефективність управління фінансовими результатами за допомогою факторного аналізу, який показав суттєвий позитивний вплив обсягу реалізації продукції та маржинального доходу на формування чистого прибутку. Аналіз точки беззбитковості засвідчив наявність значного запасу фінансової міцності підприємства. Застосування моделі Альтмана підтвердило низьку ймовірність банкрутства та високий рівень фінансової безпеки, що свідчить про достатню здатність компанії протистояти зовнішнім ризикам і коливанням ринку.

9. Обґрунтовано напрями удосконалення управління формуванням фінансових результатів підприємства. Запропоновано комплекс заходів, що включає оптимізацію витрат, цифровізацію фінансових процесів, посилення контрольних функцій, розвиток бюджетування, впровадження гнучких систем ціноутворення, удосконалення політики управління дебіторською заборгованістю, підвищення ефективності маркетингової та збутової діяльності.

Підкреслено важливість стратегічного управління на основі прогностної аналітики.

10. Підтверджено економічну доцільність запропонованих заходів. Реалізація рекомендованих рішень забезпечить зростання рентабельності, підвищення точності управлінських рішень, зміцнення фінансової стійкості, зниження рівня фінансових ризиків і підвищення конкурентоспроможності підприємства. Встановлено, що комплексність заходів формує синергетичний ефект, який значно підвищує ефективність системи управління фінансовими результатами.

Узагальнюючи, результати проведеної роботи підтверджують, що вдосконалення системи управління формуванням фінансових результатів є стратегічним елементом забезпечення фінансової стабільності, конкурентоспроможності та довгострокового розвитку підприємств у сучасних умовах економічної турбулентності та високої динамічності ринкового середовища.

Список використаних джерел

1. Авдалян К.В. Основні підходи до економічної сутності фінансових результатів об'єднань підприємств. *Економічний вісник університету*. 2018. Випуск № 37/1. С. 162-167.
2. Апостроф. Фармацевтичний ринок України: основні гравці та частки ринку. 2024. URL: <https://apostrophe.ua/uk/business/pharma-market-2024> (дата звернення: 17.10.2025)
3. Артюх-Пасюта О. В., Мілька А. І. Оцінка достовірності інформації у фінансовій звітності підприємства на основі моделей Дж. Монт'є, М. Д. Беніша та М. Л. Роксас. *Економіка та суспільство*. 2022. № 40. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1525/1467> (дата звернення: 17.11.2025)
4. Безверхий К.В. Удосконалення фінансової звітності щодо відображення інформації про фінансові інструменти кредитування торгівельних підприємств. *Міжнародний науковий журнал "Інтернаука". Серія: "Економічні науки"*. 2019. № 3 (23). С. 9-14.
5. Власова Н. О., Котлярова А. В. Оцінка ефективності управління фінансовими результатами підприємства. *Інформаційні технології: наука, техніка, технологія, освіта, здоров'я*. 2016. С. 236
6. Власова Н. О., Мелушова І. Ю. Ефективність формування фінансових результатів підприємств роздрібною торгівлі: монографія. Харків : Харківський держ. ун-т харчування та торгівлі, 2008. 259 с.
7. Волкова Н. І., Довгань Р. С. Управління фінансовими результатами банку в умовах воєнного стану. *Економіка та суспільство*. 2023. Вип. 56. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-56-122>
8. Волошина О.А., Кордзаія І.А., Даценко С.М., Ульченко А.М. Методичні підходи до аналізу доходів підприємства та факторів їх формування. *Ефективна економіка*. 2019. № 6. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/6_2019/49.pdf (дата звернення:

17.10.2025)

9. Воронко О. С., Штепа Н. П. Економічний аналіз: навч. посібник. Львів: Новий Світ-2000, 2018. 279 с.

10. Гайбура Ю. А. Аналітичний інструментарій управління фінансовими результатами підприємства в умовах кризи. *Ефективна економіка*. 2021. № 5. DOI: 10.32702/2307-2105-2021.5.103

11. Гайбура Ю.А., Загнітко Л.А. Прибутковість підприємства: поняття, фактори, резерви. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2017. № 24-1. С. 99–104. URL: <http://vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2017/24-2-2017/23.pdf> (дата звернення: 27.10.2025)

12. Глущенко А. М. Прогнозування фінансових результатів діяльності металургійних підприємств. *Економіка і суспільство*. 2018. № 19. С. 1400–1408. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/19_ukr/209.pdf (дата звернення: 7.11.2025)

13. Гуцаленко Л., Молдован М. Методичні засади аналізу фінансових результатів підприємств аграрного бізнесу. *Сталий розвиток економіки*, 2025. № 1 (52). С. 56-64. DOI: <https://doi.org/10.32782/2308-1988/2025-52-8>

14. Дікань Л. В. Фінансовий результат підприємств: теоретичні узагальнення та прикладний аналіз: монографія. Харків: СПД Лібуркіна Л. М., 2008. 92 с.

15. Драченко А.І., Юрчишена Л.В. Концептуальний підхід до моделювання впливу фінансових показників на прибуток підприємства. *Економіка та суспільство*. 2022. № 44. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1816/1752> (дата звернення: 13.11.2025)

16. Законодавство України. Офіційний сайт Верховної ради України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/index> (дата звернення: 13.11.2025)

17. Єпіфанова І.Ю., Гуменюк В.С. Методика оцінювання прибутковості підприємства. *Економіка та суспільство*. 2017. № 12. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/12_ukr/42.pdf (дата звернення:

10.11.2025)

18. Загородній А. Г., Вознюк Г. Л. Фінансово-економічний словник. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2011. 844 с.

19. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Партин Г.О. Облік і аудит: Термінологічний словник. Львів: "Центр Європи", 2002. 671 с.

20. Іванчук Н.В. Фінансова звітність як джерело інформації для аналізу фінансового стану підприємства. *Наукові записки Національного університету "Острозька академія", серія "Економіка"*. 2020. № 18 (46). С. 57-61.

21. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: Наказ Міністерства фінансів України № 291 від 30.11.1999. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99#Text> (дата звернення: 11.11.2025)

22. Іщенко Н.А. Фінансові результати діяльності малих підприємств та особливості їх формування. *Бізнес Інформ*. 2020. №5. С. 388-393. DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2020-5-388-393>.

23. Казаков О. О., Крачковський В. С. Методи оцінки ефективності управління фінансовими ресурсами підприємства: управлінський аспект. *Наукові праці НУХТ*. 2015. 21(4). С. 118–123

24. Кисіль Я., Кисіль М., Тітенко З. Рентабельність як основний показник ефективності управління активами підприємства. *Молодий вчений*. 2023. 9(121)

25. Коваль Л. В., Резніченко Р. В. Поняття фінансового результату діяльності підприємства. *Ефективна економіка*. 2024. № 2. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2024_2_61.

26. Кононенко Ж. А., Песцова-Світалка О. С., Петренко В. О. Прогнозування фінансових результатів як елемент планування розвитку діяльності підприємства. *Інфраструктура ринку*. 2019. № 36. С. 171–177. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2019/36_2019_ukr/29.pdf (дата звернення: 29.10.2025)

27. Концептуальна основа фінансової звітності. URL:

https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_009#Text (дата звернення: 2.11.2025)

28. Кулинич М.Б., Коваль Н.І. Удосконалення методики складання та аналізу фінансової звітності підприємств. *Економіка і суспільство*. 2016. Вип. 6. С. 367-372.

29. Куцик П.О., Воронко Р.М., Редченко К.І., Воронко О.С. Аналітичне забезпечення управління формуванням фінансових результатів суб'єктів бізнесу. *Вісник Львівського торговельно-економічного університету. Економічні науки*. 2021. № 62. С. 4-11.

30. Лесюк А.С. Оцінка фінансових результатів діяльності підприємств в Україні. *Агросвіт*. 2020. № 15. С. 67-73. DOI: <https://doi.org/10.32702/2306&6792.2020.15.67>.

31. Мочерний С.В. Політична економія: навчальний посібник. Київ : Знання-Прес, 2002. 687 с.

32. Максимова М. В., Чередниченко Д. С. Теоретичні підходи до формування системи показників оцінки прибутку підприємства. *Ефективна економіка*. 2019. № 8. DOI: 10.32702/2307-2105-2019.8.44

33. Мардус Н. Ю., Брік С. В. Теоретичні і методичні підходи до визначення поняття «фінансовий результат» у фінансовому обліку та аудиті. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2021. № 29. С. 148-153.

34. Масюк Ю. В., Боюн В. Ю. Управління фінансовими результатами діяльності сільськогосподарського підприємства. *Економіка та держава*. 2021. № 10. С. 93–96. DOI: 10.32702/2306-6806.2021.10.93

35. Матердей О. Я. Особливості HR-менеджменту у сучасних умовах. *Тези Всеукраїнської науково-практичної онлайн-конференції аспірантів, молодих учених та студентів, присвяченої Дню науки* (м. Житомир, 12–17 травня 2025 року). Житомир : Житомирська політехніка, 2025. 814 с.

36. Матердей О. Я., Цегельник Н. І. Інтеграція механізмів управління фінансовими результатами у систему економічної безпеки підприємства. *Здобутки економіки: перспективи та інновації*, 2025. № 23. DOI: <https://doi.org/10.5281/zenodo.17589967>

37. Мелень О. В., Майструк О. Д. Дослідження та аналіз проблемних питань організації обліку фінансових результатів. *Економіка і суспільство*. 2017. № 13. С. 1385–1390. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/13_ukr/231.pdf (дата звернення: 12.11.2025)

38. Меркулова С. Формування фінансового результату. URL: <https://uteka.ua/ua/publication/commerce12-sxemy-buxgalterskix-provodok-30-formirovaniefinansovogo-rezultata> (дата звернення: 27.11.2025)

39. Методичні рекомендації з перевірки порівнянності показників фінансової звітності: Наказ Міністерства фінансів України від 11.04.2013 р. № 476. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0476201-13#Text> (дата звернення: 16.10.2025)

40. Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності: Наказ Міністерства фінансів України від 30.12.2013 р. № 433. URL: <https://zakon.help/law/433/> (дата звернення: 16.10.2025).

41. Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства: Наказ Міністерства фінансів України № 635 від 27.06.2013. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0635201-13#top> (дата звернення: 16.10.2025).

42. Мицак О., Ковтун Н., Лихач О. Удосконалення механізму управління фінансовими результатами підприємства. *Галицький економічний вісник*. 2019. Т. 56, № 1. С. 115-122. DOI: https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2019.01.115

43. Мних Є. В., Барабаш Н. С. Фінансовий аналіз: підручник. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. 536 с.

44. Мороз Ю. Ю. Облік фінансових результатів діяльності підприємства. *Вісник ЖДТУ*. 2013. № 2(64). С. 135–141.

45. Нагорна І. В., Бондаренко В. О. Облік і аналіз фінансового результату в системі управління підприємством. *Ефективна економіка*. 2021. № 11. DOI: 10.32702/2307-2105-2021.11.103

46. Нагорна І.В., Степанчук О.О. Стратегічний аналіз фінансової

стійкості підприємства. *Ефективна економіка*. 2020. № 11. DOI: 100
<https://doi.org/10.32702/2307-2105-2020.11.80>

47. Назаренко І. М., В. Ю. Чуйко Облік та аналіз фінансових результатів підприємства: особливості, тенденції та проблеми. *Економіка та держава*. 2022. № 9. С. 44-50. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecde_2022_9_10 (дата звернення: 7.10.2025)

48. Назаренко О. В., Лукаш Р. В. Фінансові результати: сутність та особливості організації бухгалтерського обліку. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 22. С. 19–25. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/22_2018/5.pdf (дата звернення: 10.11.2025)

49. Нападовська Л.В. Управлінський облік: монографія. Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2000. 450 с.

50. Наука Online. Методи оцінки та шляхи покращення фінансового стану підприємства. 2021. № 22(4). URL: <https://naukaonline.ua> (дата звернення: 7.11.2025)

51. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>. (дата звернення: 14.11.2025)

52. Обиход І. В., Мороз Ю. Ю., Цегельник Н. І. Збалансована система показників для оцінювання операційних витрат та її роль в управлінні економічною безпекою підприємства. *Актуальні питання економічних наук*, 2025. № 16. URL: <https://doi.org/10.5281/zenodo.17563201>

53. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 27.11.2025)

54. Пантелєєв В.П., Сніжко О.С. Словник бухгалтера та аудитора. Київ: Інформ.-аналіт. Агентство, 2009. 239 с.

55. Пасенко Н. С. Організація обліково-аналітичного забезпечення управління фінансовими результатами підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. Вип. 17. С. 854-859.

56. Патарідзе-Вишинська М. В. Визначення та облік фінансового результату: вітчизняний і зарубіжний досвід. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2016. № 2. С. 25-37.

57. Педченко Н. С., Стрілець В. Ю., Франко Л. С., Опанасюк А. О. Інтегральна оцінка ефективності та результативності управління фінансовими ресурсами підприємства. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія : Економічні науки*. 2020. № 3. С. 39-47. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvpushk_2020_3_7. (дата звернення: 14.11.2025)

58. Пеняк Ю. С., Гороховацька Н. В. Сучасні проблеми обліково-аналітичного забезпечення управління фінансовими результатами. *Економічний простір*. 2020. № 159. С. 97-101. DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/159-20>

59. Перерва П. Г., Лега О. В., Тютюнник С. В., Тютюнник Ю. М. Прибуток як основа фінансової стійкості та стратегічного розвитку підприємства. *Актуальні питання економічних наук*, 2025. № 7. DOI: <https://doi.org/10.5281/zenodo.14790464>

60. Пігуль Н. Г. Управління прибутком підприємства. *Проблеми і перспективи розвитку системи управління прибутком в Україні*. 2010. № 28. С. 125–132.

61. Пігуль Н.Г. Бочкарьова Т.О. Кулинич Р.О. Показники рентабельності підприємств різних галузей України та шляхи підвищення їх рівня. *Економіка і суспільство*. Випуск 10. 2017. С.188-193.

62. Побережець О. В. Механізм управління результатами діяльності промислового підприємства. *Економіка: реалії часу*. 2015. № 6 (22). С. 199-205.

63. Погребняк А. Ю., Петрик Я. О. Методи оцінювання ефективності діяльності підприємства. *Сучасні проблеми економіки і підприємництва*. 2015. Вип. 16. С. 292–298

64. Податковий Кодекс України: Закон України від 2.12.2010 р. № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення: 15.11.2025)

65. Пріб К.А. Формування фінансових ресурсів в антикризовому

управлінні сільськогосподарським підприємством *Економіка АПК*. 2012. №7. С.84-89.

66. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text> (дата звернення 30.10.2025).

67. Прокопович Л. Б., Бурлан С. А. Розвиток методичних підходів щодо управління фінансовими результатами підприємства. *Економіка та суспільство*. 2023. Вип. 47. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-47-79>

68. Ратушна О.П. Облік і аналіз фінансових результатів: методика та організація : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.09. Київ, 2013. 18 с.

69. Рзаєва Т. Г., Сереветник О. В. Фінансові результати та напрями їх аналізу за показниками фінансової звітності. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2020. № 3. С. 121-124. DOI: <https://doi.org/10.31891/2307-5740-2020-282-3-22>.

70. Рябоконт О.О. Планування та управління фінансовими ресурсами місцевих бюджетів в умовах децентралізації економіки України. *Економіка та держава*. 2016. №11. С.98-100.

71. Семерунь Л.В. Ефективність управління фінансовими результатами торговельних підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04. Донецьк, 2011. 22 с.

72. Скалюк Р. В. Сутність та значення фінансових результатів в системі розвитку господарської діяльності промислових підприємств. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки*. 2010. Вип. 18, ч. 1. С. 135–141.

73. Скорнякова Ю., Мордвинов К. Фінансові результати діяльності підприємства: принципи обліку та облікова політика. *Економіка та суспільство*, 2025. № 71. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2025-71-9>

74. Скрипник М.Є. Облік і аналіз фінансових результатів в управлінні виробничим підприємством : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.09. Київ, 2014. 26 с.

75. Стаднюк Т. Особливості методики аналізу фінансових результатів діяльності підприємств. *Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*. 2016. № 1. С. 127-132. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/echcenu_2016_1_24 (дата звернення: 16.11.2025)

76. Степаненко О. І. Інтерпретація обліково-економічної категорії «фінансові результати», їх класифікація *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. Випуск 41, 2022. С112-117.

77. Струк Н. С., Муц Ю. І. Перспективи розвитку методичного підходу до аналізу фінансових результатів на підприємстві. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент*. 2017. Вип. 24(2). С. 109–113. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmgu_eim_2017_24\(2\)_25](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmgu_eim_2017_24(2)_25) (дата звернення: 16.11.2025)

78. Сулима М. О., Гвінсадзе А. А. Ефективне управління доходами, витратами і фінансовими результатами підприємства. *Європейський науковий журнал економічних та фінансових інновацій*. 2024. № 1(13). С. 188–199

79. Товариство з обмеженою відповідальністю "Юрія-Фарм". URL: <https://youcontrol.com.ua/contractor/?id=15882050&tb=file#express-universal-file> (дата звернення: 26.11.2025)

80. Товариство з обмеженою відповідальністю «Юрія-Фарм». Офіційний сайт. URL: <https://www.uf.ua/pro-kompaniyu/> (дата звернення: 26.11.2025)

81. Томчук О. Ф., Томчук В. В. Роль звіту про фінансові результати в інформаційному забезпеченні аналізу фінансового стану підприємства. *Інфраструктура ринку*. 2018. № 17. С. 462–470. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2018/17_2018_ukr/76.pdf. (дата звернення: 27.11.2025)

82. Фірман Н. Я., Вашків О. П. Економічна сутність фінансового результату підприємства. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2019. Вип. 5 (22). С. 162-168.

83. Цаль-Цалко Ю. С., Мороз Ю. Ю., Мельник Т. Ю. Облік, статистика, аналіз та аудит в системі контролювання фінансових результатів підприємства :

монографія. Житомир : Рута, 2016. 292 с.

84. Цаль-Цалко Ю. С., Мороз Ю. Ю., Суліменко Л. А. Фінансовий аналіз : підручник. Вид. 5-е, допов. Житомир: Рута, 2012. 609 с.

85. Чазов Ю. В. Методи оцінки ефективності підприємства. *Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки*. 2021. № 2 (50). С. 14–16.

86. Чернецька О. В. Облікове забезпечення системи управління фінансовими результатами в аграрних підприємствах. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2017. Вип. 12, ч. 2. С. 154-157.

87. Швець Ю. О. Прогнозування показників фінансового стану як елемент управління операційною діяльністю підприємств машинобудування у кризових умовах. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2020. № 42. С. 89–94. URL: <http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2020/42-2020/18.pdf> (дата звернення: 4.11.2025)

88. Шипіна С. Б. Сутність поняття «фінансові результати» як об'єкта бухгалтерського обліку. *Вісник ЖДТУ*. 2012. № 1(59). С. 229–232.

89. Щеглова О. Ю., Судакова О., Лаже М. Ефективність управління підприємством та підходи до її визначення. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2017. № 12. С. 186–190.

90. Яріш П. М., Касьянова Ю. В. Методи проведення аналізу фінансових результатів діяльності організацій. *Управління розвитком*. 2015. № 4(144). С. 159–162

91. Borg.Expert. Рейтинг фармацевтичних компаній України за доходом у 2024 році. 2024. URL: <https://borg.expert/pharma-ukraine-2024> (дата звернення: 05.11.2025)

Додатки