

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Національний університет «Запорізька політехніка»

Додаток до диплома та диплома
(документ, що додається до диплома)

Додаток до диплома та диплома
(документ, що додається до диплома)

Пояснювальна записка

до дипломного проекту (роботи)

Завдання
(назва, місце, дата)

на тему: Розробка підприємства в Україні
в галузі виробництва
(назва теми)

Виконав(ла): студент(ка) 4 курсу, групи БД-410

Спеціальності СБ Інженерство
(назва спеціальності)

розробка та виробство
(назва спеціальності)

Освітня програма (спеціалізація)

Економіка підприємства

Завдання С.О.
(назва спеціальності)

Керівник Савченко А.В.
(назва спеціальності)

Рецензент Гармашев Л.В.
(назва спеціальності)

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Національний університет «Запорізька політехніка»

факультет Будівництво архітектури та дизайну
кафедра Бізнесменство, торгівлі та бізнесової діяльності
ступінь вищої освіти бакалавр
спеціальність 076 Бізнесменство, торгівлі та бізнесової діяльності
(код і найменування)
світня програма (спеціалізація) Економіка підприємства
(назва освітньої програми (спеціалізації))

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри ЛПБД Р
Ткаченко А.М.
« » 20 року

ЗАВДАННЯ
НА ДИПЛОМНИЙ ПРОЄКТ (РОБОТУ) СТУДЕНТА(КИ)

Косікова Єлизавета Олегівна
(ПРИЗВИЩЕ, ім'я, по батькові)

Тема проєкту (роботи) Розвиток підприємництва в Україні
в умовах євроінтеграції

Рівень проєкту (роботи) к.е.н., доц. Ткаченко Алла Валеріївна
(науковий ступінь, вчене звання, ПРИЗВИЩЕ, ім'я, по батькові)

Затверджені наказом закладу вищої освіти від «29» березня 2024 року № 101

Строк подання студентом проєкту (роботи) 3 червня 2024 року

Вихідні дані до проєкту (роботи) Законодавчі акти України,
річні звіти підприємства, статистичні звітності, додаткові
матеріали до річних звітів

Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити) Загально-теоретичні аспекти ведення підприємницької
діяльності в Україні в умовах євроінтеграції; загальна ха-
рактеристика господарської діяльності ТДГ "Фармак" в умо-
вах євроінтеграції; вплив євроінтеграції на підприємство;
проблеми та перспективи

Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень, кількість плакатів)

РЕФЕРАТ

Дипломна робота на тему: «Розвиток підприємництва в Україні в умовах євроінтеграції» містить 100 сторінок, 19 таблиць, 10 рисунків, 1 додаток, перелік джерел нараховує 60 найменування.

Об'єктом дослідження виступає підприємницька діяльність ПАТ «Фармак». Предметом дослідження є теоретичні та практичні питання, закономірності та особливості виникнення альтернативних шляхів розвитку підприємницької діяльності в сучасних умовах. Метою дослідження є всебічне висвітлення проблем розвитку підприємництва в Україні в умовах євроінтеграції та надання рекомендації удосконалення щодо їх діяльності. Для досягнення цієї мети були поставлені наступні завдання:

- дослідити сутність, визначення, види та нормативно-правова база ведення підприємницької діяльності в Україні;
- ознайомитись з значенням розвитку підприємництва в Україні в умовах євроінтеграції;
- дослідження функціонування підприємств в умовах воєнного часу та євроінтеграційних процесів;
- дослідження господарської діяльності ПАТ «Фармак»;
- здійснити аналіз фінансової стійкості, ділової активності та рентабельності ПАТ «Фармак» та аналіз трудового потенціалу ПАТ «Фармак»;
- здійснити аналіз джерел формування капіталу підприємства, поточної ліквідності та платоспроможності підприємства;
- дослідити євроінтеграцію фармацевтичних підприємств на прикладі ПАТ «Фармак»: бар'єри та можливості;
- визначити перспективи розвитку електронного підприємництва в умовах європейської інтеграції України.

ПІДПРИЄМНИЦТВО, ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ,
АНАЛІЗ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ, ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ.

ЗМІСТ

ВСТУП	7
РОЗДІЛ 1. ЗАГАЛЬНО-ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВЕДЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ	10
1.1. Сутність, визначення, види та нормативно-правова база ведення підприємницької діяльності в Україні	10
1.2. Значення розвитку підприємництва в Україні в умовах євроінтеграції. 15	
1.3. Функціонування підприємств в умовах воєнного часу та євроінтеграційних процесів	19
РОЗДІЛ 2. ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПАТ «ФАРМАК» В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ	34
2.1 Оцінка фінансово-господарської діяльності ПАТ «Фармак».....	34
2.1.1 Дослідження господарської діяльності ПАТ «Фармак»	34
2.1.2 Оцінка фінансової стійкості, ділової активності та рентабельності ПАТ «Фармак»	37
2.1.3 Аналіз джерел формування капіталу підприємства, поточної ліквідності та платоспроможності підприємства	47
2.2. Дослідження трудового потенціалу ПАТ «Фармак»	55
2.3. Євроінтеграція фармацевтичних підприємств на прикладі ПАТ «Фармак»: бар'єри та можливості	61
РОЗДІЛ 3. ВПЛИВ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ НА ПІДПРИЄМНИЦТВО: ПРОБЛЕМИ ТА МОЖЛИВОСТІ	71
3.1. Проблеми та перспективи розвитку підприємництва в умовах євроінтеграції.....	71
3.2. Перспективи розвитку електронного підприємництва в умовах європейської інтеграції України.....	73
3.3. Фінансове планування діяльності українських підприємств в умовах євроінтеграції.....	81
ВИСНОВКИ.....	85
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ	90
ДОДАТКИ.....	97

ВСТУП

Актуальність роботи. Сьогодні про розвиток бізнесу в Україні багато дискусій саме у площині його всебічної підтримки з боку держави, проте реальних зрушень щодо конкретної допомоги не вбачається, в той час як розвиток малого бізнесу в інших країнах світу усіляко заохочується та підтримується національною владою.

Підприємства сьогодні стали невід’ємною частиною економік більшості індустріально розвинених держав. Отже, спостерігається підвищена увага до господарської діяльності цих підприємств з огляду на їх реальний внесок у таких сферах виробництва, як зайнятість, інновації, рівень добробуту.

Аналіз господарської діяльності підприємства покликаний забезпечувати комплексне виявлення, аналіз, прогнозування та усунення проблем в його діяльності з метою забезпечення прийняття своєчасних ефективних управлінських рішень, спрямованих на досягнення стратегічних та тактичних цілей. В свою чергу, вміння діагностування фінансового стану дає змогу підприємству підтримувати стійкий розвиток в сучасних умовах господарювання.

В умовах інтеграції України до Європейського Союзу виникає необхідність принципово новітніх підходів до розвитку підприємництва. Для України європейська інтеграція – це вагомий шлях залучення іноземних інвестицій і створення умов для розвитку інноваційних технологій, підвищення конкурентоспроможності вітчизняного товаровиробника, а також це можливість швидкого виходу на єдиний внутрішній ринок ЄС, як наслідок кардинальна модернізація економіки країни. Особливу увагу за таких умов необхідно звернути на забезпечення якісного розвитку підприємницької діяльності. На сучасному етапі ця проблема досліджується в науковій літературі, але з’являється нова потреба вивчення й обґрунтування забезпечення досконалого розвитку підприємництва саме в умовах євроінтеграції.

Питання стосовно вивчення значення розвитку підприємництва в Україні в умовах євроінтеграції в різних куточках світу досліджували у своїх наукових працях такі вітчизняні вчені А.Є. Ачкасов [1], П. В. Гайдучий [2], С.Г. Дрига

Не звертаючи увагу на значний науковий доробок, питання з'ясування значення розвитку підприємництва і Україні, враховуючи його сучасний стан та перспективи виходу на європейський ринок потребують проведення подальших досліджень.

Вивчення даного питання полягає у з'ясуванні значення підприємницької діяльності в Україні та визначення перспектив та напрямів розвитку вітчизняного підприємництва в контексті євроінтеграції.

При проведенні дослідження використовувались теоретичні матеріали, підручники та навчальні посібники, періодичного друку, статистичні данні, інформація інтернет-сайтів.

Новизна і завдання дослідження полягає у напрацюванні стратегічних векторів закономірності та особливості розвитку підприємництва в Україні в умовах євроінтеграції.

Практична значимість одержаних результатів полягає не лише у можливості, але й доцільності використання основних висновків та пропозицій автора у закономірності та особливостей розвитку підприємництва в Україні в умовах євроінтеграції. Також окремі результати роботи можуть слугувати підґрунтям для більш системного аналізу ситуації в Україні і формування низки заходів щодо зменшення негативних наслідків розвитку підприємництва в Україні в умовах євроінтеграції.

Незважаючи на достатню кількість публікацій щодо закономірностей розвитку підприємництва в Україні в умовах євроінтеграції, повернення до цієї проблематики обумовлене насамперед чутливістю до зовнішніх подій і ризиків – геополітичних, природних, медико-біологічних. Тому завданням цього дослідження обрано комплексний аналіз визначення розвитку підприємництва в Україні в умовах євроінтеграції.

Практичне значення одержаних результатів передбачає, що сформовані теоретичні положення, висновки і пропозиції а також результати наукового дослідження закономірностей та особливостей розвитку підприємництва в Україні в умовах євроінтеграції, можуть бути використані:

- у законотворчій діяльності – для вдосконалення норм законодавства України, які регламентують закономірності та особливості розвитку підприємництва в Україні в умовах євроінтеграції;

- у науково-педагогічній діяльності – як основа для подальшого дослідження закономірностей та особливостей розвитку підприємництва в Україні в умовах євроінтеграції, а також під час викладання навчальних дисциплін та підготовки підручників, навчальних посібників та методичних матеріалів.

Структура роботи: вступ, три розділи з підрозділами, висновки та список використаної літератури.

РОЗДІЛ 1. ЗАГАЛЬНО-ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВЕДЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

1.1. Сутність, визначення, види та нормативно-правова база ведення підприємницької діяльності в Україні

Відомі дослідники багато уваги приділяють вивченню розвитку підприємництва. Осмислення теоретико-методологічних засад становлення, розвитку, визначення принципів діяльності, висвітлення основних чинників, що формують підприємницьке середовище є особливо важливим.

Економічний розвиток країни впливає з рівня оснащеності, потужності, стійкості та масштабності діяльності промислового сектору. Сучасні науковці трактують дане поняття по-різному, що додає багатогранності у сприймання його сутності. Підприємницький сектор в державі зображено на рис.1.1.



Рис. 1.1 Характеристика форм розвитку підприємницького сектора в державі

Джерело: сформовано на основі [21, с. 163-169]

Зарубіжний досвід переконливо свідчить, що підприємства розвиваються швидкими темпами лише за активної підтримки на усіх рівнях влади. Своєю чергою, держава у тісній співпраці з бізнесом отримує зростання обсягів виробництва продукції, зниження напруженості на ринку праці, вирішення соціальних проблем, зростання надходжень до бюджетів усіх рівнів за рахунок податків. Тому в Україні теж необхідно створювати систему підтримки цього сектора економіки на інституційному рівні. Для поглибленого висвітлення цього питання наведемо статистичні дані, які переконливо засвідчують підтримку бізнесу у розвинутих країнах світу.

Так, в Італії частка малих підприємств у ВВП країни становить 70 %, а кількість працівників, зайнятих у цій галузі, становить майже 60 % від загальної кількості. Це означає, що економіка Італії базується саме на малому бізнесі. Державна підтримка сектора малих підприємств полягає в ефективному правовому забезпеченні, яке постійно переглядається та удосконалюється. [17]

У Великобританії державна підтримка малого бізнесу помітно активізувалась ще у другій половині XX століття. У країні розроблялись різні організаційні заходи та стратегічні програми, головною метою яких було усунення адміністративних перешкод для розвитку підприємництва, насамперед адміністрування податку на додану вартість, коректування умов фінансування і змін у соціальній політиці держави. Уряд Великобританії вважає сектор підприємництва най динамічнішим засобом підвищення добробуту країни, забезпечення її конкурентоспроможності на світових ринках.

Цікавим є механізм кредитування у різних країнах. Так, у Німеччині діє 200 програм підтримки бізнесу під загальною назвою Mittelstand (нім. середній клас), що передбачають асигнування на кредитування підприємств у сумі 15,5 млрд євро щорічно. В Японії вже 15 років існує можливість відкривати власну справу без стартового капіталу, лише з однією єною, а така африканська держава, як Руанда посідає 2-ге місце в рейтингу Doing Business за легкістю отримання кредитів на розвиток підприємництва. Прикладом успішного

кредитування малого та середнього бізнесу може слугувати досвід сусідньої Угорщини. Надані у цій державі кредити поділяються на три категорії:

- для середнього та малого бізнесу;
- кредити за програмою РБІ, мікрокредити;
- кредити на проведення санації [2].

В Україні отримання кредиту на розвиток бізнесу є вкрай проблематичним саме через жорсткі вимоги банків до позичальників. Існуюча практика є обтяжливою для підприємця, який бере кошти та віддає під заставу своє майно під 23–25 % річних, а без застави – 26–30 % річних. Для більшості позичальників це є непосильним тягарем.

Очевидно, що у сучасному глобалізованому світі жодна країна не може розвиватися чи вести свій бізнес в умовах повної ізоляції. Функціонування та розвиток сектора економіки тісно пов'язаний із розвитком міжнародних господарських і фінансових зв'язків, інвестуванням та кредитуванням. Україна, долаючи важкі наслідки минулого, все ж просувається по шляху реформування національної економіки загалом та малого підприємництва зокрема. Важливе місце у цьому процесі належить такій фінансовій складовій, як бухгалтерський облік, головна функція якого – акумуляція фінансової інформації.

Якщо проаналізувати фінансові механізми бухгалтерського обліку у Великобританії, Нідерландах, то вони переважно орієнтовані на забезпечення інвесторів і кредиторів інформацією для прийняття конкретних рішень. У Німеччині, Люксембургу та Бельгії бухгалтерський облік призначений для захисту інтересів банків, а у Франції використовується уніфікована система обліку, що надає інформаційне забезпечення державним органам. В Україні ж головною вимогою є дотримання правил ведення обліку, подання формально правильної інформації контролюючого характеру.

Підприємництво у зарубіжних країнах розвивається за умови постійної й ефективної державної підтримки на законодавчо-інституційному рівні шляхом надання «дешевих» кредитів як на створення бізнесу, так і на його розширення

та вдосконалення, зменшення податків, гарантування банківських позик, створення консультативних, інформаційних та інноваційних центрів тощо. Необхідність підтримки підприємств в усьому світі є прямим обов'язком держави, оскільки підприємництво має суттєво менший потенціал для модернізації, залучення фінансових ресурсів, конкурентної спроможності товарів і послуг.

Суб'єкти підприємництва України відчувають гостру нестачу фінансових ресурсів для свого розвитку. Самофінансування залишається єдиним джерелом існування підприємств. Розвиток бізнесу в Україні відбувається за умов різкого обмеження фінансових ресурсів державного та місцевих бюджетів, відсутності дієвої системи кредитування, страхування тощо.

Таким чином, комплексний аналіз і запозичення передового світового досвіду розвитку та підтримки підприємництва свідчить про необхідність створення комплексної системи державної підтримки розвитку цього сектора економіки, запровадження цивілізованого правового поля для ефективної діяльності малого та середнього бізнесу у системі національної економіки.

Правове регулювання повинне вносити в систему соціальної регуляції юридичні засоби організації поведінки і діяльності осіб, блокуючи деструктивні форми їх прояву та стимулювати конструктивну діяльність громадян і організацій, причому правове регулювання охоплює як специфічну діяльність держави (її нормотворчих органів), пов'язану з встановленням юридичних норм та засобів їх реалізації (державне регулювання), так і діяльність безпосередніх учасників суспільних відносин, спрямовану на пошук та залучення засобів юридичного регулювання для оптимізації власної поведінки з правовими нормами [22]

Значний масив законодавства про підприємництво, складність управлінських рішень, які закріплюються правом, унеможлиблює регулювання підприємницької діяльності без організаційного впливу відповідних державних органів.

Слід зауважити, що хоча на даному етапі розвитку української державності регулюючий вплив органів публічної адміністрації є переважаючим, варто звернути увагу на можливість делегування певних повноважень по регулюванню окремим державним та недержавним організаціям з метою підвищення ефективності регулюючого впливу як в інтересах самих суб'єктів підприємництва так і суспільства в цілому. У науковій літературі справедливо відзначається необхідність поступового звуження сфери адміністративно-правового регулювання економічних відносин і зміни форм державного впливу на зв'язок господарюючих суб'єктів.

Зважаючи на те, що норма права є основою механізму правового регулювання, необхідно, на нашу думку, провести ревізію нормативного забезпечення взаємовідносин органів публічної адміністрації з носіями права на підприємницьку діяльність або діючими підприємцями в процесі реалізації останніми конституційного права на підприємницьку діяльність. Ці відносини повинні базуватися не тільки усталеному принципі «влада підпорядкування», характерному для них на даний момент, але і на принципі взаємної відповідальності, що передбачає виконання взаємних зобов'язань як підприємцями так і державними органами.

Відносини між підприємцями та органами державної влади, будучи наступним елементом механізму адміністративно-правового регулювання заслуговують на особливу увагу з огляду на недостатність існуючих теоретичних розробок в цій сфері, не зважаючи їх вагоме практичне значення. Мова іде про суспільні відносини, які складаються в процесі здійснення підприємницької діяльності і регулюються нормами різних галузей права (цивільним, фінансовим, адміністративним). Групу відносин в процесі здійснення підприємницької діяльності, які врегульовуються нормами адміністративного права, можна визначити як підприємницько-адміністративні правовідносини, особливістю яких є те, що одним з їх учасників завжди є орган публічної адміністрації. Іншим суб'єктом таких правовідносин є підприємець

(фізична чи юридична особа), яка здійснює підприємницьку діяльність, закріпивши свій правовий статус відповідно до приписів правової норми (пройшовши процедуру державної реєстрації, отримавши в передбачених законом випадках ліцензію та необхідні дозволи). Виникнення, зміна чи припинення підприємницько адміністративних правовідносин пов'язане з юридичними фактами, які передбачені адміністративно-правовими нормами тобто, конкретними життєвими обставинами, з якими таке виникнення, зміна або припинення пов'язане (наприклад, звернення підприємців за наданням адміністративних послуг). Причому в основі адміністративних правовідносин в підприємницькій діяльності характерні як правомірні, такі, що відповідають вимогам адміністративно-правових норм, так і неправомірні дії, які їх порушують, що тягне за собою виникнення юрисдикційних правовідносин.

Але переважна більшість пов'язана саме з правомірними діями осіб (юридичних і фізичних), що звертаються для реалізації свої прав до органів публічної адміністрації, або правомірні дії самих цих органів, такі як видання індивідуальних актів пов'язаних з реєстрацією, ліцензуванням, дозвільною системою.

1.2. Значення розвитку підприємництва в Україні в умовах євроінтеграції

Нація України на протязі багатьох століть прагнула до незалежності. Якщо не враховувати політичні складові, які, безумовно, впливають на діяльність будь-якої системи, можна стверджувати, що розвиток економіки будь-якої країни ґрунтується на створенні умов для сумлінного виконання своїх обов'язків на створенні бізнесу та підприємництва. Якщо брати для прикладу Україну, то дані умови не були створені починаючи з 1990-х рр. і до моменту сьогодення [5, с. 4]. Єдиною, головною та реальною перспективою для малого та середнього бізнесу, який намагається існувати в умовах економічної та

політичної кризи, вважається євроінтеграція з впровадженням відповідних стандартів і технологій та освоєння європейських ринків, які повинні стати альтернативою російському, на який останні десятиріччя був в націлений український бізнес.

Україна стала першою країною серед країн СНД, яка уклала угоду про партнерство і співробітництво з Європейським Союзом, де зазначався правовий механізм взаємодії між двома сторонами. Угоду підписано 14 червня 1994 р. у Люксембурзі, 10 листопада 1994 р. ратифіковано Верховною Радою України. Вона набрала чинності з 1 березня 1998 р. Документ став основним та важливим елементом для розширення політичного діалогу й економічного співробітництва України та Європейського Союзу [33, с.8].

Забезпечення якісного розвитку підприємництва України в умовах євроінтеграції відіграє надзвичайно важливу роль для розвитку економіки, в цілому. На етапі економічного зростання набуває особливого значення здійснення регулюючих заходів, спрямованих на ліквідацію прихованого безробіття, проведення політики продуктивної зайнятості населення. Зусилля органів державної влади, насамперед уряду, мають концентрувати свою увагу на запровадженні вагомих та дієвих стимулів для створення нових робочих місць, за підтримки підприємництва. Згідно таких умов підтверджується необхідність дослідження механізмів реалізації державного регулювання якісного розвитку малого та середнього бізнесу в євроінтеграційних процесах.

Механізми реалізації державного регулювання підприємницької діяльності в будь-якій країні ґрунтуються на певних принципах якісного розвитку малого та середнього бізнесу. В умовах інтеграції України до ЄС головними принципами у сфері регулювання й підтримки стрімкого розвитку підприємництва мають стати принципи сумлінності, що діють у Євроспільноті. Через впровадження й подальше застосування таких принципів, передусім, відбувається зміцнення єдиного внутрішнього ринку, інтернаціоналізація підприємницької діяльності на рівні підприємств, зменшення адміністративних

бар'єрів і створення єдиного економічного простору ЄС, посилення взаємодії країн – членів ЄС з питань створення економічного й валютного союзів у рамках ЄС. На думку багатьох вчених, принципи якісного розвитку мають бути розділені на дві категорії: принципи розвитку державного регулювання і принципи розвитку підприємництва.

В період сьогодення економічна інтеграція в європейський економічний простір для України – це пріоритетний політичний, географічний, економічний і соціальний напрям розвитку країни. Європейська інтеграція для України – це невід'ємний шлях до модернізації економіки й утвердження реальної демократії в державі, побудови громадянського суспільства, забезпечення прав і свобод людини. Без сумніву, євроінтеграція глобально впливає як на підприємницький сектор, так і на суспільство взагалі. Причому цей вплив не завжди буде позитивним, а матиме й деякі негативні наслідки як для України, так і для інших країн.

Серед позитивної дії від євроінтеграції, враховуючи стратегічні мотиви ЄС до України, слід відокремити можливе здійснення внеску у формування стабільної, відкритої, плюралістичної та правової демократії в Україні, що функціонує без жодних змін; зміцнення ринкової економіки, розвиток співробітництва з Україною в контексті збереження стабільності та безпеки в Європі й усьому світі; розширення економічних, політичних і культурних відносин з Україною, а також співпраця в галузі юстиції та внутрішніх справ країни.

До негативної дії євроінтеграції належить часткова втрата суверенітету України, можливе погіршення відносин з країнами СНД; втрата конкурентоспроможності певних галузей, складність переходу на європейський рівень цін; глобальні міграційні процеси [38, с.294].

Ураховуючи все вищезазначене, механізми державного регулювання підприємницької діяльності в умовах євроінтеграції має бути спрямований:

– в економічній галузі на: 1) реалізацію стратегії первинного розвитку, яка має забезпечити регулярні щорічні темпи зростання ВВП; 2) покращення рівня конкурентоспроможності підприємництва через регулювання його якісного розвитку; 3) підтримку новітніх перспектив розвитку бізнесу і науково-технічного прогресу;

– у соціальній сфері на: 1) забезпечення передумов для скорочення різниці у в рівні та якості життєвих стандартів з країнами ЄС; 2) утвердження середнього класу; 3) розвиток і реформування систем освіти, науки і охорони здоров'я; – в політичній сфері на: 1) участь у формуванні стратегії подальшого розвитку ЄС у статусі рівноправного партнера;

– в ідеологічній сфері на: 1) перебудову українського суспільства на духовних християнських засадах; 2) закінчення процесу створення єдиної політичної нації; 3) створення умов для належного задоволення культурних і релігійних інтересів усіх конфесій [28].

Таким чином, для успішної реалізації механізмів державного регулювання якісного розвитку підприємництва в Україні в умовах євроінтеграції потрібно звертати увагу на всі аспекти: політичні, економічні, соціальні та ідеологічні.

В Україні, на жаль, зараз доволі не стійка економічна ситуація, що пов'язано з проведенням в країні АТО. Бізнес структури в сучасних умовах Євроінтеграції намагаються розвиватися та якнайбільше відповідати світовим стандартам. Адаптація українського бізнесу до європейських стандартів дозволить суттєво зменшити ризики банкрутства підприємців та сприятиме здійсненню середньо- та довгострокового планування господарської діяльності. В даній роботі висвітлено основні аспекти, на яких слід акцентувати увагу організаціям під час здійснення їх підприємницької діяльності, для максимального отримання прибутку та задоволення потреб населення

1.3. Функціонування підприємств в умовах воєнного часу та євроінтеграційних процесів

Перші кроки у напрямі систематизації та узагальнення досвіду планування зроблено у XIX столітті американськими та європейськими фахівцями. До родоначальників методів планового управління економіки відносять Ф. Тейлора, Р. Форда, Ч. Ганта, А. Файоля. Зокрема, Гант розробив систему планових графіків («графіки Ганта»), що дозволили здійснювати контроль за керованим об'єктом та складати календарні плани робіт на майбутнє. Файоль – засновник західної адміністративної школи – виділяв планування як із найважливіших адміністративних операцій. На його думку, планування – «функція управління, що визначає цілі діяльності, а також необхідні для досягнення мети засоби та методи, що працюють у найефективніших конкретних умовах» [1]. Однак планування, яке включає і складання прогнозів,

Англійський економіст Дж. Кейнс запропонував основи державного планування економіки. З того часу різні форми стратегічного програмування та управління стали широко використовуватись у господарській практиці майже у всіх країнах заходу.

Планування займає центральне місце у механізмі виробничого управління як спосіб досягнення мети на основі збалансованості та послідовності виконання всіх виробничих операцій та вирішення соціальних завдань. Це є необхідною умовою своєчасної підготовки сировини, матеріалів, комплектуючих виробів, інструменту, обладнання для виготовлення кінцевої продукції та створення запасів, а також підготовки кадрів (рис. 1.2).

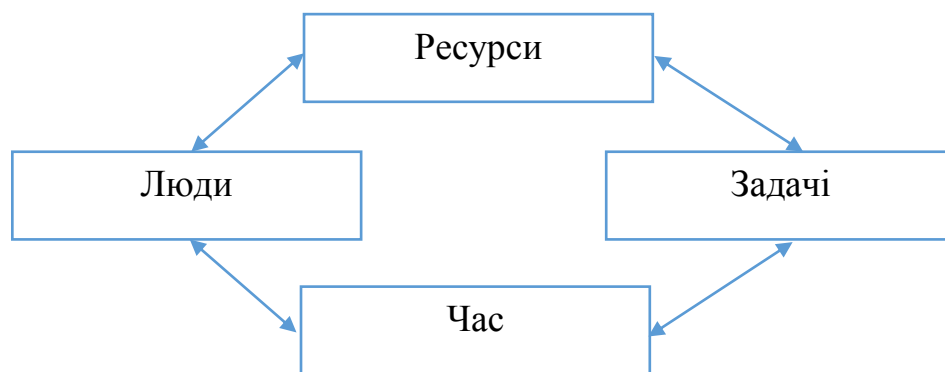


Рис 1.2 Зв'язок ресурсів та часу

Джерело: складено з використанням [48]

У стратегічному управлінні процес планування націлений на вирішення взаємозумовлених, але за змістом різних завдань: по-перше, соціально-економічних та, по-друге, організаційно-технічних. Соціально-економічні завдання визначаються суспільним попитом та умовами розвитку суспільства. Організаційно-технічні завдання зумовлені кооперацією праці та визначаються рівнем розвитку засобів та методів виробництва. Тому до змісту планування виробництва необхідно підходити з позицій як його організаційно-технічних характеристик, так і соціально-економічних умов. Інакше можуть бути втрачені багато причинно-наслідкових зв'язків та залежності, що визначають цілі, форми та методи планового управління економікою.

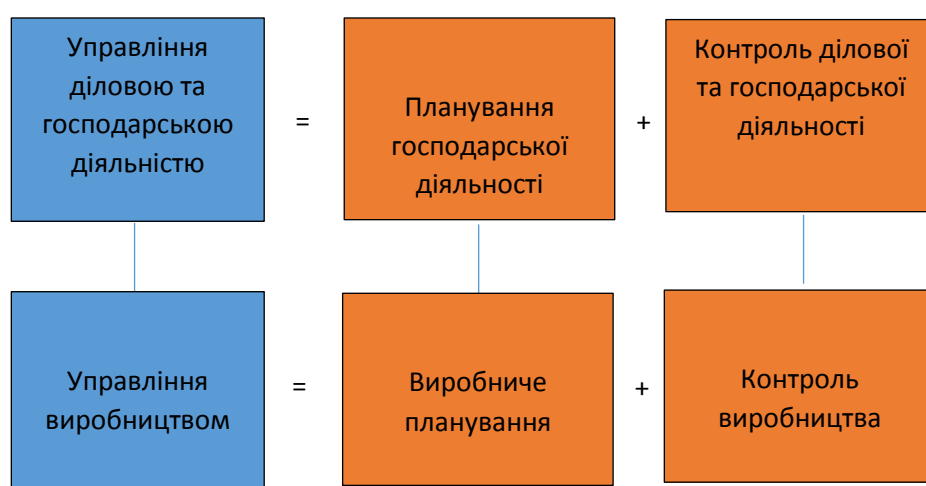


Рис 1.3. Співвідношення планування та управління виробничою діяльністю підприємства

Джерело: сформовано на основі [2]

Планування, адміністративне управління та контроль за діяльністю виробничого підприємства нерозривно пов'язані. У зарубіжній практиці вони нерідко поєднуються одним поняттям – «менеджмент». У науковій літературі управління та планування представлені в такий спосіб рис. 1.3.

Розвиток активності підприємницької діяльності в Україні відбувається в умовах політичної невизначеності та девальвації національної грошової одиниці [12]. Розвиток підприємництва є однією з найважливіших сучасних ознак ринкової економіки та основною передумовою зростання національної економіки будь-якої країни світу, незалежно від її рівня. Підприємницька діяльність є індикатором національної економіки; від того, наскільки активну діяльність ведуть підприємці малого і середнього бізнесу, залежать економічна діяльність і розвиток самої держави. Підприємства малого і середнього бізнесу є більш мобільними і гнучкими до коливань кон'юнктури як на національному, так і на світовому ринках, у порівнянні з великими підприємствами.

В цілому, найбільше питання, яке постає на сьогоднішній день перед підприємцями – це постійна зміна правил. Підприємцям стає дедалі складніше відстежувати зміни регуляторного поля (як на рівні законів, так і на рівні підзаконних актів). Крім того, підприємець не розуміє, яких змін йому варто очікувати далі, тому постійно доводиться вирішувати, що треба робити, бо якщо якась зміна відбулася сьогодні, це зовсім не означає, що вона існуватиме через рік.

Однією з найвагоміших перешкод на шляху розвитку малого бізнесу в Україні на сьогоднішній день є відсутність доступних фінансових ресурсів для створення нових та розширення вже діючих підприємств [31]. На сучасному етапі розвитку більшість підприємств користуються таким фінансовим інструментом, як кредитування. Отже в рамках нашого дослідження необхідно проаналізувати видачу кредитів з метою організації нових суб'єктів підприємництва та фінансування їх діяльності, а також порівняти результати з показниками інших країн.

На обсяг непогашеної заборгованості підприємств (сукупність виданих кредитів) надзвичайно негативно вплинули три роки рецесії (2017–2019 рр.), чотири роки інфляції (2018–2021 рр.), яка щорічно сягала понад 10 %, а також значні коливання курсу обміну валют. Скориговані з урахуванням інфляції дані щодо обсягу кредитування демонструють його скорочення на –17,4 % у 2021 р., що перевищує даний показник у будь-якій країні-учасниці інструменту ОЕСР – шкали фінансування. В цілому, 2017 рік став останнім роком, коли в Україні зростав обсяг виданих кредитів [46]. До того ж, скориговані з урахуванням інфляції дані щодо обсягу нових кредитів, виданих підприємствам, виявили його зменшення на –20,3 % у 2021 р., порівняно зі зростанням цього показника на 1,8 % у 2020 р. [23]. За вектором розвитку стратегія передбачає дерегуляцію підприємництва на основі розробки програм розвитку малого і середнього бізнесу в окремих регіонах країни і постійному їх удосконаленню [46].

В рамках виконання стратегії Кабінетом Міністрів розроблено план заходів, яким передбачено виконання завдань, направлених на розширення кредитування малого і середнього підприємництва комерційними банками, активізацію використання векселів, створення веб-порталу з метою задоволення потреб суб'єктів малого і середнього підприємництва у доступі до якісної інформації, забезпечення розвитку і популяризації культури підприємництва тощо [16].

Проаналізуємо аналітичні дані щодо реалізації стратегії розвитку малого і середнього підприємництва в напрямку всебічної підтримки діяльності підприємств за кількома показниками в найбільших областях країни (табл.1.1).

Таблиця 1.1

Деякі показники інфраструктури підтримки малого і середнього підприємництва за регіонами

Регіон	Кількість профінансованих бізнес-проектів		Фонди підтримки підприємництва		Інформаційноконсультативні установи	
	на 01.01.19	на 01.01.21	на 01.01.19	на 01.01.21	на 01.01.19	на 01.01.21
Дніпропетровська	1	6	1	1	18	10
Донецька	20	81	2	1	570	599
Запорізька	–	3	1	1	19	15
Львівська	27	187	5	8	9	22
Одеська	–	16	–	4	–	–
Рівненська	–	–	–	–	38	10
Харківська	–	–	7	8	279	328
Хмельницька	–	–	1	1	149	151
Черкаська	–	–	2	2	5	5
Закарпатська	–	–	6	3	103	117
м. Київ	–	7	5 5	5 7	576	658

Джерело: побудовано за матеріалами [45]

Статистичні дані табл.1.1 свідчать про те, що інфраструктура підтримки малого і середнього підприємництва характеризується неоднозначними даними

в розрізі регіонів. Наприклад, в Донецькій області на 01.01.2019 р. діють 570 інформаційно-консультативних установ, в порівнянні з «нульовим» показником в Одеській області. Причому, цей показник по Донецькій області має тенденцію до збільшення, бо на 01.01.2021 р. становить вже 599 установ (показник по Одеській області знову незмінний – «0»). Велика активність східних регіонів в даному випадку є результатом діяльності міських органів влади, а також розгортання діяльності міжнародних організацій з підтримки та фінансування бізнесструктур, які постраждали від конфлікту на Сході України.

Що стосується кількості профінансованих бізнес-проектів на початок 2021 року, також можна відмітити, що найбільша їх кількість спостерігається в Донецькій та Львівській областях (81 та 187 проектів відповідно). Такі показники важко порівнювати з «нульовими» показниками Рівненської, Харківської, Хмельницької, Черкаської, Закарпатської областями.

В умовах сьогодення, недивлячись на рівень розвитку та технологічні прогеси, людство стикається з війнами. Хоч здається, що наразі, коли суспільство є цивілізованим, вирішувати питання із застосуванням сили є неймовірною помилкою, ми бачимо, що, недивлячись на макроекономічні наслідки, тоталітарні держави все ж вважають за доцільне використовувати військові методи.

Варто зауважити, що протягом майже року війни в Україні стан вітчизняного бізнесу втратив більше, ніж за два роки пандемії коронавірусу. Важко надати оцінку загальному об'єму завданої шкоди й довгостроковим наслідкам війни, адже бойові дії на території України тривають і на сьогоднішній день [24, с. 88].

За оцінками НБУ, під час військового стану економіка держави втрачає 55 % «невиробленого» ВВП. Це означає, що кожні сім діб коштують національній економіці понад 50 млрд грн, не рахуючи завдані руйнування та втрати. Багато підприємств опинилися в областях активних бойових дій і були

змушені евакуюватися у більш безпечні міста та області або ж припинити свою діяльність.

Для вітчизняного бізнесу робота щодня стає ризикованою, відповідно, втрачається їх капітал, а попередні способи й методи прийняття рішень часто практично втрачають сенс, адже управління потрібно реалізовувати в умовах щоденних змін, загрози окупації та небезпеки для життя в загальному розумінні [1, с. 18].

Варто підкреслити, що в українського бізнесу, безумовно, є потенціал та шляхи розвитку, адже з'являються новітні покращені умови виходу на міжнародні ринки збуту. Окрім цього, варто встановити, що завдяки переходу на віддалений формат роботи й продажів для багатьох перспективних галузей, в яких це можливо, підприємства здатні здійснити суттєвий розрив прибутків та витрат, мінімізуючи видатки на персонал (наймаючи персонал з регіонів з нижчою оплатою праці) та максимізуючи доходи (продаючи свої товари чи послуги в регіонах з високою доданою вартістю та високою купівельною спроможністю споживачів). Зазначений метод ведення бізнесу не є позитивним у довгостроковому періоді та в мирний час, проте, для виживання підприємства та збереження його капіталу в умовах кризи застосування такого методу може мати досить позитивні наслідки [50, с. 171]. Вплив воєнних дій має подвійну природу і на капітал сучасних підприємств впливає по-різному. Відповідно до цього, для підприємств, що спеціалізуються на виробництві та продажу зброї, продовження та посилення конфліктів у світі є вигідним.

Таким чином, задля подолання економічних проблем, пов'язаних з війнами, необхідна тісна співпраця між державою та підприємствами, яка буде направлена на збереження та підтримку вітчизняного бізнесу. Керівництво держави має направляти свою увагу на регулювання зовнішньополітичних позицій, приймати рішення, направлені на врегулювання конфліктів.

Також важливим є створення рівних можливостей для доступу суб'єктів малого, середнього та великого підприємництва до запроваджених Урядом

програм підтримки й стимулювання бізнесу під час дії воєнного стану; моніторинг ефективності використання бюджетних коштів, передбачених для виконання зазначених програм; відкритість і прозорість проведення процедур надання державної підтримки. Відповідно, підприємствам необхідно розробити гнучку систему економічної політики, яка дасть можливість втримати свої позиції як всередині країни, так і за її межами та забезпечить гарантію збереження та функціонування вітчизняного бізнесу в Україні.

Мале підприємництво у сучасній вітчизняній літературі [7, 10, 34, 47] розглядається як підприємство, що отримує невеликий обсяг річного доходу та до якого зайнято невелику кількість осіб (працівників). Такі підприємства задовольняють попит на товари і послуги у невеликих обсягах, проте забезпечуючи індивідуальність та високий рівень якості.

Відповідно до Господарського кодексу України суб'єктами малого підприємництва є «юридичні особи — суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України» [13].

Згідно Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» складання фінансової звітності малих підприємств відбувається за спрощеною системою оподаткування, при цьому формується або фізична особа підприємець (ФОП) або приватний підприємець (ПП), при цьому:

- балансова вартість сукупних активів не повинна перевищувати 4 мільйоні євро (визначену за середнім курсом НБУ);
- чистий дохід від реалізації товарів послуг чи робіт до 8 мільйонів євро (визначену за середнім курсом НБУ);
- середня кількість працівників не повинна перевищувати 50 осіб [43].

Сучасне створення малого підприємництва характеризується більш унікальним та клієнто-орієнтованим підходом, де власники намагаються задовольнити більш індивідуальні, унікальні підходи клієнтів. Також, із початком воєнного вторгнення на територію України малий бізнес забезпечує розвиток національних традицій, кольорів, вподобань у товари, послуги, а також забезпечують їх поширення за межами України.

Вітчизняний малий бізнес більш швидше реагує на зміни ринку, вподобання та навіть доходи населення, що дає можливість більше надавати робочих місць. До основних характеристик малого бізнесу варто віднести:

- незначною кількістю працівників, які можуть працювати віддалено;
- невеликими обсягами виробленої чи реалізованої продукції, обсягами наданих послуг тощо;
- формування природнього (ринкового) конкурентного середовища, без застосування монополістичних механізмів які характерні для великих підприємств;
- можливість більш швидкого застосування технічних новинок, розробок, інноваційних чи технічних винаходів, маркетингових прийомів, рекламних новинок тощо;
- більша мобільність бізнесу, особливо проявилася під час перенесення малого виробництва, продажів на західну частину України з початку війни;
- можливість змінювати напрями виробництва або реалізації за короткі терміни;
- свобода методики реалізації планів та стратегій;
- відносно невеликі обсяги початкового капіталу для початку діяльності;
- можливість швидко змінюватися під кон'юнктуру ринку та потреби споживачів, тенденції тощо.

Сьогодні найбільш негативним фактором, причиною, яка вплинула на закриття, банкрутство, перенесення підприємства з одного регіону в інший стала війна. Вторгнення Росії на територію України, постійні обстріли та знищення інфраструктури призвели до того, що більше 34 % всіх малих підприємств, які функціонували на території України змушені були закритися, або призупинити діяльність, виробництво чи реалізацію товарів, робіт, послуг.

Також, негативною складовою через обстріли стало регулярне виключення світла (електроенергії) через пошкодження енергетичних станцій, підстанцій, що змушує купляти дорогі генератори, відкладати справи щодо відправки товарів чи його реалізації клієнтів, що значно знижує прибуток підприємств. Не менш важливим є те, що війна вплинула і на ціни, вони зросли, що призвело до підвищення цін на товари, роботи і послуги малих підприємств, а купівельна спроможність населення навпаки зменшилася, відповідно це сприяє зменшенню прибутків.

Станом на сьогодні на малий бізнес впливає значна кількість факторів, як зовнішніх та і внутрішніх, що уповільнюють їх подальший розвиток, впливають на прибутковість (рис.1.4).

Не менш важливим фактором, є незначна державна підтримки суб'єктів малого підприємництва, оскільки вона більше зацікавлена великими підприємствами. Великі і середні підприємства у свою чергу здійснюють більший монопольний вплив на малі підприємства, особливо це стосується товарів загального вжитку. Не менш важливим фактором є податкове навантаження, яке може зменшити рівень заохочення до розвитку та створення стартапів та малих підприємств на території України.



Рис. 1.4 Класифікація факторів, що впливають на розвиток малих підприємств

Джерело: сформовано на основі [7, 47, 49]

За даними Державної статистичної служби України протягом 2018-2023 років (рис.1.5) спостерігається зменшення кількості малих підприємств, що є причиною кризових явищ, що спливають на діяльність підприємств.

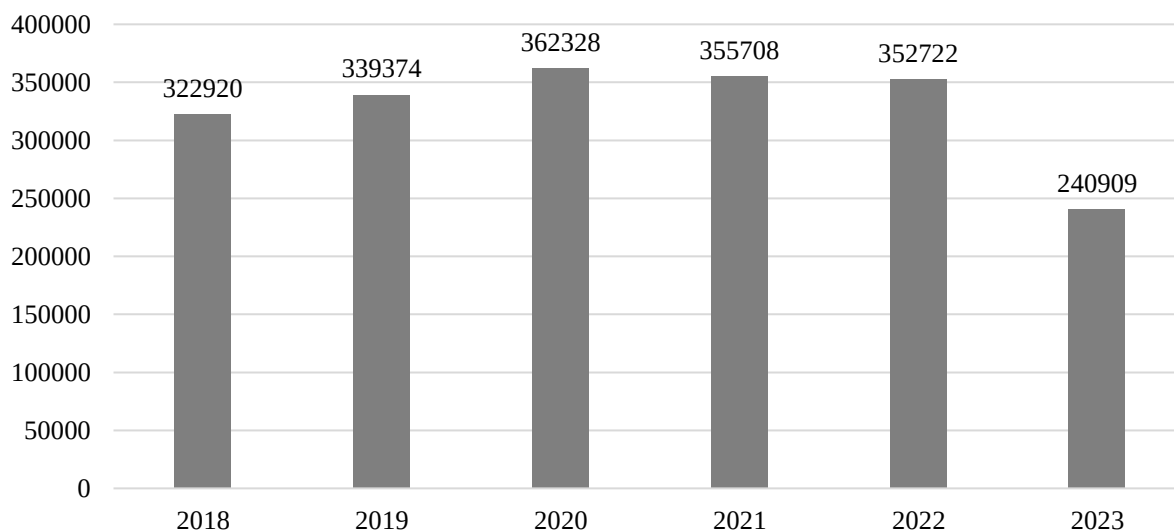


Рис.1.5 Динаміка кількості малих підприємств протягом 2018-2023 років, шт.

Джерело: сформовано на основі [15]

Протягом п'яти проаналізованих років кількість малих підприємств зменшилася на 82 011. За даними дослідження [15] 31,7 % відсотків малих підприємств повністю припилили діяльність після нападу Росії на Україну (протягом 2023 року), у порівнянні до показників 2022 року це 111 813 малих підприємств, що є дуже негативним явищем для економіки України. За даними Інституту економічних досліджень та політичних ситуацій, скорочення кількості зайнятих працівників у малому бізнесі зменшилася у березні на 42 %, проте через у липні- серпні ситуація дещо покращилася і склала 29 % (рис.1.6). Позитивна ситуація пов'язана з поверненням українських громадян назад до України з-за кордону, влаштуванням на роботу осіб, що втратили роботу на великих та середніх підприємствах.

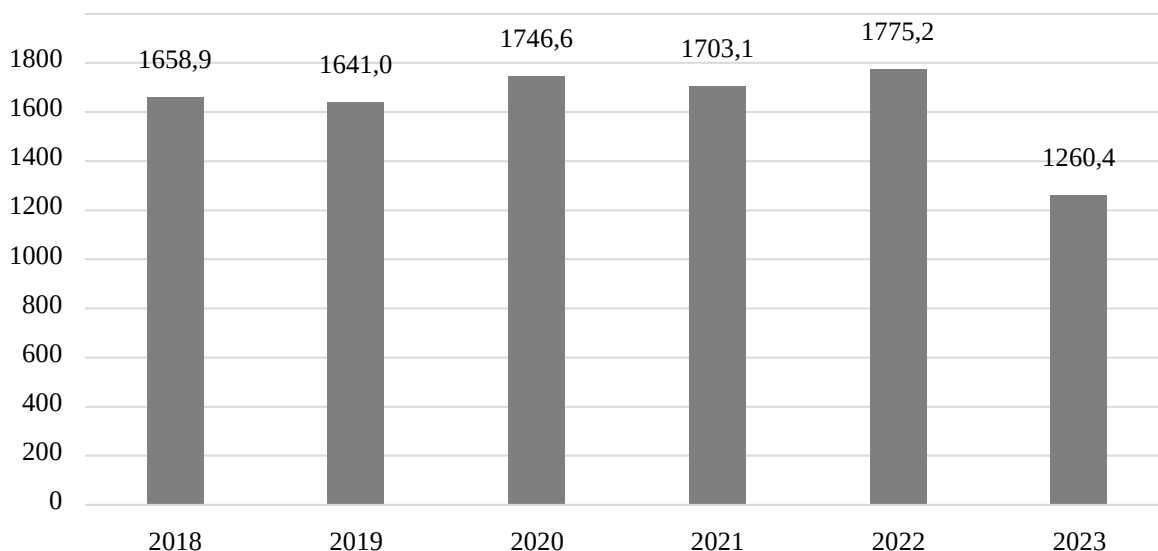


Рис. 1.6 Динаміка зайнятих працівників на малих підприємствах протягом 2018-2023 років, тис. осіб

Джерело: сформовано на основі [15]

Динаміка кількості найманих працівників у мале підприємство, у порівнянні до зайнятих працівників дещо менше, у 2023 році вони склали 1306,1 тис. осіб, для порівняння з попереднім 2022 роком – 1674,5 тис. осіб. Скорочення кількості малих підприємств (на 31,7 %) протягом 2023 року призвело до того, що знано скоротилася і кількість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) рис.1.7.

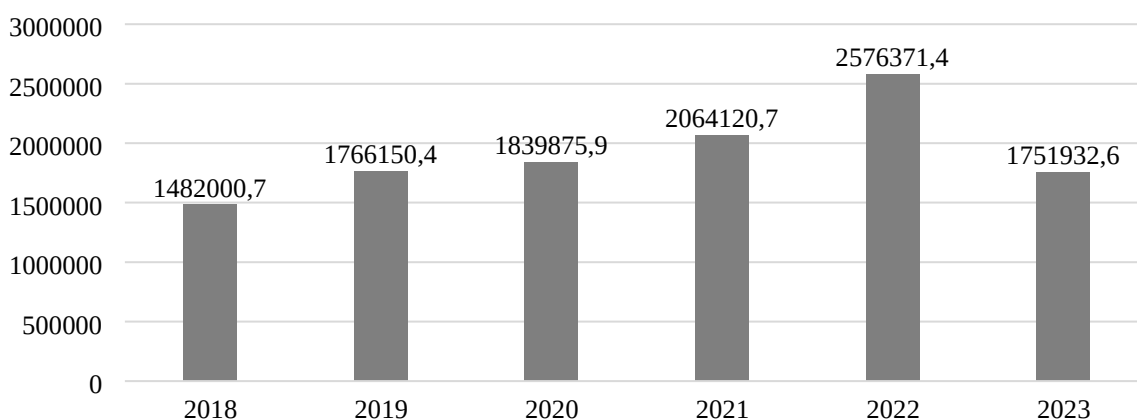


Рис.1.7 Динаміка обсягів реалізованої продукції малими підприємствами протягом 2018-2023 років, млн. грн.

Джерело: сформовано на основі [15]

Скорочення обсягів реалізованої продукції у 2023 році (розраховано у відсотках до зменшення кількості малих підприємств) скорчилися на 31,7 % (824 438,8 млн. грн.). Зниження обсягів реалізованої продукції призвело до зменшення чистого прибутку малих підприємств, не лише через війну, політичну та економічну ситуацію, а й через сукупні доходи населення які значно скоротилися з березня 2023 року. Фінансовий результат до оподаткування малих підприємств протягом 2018-2023 років (рис.1.8) також, скоротився протягом 2022 року.

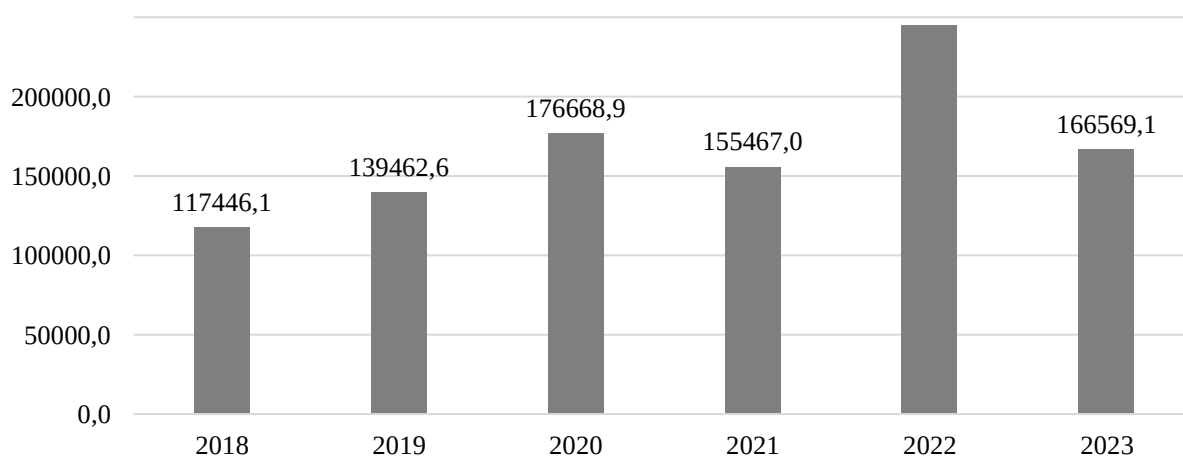


Рис. 1.8 Динаміка фінансового результату до оподаткування малих підприємств протягом 2018-2023 років, млн. грн.

Джерело: сформовано на основі [15]

Сьогодні розвиток малого підприємництва має стати важливою ціллю, як на державному, так і регіональних рівнях, для забезпечення та підтримки економічного розвитку України у важкий військовий та економічний час. Основні напрями покращення розвитку малих підприємств, враховуючи сьогоденні реалії варто запропонувати наступні рисунок 1.9.

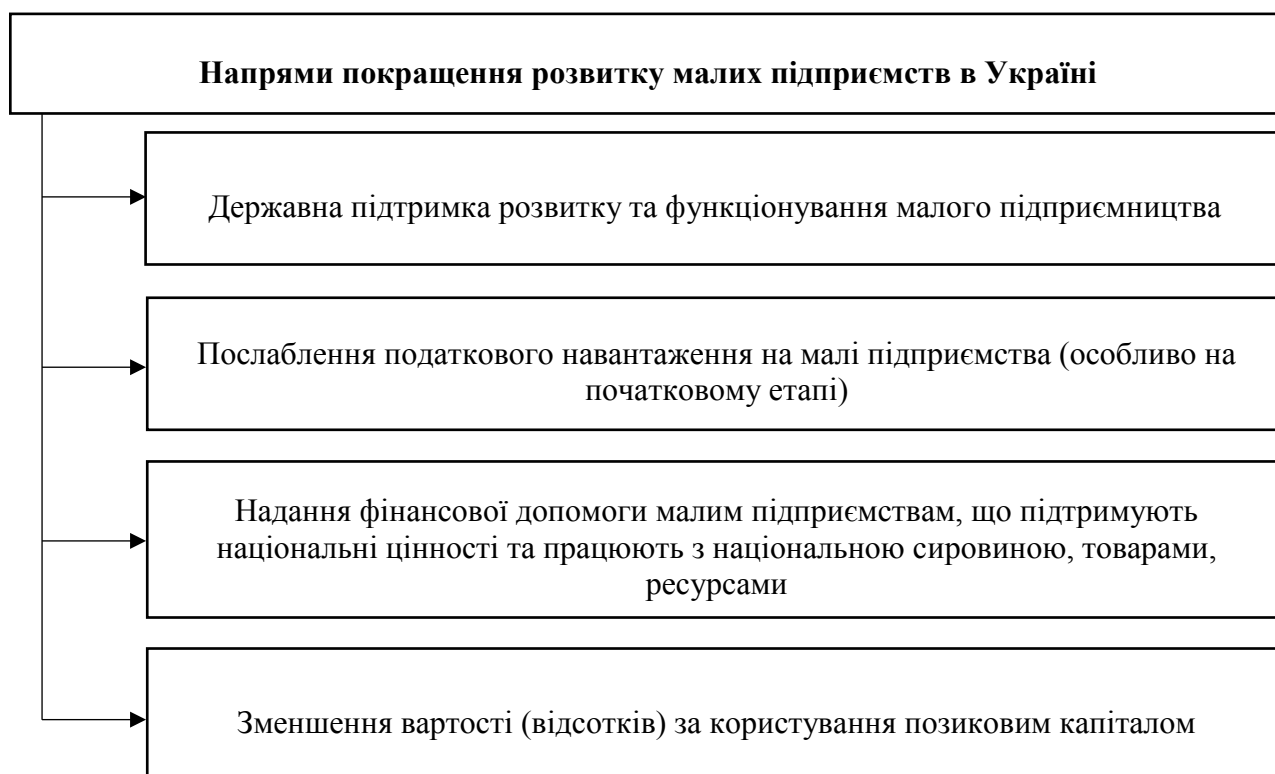


Рис.1.9 Напрями покращення та оптимізації розвитку малих підприємств в Україні в умовах кризи

Джерело: сформовано на основі [34, 49]

Сьогодні малим підприємствам є вкрай важливою підтримка держави, яка може проявлятися через надання фінансової допомоги, розроблення державних програм розвитку малого бізнесу в умовах війни та пост воєнний період, розробка державних грантових програм, надання безкоштовної консультації щодо відкриття бізнесу. Також, варто залучати міжнародні фонди, організації та установи до фінансової допомоги малому бізнесу, можливості його виходу на міжнародні ринки, можливості продажу франшиз тощо.

РОЗДІЛ 2. ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПАТ «ФАРМАК» В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

2.1 Оцінка фінансово-господарської діяльності ПАТ «Фармак»

2.1.1 Дослідження господарської діяльності ПАТ «Фармак»

Фармак - велика фармацевтична компанія яка виробляє на території України різні лікувальні препарати. Компанія щільно працює над своїм асортиментом і тим самим щорічно виводить понад 25 видів нової продукції. Основним видом діяльності підприємства є виробництво фармацевтичних препаратів а також їх гуртова то роздрібна торгівля по всій території України.

Основним ринком збуту продукції ПАТ «Фармак» є внутрішній ринок. Частка ПАТ «Фармак» у 2017 році серед вітчизняних підприємств складає 16,8 %, а серед усіх виробників в Україні – 6,5%. Географія продажу лікарських засобів підприємства включає понад 20 країн світу.

Важливу роль у розвитку компанії зіграла міжнародна співпраця. Це дозволило компанії «Фармак» розпочати глобалізаційні кроки. У 2000 р. делегація компанії «Фармак» вперше відвідала міжнародну платформу CPhI Worldwide. Через три роки «Фармак» вперше взяв участь у роботі CPhI Worldwide. Завдяки якості та інноваціям, ПАТ «Фармак» з 2010 року є лідером фармацевтичного ринку України за обсягами продажу лікарських засобів у грошовому вираженні та найбільшим експортером лікарських засобів.

Сьогодні до продуктового портфелю компанії входять понад 220 одиниць продукції. Щороку до 20 нових препаратів виводиться на ринок. У 2017 році на експорт продукції пішло 24.6% виробництва. Таким чином, підприємство можна вважати лідером фармацевтичного ринку України.

Отже, ПАТ «Фармак» – є лідером на фармацевтичному ринку України. На підприємстві функціонує інтегрована система якості та приділяється значна увага контролю якості на стадії розробки, тестуванні та виробництва продукції.

Продуктовий портфель ПАТ «Фармак» покриває широкий перелік терапевтичних груп, але компанія фокусується на шістьох основних групах лікарських засобів, а саме: протизастудні засоби (25,1% загальних продажів за 2016 рік), кардіологічний портфель (12,3%), неврологічний портфель (11,9%), ендокринологічний портфель (11,2%), гастроентерологічний портфель (9,5%), ортопедія та ревматологія (7,3%).[5]

Розглянемо основні показники діяльності та аналіз складу майна ПАТ «Фармак» (див.таб.2.1, таб.2.2)

Таблиця.2.1

Основні показники діяльності ПАТ «Фармак»

Показники	Роки			Абсолютне відхилення 2023		Відносне відхилення 2023 р.	
	2021	2022	2023	до 2022	до 2021	до 2022	до 2021
ПАТ «Фармак»							
Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	942629	1270643	1525695	255052	583066	120,07 %	161,86 %
Чистий дохід	917539	1230001	1477205	247204	559666	120,10 %	161,00 %
Собівартість реалізованої продукції	403534	486119	627847	141728	224313	129,16 %	155,59 %
Витрати на збут	144570	220923	267623	46700	123053	121,14 %	185,12 %
Адміністративні витрати	56623	86072	110518	24446	53895	128,40 %	195,18 %
Інші операційні витрати	120081	201812	198492	-3320	78411	98,35 %	165,30 %
Валовий прибуток	514005	743882	849358	105476	335353	114,18 %	165,24 %
Чистий прибуток	136958	207589	247036	39447	110078	119,00 %	180,37 %
Довгострокові фінансові інвестиції	4812	10106	7201	-2905	2389	71,25 %	149,65 %

Частка оборотних активів у майні підприємства щороку знижується, а частка необоротних активів, навпаки, зростає, що є досить негативним явищем для підприємства.[3]Аналізуючи структуру оборотних активів помітно, що їх збільшення у 2022 році відбулося через зростання частки запасів на 4% і дебіторської заборгованості на 18% порівняно з 2021р., а зменшення у 2023 році відповідно через зменшення по цих же статтях на 3% і 1% відповідно.Також, спостерігається зменшення грошових коштів у 2022 р. на 9% і зростання у 2023 році 16% відповідно, що свідчить про стабілізацію становища на підприємстві.

Таблиця.2.2 Аналіз складу майна ПАТ «Фармак» за 2021-2023 роки, тис. грн.

Номер рядка	Показники	Період			Відхилення			
		2021	2022	2023	2022 /2021		2022 /2023	
					тис.грн.	%	тис.грн	%
1	Усього майна (валюта балансу)	360401	548949	883248	188548	152	334299	161
	Основні засоби і необоротні активи	112212	323774	624548	211561	289	300774	193
	% у майна	31	59	71	28	190	12	120
2	Оборотні активи	248139	224947	257954	-23192	91	33007	115
	% у майна	69	41	29	-28	59	-12	71
2..1	Запаси	13306	22523	14885	9216,7	169	-7638	66
	% до оборотного капіталу	5	9	6	4	180	-3	67
2..2	Дебіторська заборгованість	7645,3	51926	48395	44581	707	-3531	93
	% до оборотного капіталу	3	21	20	18	700	-1	95
2..3	Кошти та їх еквіваленти	132998	72302	49947	-60696	54	-22355	69
	у національній валюті	108566,2	70973	8389	-37593	65	-62594	12

Продовження таблиці 2.2.								
	у іноземній валюті	24431,7	1329	41558	-23103	5	40229	3127
	у % до оборотного капіталу	10	1	17	-9	10	16	1700
	у національній валюті	81,63	98,16	16,8	16,53	120	-81,37	17
	у іноземній валюті	18,37	1,84	83,2	-16,53	10	81,37	4522

З даних табл.2.2 можна зробити висновок, що у 2022 році вартість майна у розпорядженні підприємства становила 883248 тис. грн., тобто порівняно з попереднім 2021 роком збільшилась на 188548, 2 тис. грн., а у 2023 році, порівняно з 2022 р. на 334299 за рахунок: збільшення необоротних активів у 2022р. на 211561 тис. грн., у 2023 р. на 300774 тис. грн., та їх частки до майна на 28% і 12%; зменшення оборотних активів у 2022 р. на -23191, 9 тис. грн., а у 2023 р. збільшення на 33007 тис. грн., та зменшення їх частки до майна на -28% і -12%.

2.1.2 Оцінка фінансової стійкості, ділової активності та рентабельності ПАТ «Фармак»

Однією з найважливіших характеристик в діагностиці фінансового стану підприємства є аналіз його фінансової стійкості та визначення її типу.

Фінансова стійкість підприємства – це такий стан фінансових ресурсів підприємства, при якому забезпечується оптимальне співвідношення власних та позикових коштів, платоспроможність підприємства та підтримується довіра інвесторів та кредиторів. [53]

Для аналізу фінансової стійкості підприємства використовують абсолютні та відносні показники. Щодо абсолютних показників визначення фінансової стійкості, то це оцінка величини джерел коштів, що будуть направлені на

формування запасів та витрат. Вони розраховуються як різниця між величиною джерел коштів та величиною запасів та витрат. [29]

Аналіз фінансової стійкості ПАТ «Фармак» за 2022 рік наведено у табл. 2.3.

Таблиця 2.3

Аналіз фінансової стійкості ПАТ «Фармак» за 2023 рік

Номер рядка	Показник	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
1	Власний капітал	2 590 902,00	3 375 761,00
2	Необоротні активи	2 260 050,00	2 454 347,00
3	Власні обігові кошти(р.1 - р.2)	330 852,00	921 414,00
4	Довгострокові зобов'язання	295 322,00	112 636,00
5	Наявність власних і довгострокових джерел покриття запасів (р.3 + р.4)	626 174,00	1 034 050,00
6	Короткострокові кредити і позики	943 000,00	882 858,00
7	Загальний розмір основних джерел покриття запасів (р.5 + р.6)	1 569 174,00	1 916 908,00
8	Запаси	879 547,00	1 051 321,00
9	Надлишок (+) або нестача (-) власних обігових коштів (р.3 - р.8)	(548 695,00)	(129 907,00)
10	Надлишок (+) або нестача (-) власних коштів і довгострокових кредитів і позик (р.5 - р.8)	(253 373,00)	(17 271,00)
11	Надлишок (+) або нестача (-) основних джерел покриття запасів (р.7 - р.8)	689 627,00	865 587,00
12	Тип фінансової стійкості	Нестійкий фінансовий стан	Нестійкий фінансовий стан
13	Запас стійкості фінансового стану, днів $(p.11/V) \cdot 360$, де V - чиста виручка від реалізації продукції	48,56	51,21
14	Надлишок (+) або нестача (-) коштів на 1 грн. запасів (р.11:р.8), коп.	0,78	0,82

Розрахунки показали, що протягом 2022-2023 років ПАТ «Фармак» перебувало у нестійкому фінансовому стані. Тобто на підприємстві не проводили аналіз фінансової стійкості та не розробляли програму заходів щодо мінімізації впливу факторів, що негативно впливають на фінансову стійкість підприємства. Провести аналіз фінансової стійкості підприємства не можливо розрахувавши один показник, нехай один з найважливіших. Аналіз проводиться за допомогою системи коефіцієнтів, що дають змогу визначити рівень фінансової стійкості підприємства шляхом порівняння значень цих показників з нормативними. [41]

Основні показники, що характеризують фінансову стійкість підприємства наведені у таблиці (див. табл.2.4).

Таблиця 2.4 Показники фінансової стійкості ПАТ «Фармак»

Показник	Порядок розрахунку	2019	2020	2021	2022	2023
Сума власних обігових коштів (Рк)	Різниця суми власного Капіталу та довгострокових зобов'язань і позаоборотних активів	381718	432648	578925	626174	1034050
Коефіцієнт забезпечення Оборотних активів Власними коштами	Власні обігові кошти / Оборотні активи	0,5382	0,3761	0,3596	0,3055	0,4299
Маневреність робочого капітал	Запаси / Власні оборотні кошти	0,885	1,0576	1,2351	1,4046	1,0167
Маневреність Власних обігових коштів	Грошові кошти / Власні оборотні кошти	0,0571	0,2238	0,3153	0,703	0,0522
Коефіцієнт забезпечення Власними Обіговими коштами запасів	Власні обігові кошти / Сума запасів	1,1299	0,9456	0,8097	0,7119	0,9836
Коефіцієнт Покриття запасів	Нормативні джерела покриття Запасів Сума	1,5673	1,7498	1,656	1,4508	1,4728
Коефіцієнт фінансової автономії	Власний капітал / Сума пасивів	0,7092	0,6368	0,6186	0,6012	0,6946

Продовження таблиці 2.4						
Коефіцієнт фінансової залежності	Пасиви / Власний капітал	0,2908	0,3632	0,3814	0,3988	0,3054
Коефіцієнт маневреності Власного оборотного капіталу	Власні обігові кошти / Власний капітал	0,2732	0,2482	0,2717	0,2417	0,3063
Коефіцієнт концентрації Позивного капіталу	Позиковий капітал / Сума пасиву	0,2908	0,3632	0,3814	0,3988	0,3054
Коефіцієнт фінансової стабільності (коефіцієнт фінансування)	Власні оборотні кошти / Позикові фінансові ресурси	2,4387	1,7536	1,6217	1,5075	2,2748
Показник фінансового левериджу	Довгострокові зобов'язання / Власні кошти	0,1756	0,1584	0,1327	0,114	0,0334
Коефіцієнт фінансової стійкості	(Власний капітал довгострокові позики) Сума пасиву	0,8337	0,7377	0,7006	0,6697	0,7178

Збільшення оборотних активів є позитивною динамкою, адже свідчить не тільки про здатність платити поточні борги, а й можливість розширити виробництво. Значення коефіцієнта забезпечення оборотних активів власними коштами протягом 2019-2023р. значення цього коефіцієнта зменшувалось, а в період з 2022 по 2023 роки навпаки зросло. Проте завжди коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами перевищував нормативне значення (0,1 і більше), що говорить про здатність підприємства фінансувати оборотні активи за рахунок власних коштів. Маневреність робочого капіталу показує частку запасів підприємства, що фінансується за рахунок власних обігових коштів. Значення цього показника протягом 2019-2023 років збільшувалось, що є негативною тенденцією, бо збільшення величини запасів призводить до уповільнення оборотності обігових коштів, а в умовах інфляції це призводить до необхідності залучати дорогі кредити, що в свою чергу призводить до зниження платоспроможності підприємства. Проте вже на кінець

2023 року значення цього показника зменшилось з 1,41 до 1,02, що свідчить про позитивні зміни в роботі підприємства, а саме про відновлення здатності покривати обсяг запасів за рахунок власних коштів, про хороші перспективи розвитку підприємства та зниження потреби у додатковому залученні позикових коштів та потенційно низький обсяг фінансових витрат. Маневреність власних обігових коштів вказує, яка частина власних обігових коштів перебуває у грошовій формі. Значення цього коефіцієнта збільшується протягом 2022-2023 років, що є позитивною динамікою. Проте його значення досить низьке, що свідчить про те, що у разі необхідності підприємство не зможе швидко задовольнити вимоги своїх кредиторів за короткостроковими зобов'язаннями за рахунок власного капіталу.

Коефіцієнт забезпечення власними обіговими коштами запасів свідчить про рівень фінансування запасів за рахунок довгострокових джерел фінансових ресурсів. Позитивною динамікою є збільшення показника, що ми можемо спостерігати протягом 2022 – 2023 років.

Коефіцієнт покриття запасів вказує на скільки запаси забезпечені нормативними джерелами фінансування запасів. Протягом 2022 – 2023 років відбувається незначне підвищення значення цього коефіцієнту, що є позитивною тенденцією в роботі підприємства.

Коефіцієнт фінансової незалежності вказує, яку частину активів підприємство здатне профінансувати за рахунок власного капіталу. Нормативним значенням показника є 0,4 – 0,6. В період з 2022 по 2023 роки значення коефіцієнта зростає, що говорить про посилення фінансової незалежності підприємства.

Значення коефіцієнта фінансової незалежності перевищує нормативне значення протягом усього аналізованого періоду, що є позитивним показником. Оберненим до попереднього є коефіцієнт фінансової залежності. І його значення протягом 2022-2023 років відповідно також свідчать про позитивні тенденції на підприємстві.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу дозволяє визначити частку власного капіталу, що спрямована на фінансування оборотних активів. Значення цього показника протягом аналізує мого періоду не досягає нормативного значення (більше за 0,5), проте у період 2022-2023 роки спостерігається тенденція до його зростання. Те що показник не досягає нормативного значення свідчить про недостатність власних фінансових ресурсів для фінансування необоротних та частини необоротних активів.

Коефіцієнт концентрації позикового капіталу є протилежним до коефіцієнту автономії. З 2022 по 2023 рік значення коефіцієнта зменшується, що є позитивною тенденцією. Це свідчить про зменшення частки активів, що фінансуються за рахунок довгострокових та короткострокових позикових ресурсів. Проте значення трохи менше за нормативне (0,4–0,6).

Показник фінансової стабільності – свідчить про співвідношення власних та позикових коштів. [40] Нормативне значення цього показника одиниця. Значення цього показника протягом аналізованого періоду перевищує нормативне значення, що в свою чергу є позитивною динамікою для діяльності підприємства. Тобто величина власного капіталу більша за позикові ресурси, що залучило підприємство.

Показник фінансового левериджу показує наскільки підприємство залежне від довгострокових зобов'язань. Протягом 2019 – 2023 років значення коефіцієнта відповідає нормі (менше 0,25). Коефіцієнт фінансової стійкості дозволяє визначити, яка частина активів підприємства фінансується за рахунок довгострокових джерел фінансування – власного капіталу та довгострокових позикових фінансових ресурсів. Нормативним є значення 0,7–0,9. Значення коефіцієнта протягом 2019-2023 років перебувало в межах нормативу. Це свідчить про хороші перспективи в роботі підприємства у майбутньому та низьку ймовірність банкрутства.

Важливими показниками при аналізі фінансового стану підприємства є показники ділової активності підприємства. [28] Найважливішою якісною

характеристикою ділової активності підприємства є швидкість оборотності його капіталів. Аналіз ділової активності зводиться до визначення коефіцієнтів оборотності дебіторської заборгованості, кредиторської заборгованості, власного капіталу, запасів, активів та періоду погашення дебіторської і кредиторської заборгованості. [35]

Розрахунок основних показників ділової активності ПАТ «Фармак» наведено у таблиці (див. табл.2.5).

Таблиця 2.5

Показники ділової активності ПАТ «Фармак» за 2019 – 2023 роки

Показники	2019	2020	2021	2022	2023
2.1 Оборотно́ість активів (обороти), Ресурсовіда́ча, коефіціє́нт трансформа́ції	1,05	1,06	1,16	1,32	1,33
2.2 Коефіціє́нт оборо́тності оборо́тних активів	2,91	2,69	2,59	2,79	2,73
2.3 Пе́ріод одного оборо́ту оборо́тних Активів (днів)	123,7	133,7	138,8	128,8	131,7
2.4 Коефіціє́нт оборо́тності за́пасів (обороти)	1,44	1,72	2,41	2,87	2,6
2.5 Пе́ріод одного оборо́ту за́пасів (днів)	250,5	208,8	149,6	125,3	138,5
2.6 Коефіціє́нт оборо́тності дебі́торської Забо́рговано́сті (обороти)	5,68	5,37	5,52	5,89	5,17
2.7 Пе́ріод по́гашення дебі́торської Забо́рговано́сті (днів)	63,64	67,03	65,26	61,17	70,01
2.8 Коефіціє́нт оборо́тності креди́торської Забо́рговано́сті (оборотів)	4,24	4,79	4,09	4,17	4,35
2.9 Пе́ріод по́гашення креди́торської Забо́рговано́сті (днів)	84,84	75,17	87,98	86,42	82,67
2.10 Коефіціє́нт оборо́тності власного капі́талу (оборотності)	1,55	1,59	1,85	2,17	2,04

Проаналізувавши показники ділової активності ПАТ «Фармак» можна зробити висновок, що на період оборотності оборотних активів підприємства на кінець аналізованого періоду збільшується, що є негативною тенденцією.

На кінець аналізованого періоду зменшується коефіцієнт оборотності запасів, що свідчить про зменшення кількості оборотів коштів інвестованих у запаси. Також за цей же період збільшилась кількість днів за які запаси

трансформуються на грошові кошти, що є негативною тенденцією. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості показує у скільки разів виручка від реалізації перевищує середню дебіторську заборгованість, значення цього показника досить велике, проте на кінець 2023 року значення зменшується, що свідчить про зростання величини дебіторської заборгованості на підприємстві. Відповідно період інкасації дебіторської заборгованості збільшується з 61 до 70 днів у 2022-2023 роках, що є негативним фактором. Щодо кредиторської заборгованості, то період її погашення зменшується, що свідчить про те що підприємство швидше розраховується зі своїми постачальниками та кредиторами. В період з 2019 по 2022 роки коефіцієнт оборотності власного капіталу збільшувався, що є позитивним проявом діяльності підприємства. Проте на кінець аналізованого періоду цей показник незначно знизився і означає, що на кінець 2023 року величина чистої виручки від реалізації, що припадає на одиницю власного капіталу складає 2,04 грн

Рентабельність – це відносний показник, що відображає рівень прибутковості підприємства та ефективність його фінансової та господарської діяльності.

Взагалом рентабельність визначається співвідношенням різних показників прибутку до понесених витрат, обсягів продажу, задіяних ресурсів та вкладеного капіталу.

У фінансовому аналізі використовують різні показники рентабельності, розрахунок основних з них наведено у таблиці (див. табл. 2.6)

Таблиця 2.6

Основні показники рентабельності ПАТ «Фармак» за 2019-2023 роки

Рентабельність	Формула для розрахунку	Формула за кодами рядків форм фінансової звітності	Значення				
			2019	2020	2021	2022	2023
Рентабельність активів за прибутком від звичайної діяльності до оподаткування	Прибуток від звичайної діяльності / Активи	ф. №2, р. 2290 / ф. №1, р. 1300	0,2006	0,1004	0,1438	0,1945	0,2227

Продовження таблиці 2.6							
Рентабельність капіталу (активів) за чистим прибутком	Чистий прибуток / Активи	ф. №2, р. 2350 / ф. №1, р. 1300	0,1536	0,0882	0,1177	0,1590	0,1727
Рентабельність власного капіталу	Чистий прибуток / Власний капітал	ф. №2, р. 2350 / ф. №1, р. 1495	0,2166	0,1385	0,1903	0,2645	0,2486
Рентабельність виробничих фондів	Чистий прибуток / Виробничі фонди	ф. №2, р. 2350 / ф. №1, р. 1011 + р. 1100	0,1644	0,1151	0,1562	0,2003	0,2081
Рентабельність реалізованої продукції за прибутком від реалізації	Прибуток від реалізації / ЧД(В)Р	ф. №2, р. 2000 - (р. 2050 + р. 2130 + р. 2150) / ф. №2, р. 2000	1,7333	1,7116	1,7312	1,7746	1,7408
Рентабельність витрат	Прибуток від реалізації / Витрати на виготовлення і реалізацію продукції	ф. №2, р. 2000 - (р. 2050 + р. 2130 + р. 2150) / ф. №2, р. 2050 + р. 2130 + р. 2150	0,3636	0,4053	0,3675	0,2910	0,3499

З даних табл. 2.6 бачимо, що показники рентабельності ПАТ «Фармак» мають неоднозначну тенденцію зміни, вони то зростають, то знижуються. Показники рентабельність активів за прибутком від звичайної діяльності до оподаткування, рентабельність капіталу (активів) за чистим прибутком, рентабельність виробничих фондів протягом 2020-2023 років мають позитивну динаміку зміни, адже рентабельність – показник ефективної діяльності підприємства. Динаміка рентабельності витрат на кінець аналізованого періоду позитивна.

Для аналізу рентабельності виробничих фондів використовують метод ланцюгових підстановок. Вихідні дані та розрахункові показники наведені в таблиці (див. табл. 2.7).

Таблиця 2.7

Вихідні дані для фактичного аналізу рентабельності
виробничих фондів

Номер рядка	Показник	Період				
		2019	2020	2021	2022	2023
1	2	3	4	5	6	7
1	Прибуток від звичайної діяльності, тис.грн. (ф.№2 р.2290)	395 231,00	274 819,00	495 279,00	838 079,00	1 082 176,00
2	Чиста виручка від реалізації продукції, тис.грн. (ф.№2 р.2000)	1 947 537,00	2 503 335,00	3 578 033,00	5 112 352,00	6 084 681,00
3	Середньорічна вартість основних виробничих фондів, тис. грн. (ф.№2 р.1010 - середнє значення)	993 910,00	1 032 993,50	1 087 046,50	1 378 793,00	1 733 934,00
4	Середньорічна вартість оборотних виробничих фондів (запасів), тис.грн. (ф.№2 р.1100 - середнє значення)	287 325,00	397 693,50	586 292,00	797 285,50	965 434,00
5	Середньорічна вартість виробничих фондів (р.3+р.4), тис.грн.	1 281 235,00	1 430 687,00	1 673 338,50	2 176 078,50	2 699 368,00
6	Коеф.фондомісткості продукції (р.3/р.2), коп. на 1 грн.	0,5103	0,4126	0,3038	0,2697	0,2850
7	Коеф.закріплення обігових коштів (р.4/р.2), коп. на 1 грн.	0,1475	0,1589	0,1639	0,1560	0,1587
8	Рентабельність реалізованої продукції (р.1/р.2), коп. на 1 грн.	0,2029	0,1098	0,1384	0,1639	0,1779
9	Рентабельність виробничих фондів (р.1/р.5), коп. на 1 грн.	0,3085	0,1921	0,2960	0,3851	0,4009

Отже, з таблиці 2.7 бачимо, що динаміка показників не однозначна. Коефіцієнт фондомісткості продукції протягом 2021-2023 років зменшувався, що є позитивною динамікою. А на кінець 2023 року його значення збільшилось з 0,27 до 0,29 коп. на 1 гривню. що є негативним фактором.

Коефіцієнт закріплення обігових коштів на кінець аналізованого періоду незначно збільшився, проте це є негативним проявом. Це відбулось через значне збільшення середньорічної вартості оборотних виробничих фондів. [19]

У період з 2020 по 2023 роки значення показників рентабельності реалізованої продукції та рентабельності виробничих фондів збільшувались від 0,11 до 0,18 та від 0,19 до 0,4 відповідно, що є позитивною тенденцією.

2.1.3 Аналіз джерел формування капіталу підприємства, поточної ліквідності та платоспроможності підприємства

Капітал – це економічна категорія, яка відома давно, але отримала новий зміст в умовах ринкових відносин. Як головна економічна база створення і розвитку підприємства, капітал у процесі свого функціонування забезпечує інтереси держави, власників і персоналу. [36, ст.304] Формування капіталу є основною початковою умовою створення підприємства. У табл.2.13 наведено аналіз джерел коштів, які вкладено в майно підприємства.

Таблиця 2.13

Аналіз капіталу підприємства ПАТ «Фармак» за 2021-2023 роки, тис. г.

Показники	Період			Відхилення			
	2021	2022	2023	2022 /2021		2022 /2023	
				тис.грн.	%	тис.грн	%
Капітал разом	360401	548949	883248	188548	152	334299	161
Власний капітал	266644	410822	404167	144178	154	-6655	98
% у майна	74	75	46	1	101	-29	61
Позиковий капітал	93757	138127	479081	44370	147	340954	347
% у майна	26	25	54	-1	96	29	216
Довгострокові зобов'язання	31084	0	393241	-31084	0	393241	0
% до позиченого капіталу	33	0	419	-33	0	419	0
Короткострокові кредити та позики	0	0	0	0	0	0	0
% до позичених коштів	0	0	0	0	0	0	0
Поточні зобов'язання	62672,8	138127	85840	75454	220	-52287	62
% до позичених коштів	67	147	92	80	219	-56	63

У 2022 році відбувається зростання капіталу ПАТ «Фармак» на 188548 тис. грн., одночасно зі збільшенням власного капіталу на 144178 тис. грн., але разом з тим на підприємстві зменшуються частка запозичених коштів на 1%, з чого можна зробити висновок, що основним джерелом формування майна у 2023 році є власні кошти підприємства.

З даних таблиці видно, що вартість майна підприємства у 2022 р. зросла на 334299 тис. грн. за рахунок зростання запозичених коштів на 340954 тис. грн. і зростанні їх частки у майні підприємства на 29%. Така ситуація зумовлена тим, що у 2022 році ПАТ «Фармак» взяло довгостроковий кредит, а частка його власних коштів знизилась на 6655 тис. грн., у зв'язку з кризою.

Проведення комплексного фінансового аналізу є важливим для підприємства насамперед через можливість реально оцінити свою конкурентоспроможність у визначений період, а також проаналізувати майновий стан, ліквідність, платоспроможність та фінансову стійкість і при необхідності своєчасно провести комплекс заходів щодо запобігання банкрутства. [39, ст.495]

Почнемо аналіз фінансового стану ПАТ «Фармак» з оцінки рівня та динаміки показників фінансових результатів підприємства див. Табл.2.14

Таблиця 2.14

Аналіз фінансових результатів ПАТ «Фармак» за 2019 рік, тис. грн.

Номер Рядка	Показник	Період		Зміни на звітний період	
		2017	2018	тис.грн.	%
1	Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції	1691761	1947537	255776	15%
2	Собівартість реалізованої продукції	(728360,00	854382	126022	17%
3	Валовий прибуток від реалізації	963401	1093155	129754	13%
4	Адміністративні витрати	168634	191790	23156	14%
5	Витрати на збут	346179	382024	35845	10%
6	Інші операційні доходи	14407	8747	5660	-39%
7	Інші операційні витрати	74496	98893	24397	33%
8	Прибуток від операційної діяльності	388499	429195	40696	10%
9	Прибуток від участі в капіталі	909	1076	167	18%

10	Інші фінансові доходи	1017	1166	149	15%
11	Інші доходи	0	0	0	0%
Продовження таблиці 2.14					
12	Фінансові витрати	31777	22565	9212	-29%
13	Втрати від участі у капіталі	0	0	0	0
14	Інші витрати	4420	13641	9221	209%
15	Прибуток до оподаткування	354228	395231	41003	12%
16	Податок на прибуток	75816	77378	1562	2%
17	Чистий прибуток	278412	302678	24266	9%
18	Грошовий потік (чистий прибуток + амортизація)	364131	428395	64264	18%

З табл.2.14 бачимо, що чистий грошовий потік та чистий прибуток підприємства збільшився на 18% та 9% відповідно, що є позитивною тенденцією в його роботі. Динаміка показників фінансових результатів підприємства за 2020 рік наведена у табл. 2.15.

Таблиця 2.15

Аналіз фінансових результатів ПАТ «Фармак» за 2020 рік, тис. грн.

Номер Рядка	Показник	Період		Зміни на звітній період	
		2018	2019	тис.грн.	%
	Чистий дохід (виручка) від реалізації		2 503		
1	продукції	1947537	335,00	555798	29%
2	Собівартість реалізованої продукції	854382	1001044	146662	17%
3	Валовий прибуток від реалізації	1093155	1502291	409136	37%
4	Адміністративні витрати	191790	242843	51053	27%
5	Витрати на збут	382024	537413	155389	41%
6	Інші операційні доходи	8747	5685	3062	-35%
7	Інші операційні витрати	98893	165023	66130	67%
8	Прибуток від операційної діяльності	429195	562697	133502	31%
9	Прибуток від участі в капіталі	1076	1755	679	63%
10	Інші фінансові доходи	1166	537	629	-54%
11	Інші доходи	0	0	0	0%
12	Фінансові витрати	22565	22210	355	-2%
13	Втрати від участі у капіталі	0	0	0	0%
14	Інші витрати	13641	267960	254319	1864%

15	Прибуток до оподаткування	395231	274819	120412	-30%
Продовження таблиці 2.15					
16	Податок на прибуток	77378	28989	48389	-63%
17	Чистий прибуток	302678	241411	61267	-20%
18	Грошовий потік (чистий прибуток + амортизація)	428395	385978	42417	-10%

З даних табл.2.15 можемо побачити, що чистий грошовий потік зменшився на 42417 тис. грн., що становить 10% та чистий прибуток підприємства зменшився на 61267 тис. грн., тобто на 20%. Це відбулось через збільшення величини адміністративних витрат, витрат на збут, інших операційних витрат та інших витрат.

Динаміка показників фінансових результатів підприємства за 2020 рік наведена у табл.2.16

Таблиця 2.16

Аналіз фінансових результатів ПАТ «Фармак» за 2020 рік, тис. грн.

Номер Рядка	Показник	Період		Зміни на звітний період	
		2019	2020	тис.грн.	%
1	Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції	2 503 335,00	3 578 033,00	1074698	43%
2	Собівартість реалізованої продукції	1001044	1467686	466642	47%
3	Валовий прибуток від реалізації	1502291	2110347	608056	40%
4	Адміністративні витрати	242843	316668	73825	30%
5	Витрати на збут	537413	832050	294637	55%
6	Інші операційні доходи	5685	40204	34519	607%
7	Інші операційні витрати	165023	192861	27838	17%
8	Прибуток від операційної діяльності	562697	808972	246275	44%
9	Прибуток від участі в капіталі	1755	1543	212	-12%
10	Інші фінансові доходи	537	1696	1159	216%
11	Інші доходи	0	0	0	0%
12	Фінансові витрати	22210	29048	6838	31%
13	Втрати від участі у капіталі	0	0	0	0%
14	Інші витрати	267960	287884	19924	7%
15	Прибуток до оподаткування	274819	495279	220460	80%
16	Податок на прибуток	28989	89864	60875	210%
17	Чистий прибуток	241411	405415	164004	68%

18	Грошовий потік (чистий прибуток + амортизація)	385978	571838	185860	48%
----	--	--------	--------	--------	-----

З табл.2.16 бачимо, що чистий грошовий потік та чистий прибуток підприємства знов мають позитивну динаміку зміни. Чистий прибуток збільшився на 68%, а чистий грошовий потік на 48% відповідно до попереднього року. Це відбулось за рахунок значного збільшення величини валового прибутку від реалізації та інших операційних доходів на 40% і 67% відповідно

Динаміка показників фінансових результатів підприємства за 2021 рік наведена у табл.2.17

Таблиця 2.17

Аналіз фінансових результатів ПАТ «Фармак» за 2021 рік, тис. грн.

Номер Рядка	Показник	Період		Зміни на звітній період	
		2020	2021	тис.грн.	%
1	Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції	3 578 033,00	5 112 353,00	1534319	43%
2	Собівартість реалізованої продукції	1467686	2398495	930809	63%
3	Валовий прибуток від реалізації	2110347	2713857	603510	29%
4	Адміністративні витрати	316668	467233	150565	48%
5	Витрати на збут	832050	1094302	262252	32%
6	Інші операційні доходи	40204	7431	32773	-82%
7	Інші операційні витрати	192861	192262	599	0%
8	Прибуток від операційної діяльності	808972	967491	158519	20%
9	Прибуток від участі в капіталі	1543	1350	193	-13%
10	Інші фінансові доходи	1696	3032	1336	79%
11	Інші доходи	0	0	0	0
12	Фінансові витрати	29048	50480	21432	74%
13	Втрати від участі у капіталі	0	0	0	0
14	Інші витрати	287884	83314	2045570	-71%
15	Прибуток до оподаткування	495279	838079	342800	69%
16	Податок на прибуток	89864	152824	62957	70%
17	Чистий прибуток	405415	685258	279843	69%
18	Грошовий потік (чистий прибуток + амортизація)	571838	869945	298107	52%

Дані табл.2.17 показують, що величина валового прибутку від реалізації та інших фінансових доходів збільшилась, що у свою чергу призвело до збільшення чистого грошового потоку та чистого прибутку підприємства на

52% та 69% відповідно, що є позитивною тенденцією. Динаміка показників фінансових результатів підприємства за 2022 рік наведена у табл.2.18

Таблиця 2.18

Аналіз фінансових результатів ПАТ «Фармак» за 2022 рік, тис. грн

Номер Рядка	Показник	Період		Зміни на звітній період	
		2021	2022	тис.грн.	%
	Чистий дохід (виручка) від реалізації	5 112	6 084		
1	продукції	353,00	681,00	972329	19%
2	Собівартість реалізованої продукції	2398495	2723663	325168	14%
3	Валовий прибуток від реалізації	2713857	3361018	647161	24%
4	Адміністративні витрати	467233	546175	78942	17%
5	Витрати на збут	1094302	1237688	143386	13%
6	Інші операційні доходи	7431	20575	13144	177%
7	Інші операційні витрати	192262	407618	215356	122%
8	Прибуток від оперційної діяльності	967491	1190112	222621	23%
9	Прибуток від учаті в капіталі	1350	3965	2615	194%
10	Інші фінансові доходи	3032	9860	6828	225%
11	Інші доходи	0	0	0	0
12	Фінансові витрати	50480	51428	948	2%
13	Втрати від участі у капіталі	0	0	0	0
14	Інші витрати	83314	70333	12981	-16%
15	Прибуток до оподаткування	838079	1082176	244097	29%
16	Податок на прибуток	152824	243086	90265	59%
17	Чистий прибуток	685258	839090	153832	22%
18	Грошовий потік (чистий прибуток + амортизація)	869945	1091375	221430	25%

З табл. 2.18 бачимо, що чистий грошовий потік та чистий прибуток підприємства збільшився на 25% та 22%. Отже, на ПАТ «Фармак» протягом 2020-2023 років спостерігається позитивна динаміка зміни чистого грошового потоку та чистого прибутку. Це насамперед відбувалось через збільшення виручки від реалізації.

Для визначення ліквідності балансу необхідно порівняти підсумки з кожної групи активів і пасивів. Баланс вважається абсолютно ліквідним, якщо виконуються умови: $A1 > П1$, $A2 > П2$, $A3 > П3$, $A4 < П4$. Зазвичай на практиці ці співвідношення порушуються. Недостача коштів однієї групи активів компенсується у вартісній формі лишком іншої, при чому менш ліквідні активи замінюються більш ліквідними. Але фінансовий аналітик повинен пам'ятати, що у практиці зовнішньоекономічної діяльності дотримання вищезначених співвідношень повинно бути більш суворим через додаткові ризики міжнародної торгівлі. [48, ст.584]

Розрахунок коефіцієнтів ліквідності ПАТ «Фармак» наведено у таблиці (див. табл.2.19).

Таблиця 2.19

Динаміка показників ліквідності ПАТ «Фармак»

Показник	Формула розрахунку	Нормативне значення	2019	2020	2021	2022	2023
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	$A1/П1+П2$	0,25-0,35	0,07	0,13	0,18	0,03	0,05
Коефіцієнт поточної ліквідності	$A1+A2/П1+П2$	0,7-0,85	1,13	0,96	0,87	0,82	0,98
Коефіцієнт загальної ліквідності	$A1+A2+A3/П1+П2$	1,5-2,5	2,17	1,6	1,56	1,44	1,75

Отже, з даних табл.2.19 бачимо, що динаміка коефіцієнтів ліквідності неоднозначна. Протягом 2019-2023 років рівень абсолютної ліквідності збільшувався за рахунок збільшення величини високоліквідних активів, проте вже у 2018-2022 цей показник значно знизився, що є негативною тенденцією. На кінець 2022 року значення коефіцієнта абсолютної ліквідності зросло з 0,03 до 0,05, проте воно не досягає нормативного значення.

Щодо коефіцієнта поточної ліквідності, то його значення перебуває в межах норми, а інколи і перевищує його. Це свідчить про позитивні зміни в роботі підприємства. Значення коефіцієнта загальної ліквідності також то збільшувалось, то зменшувалось, проте майже завжди знаходилося у межах нормативного значення. На кінець досліджуваного періоду значення показника збільшилось з 1,44 до 1,75, що є позитивною тенденцією.

Для оцінки платоспроможності на підприємстві складається платіжний баланс (календар). Він складається на будь-яку дату (див. табл.2.20)

Таблиця 2.20

Платіжний баланс підприємства, тис. грн.

АКТИВ					
1	2	3	4	5	6
Наявні кошти для покриття заборгованості	2019	2020	2021	2022	2023
грошові кошти та їх еквіваленти	21784	96835	182549	44020	53947
розрахунок з дебіторами	349182	595121	711643	1121910	1272621
Всього	370966	691956	894192	1165930	1326568
Сальдо					
Баланс	370966	691956	894192	1165930	1326568
ПАСИВ					
Негайні та ін.платежі	2019	2020	2021	2022	2023
заборгованість по позикам	108837	2728841	443359	424032	354356
заборгованість по кредиторам	150202	309777	377991	728817	787919
Всього	259039	582618	821350	1152849	1142275
Сальдо	111927	109338	72842	13081	184293
Баланс	370966	691956	894192	1165930	1326568

Оскільки сальдо платіжного балансу знаходиться в пасиві, то це свідчить про платоспроможність підприємства. Відомо, що оцінка рівня платоспроможності дається за даними балансу на основі характеристики ліквідності оборотних коштів, тобто з урахуванням часу, необхідного для перетворення їх у готівку.

Отже, виходячи з розрахованих показників платоспроможності та ліквідності однозначно відповісти на питання щодо фінансової стійкості та надійності ПАТ «Фармак» неможливо, хоча й можна побачити, що деякі проблеми на підприємстві існують.

2.2. Дослідження трудового потенціалу ПАТ «Фармак»

Оцінка ефективності використання трудового потенціалу ПАТ «Фармак» проводиться за наступними напрямками:

1. Забезпеченість робочих місць персоналом в необхідному професійному та кваліфікаційному складі (забезпеченість персоналом);
2. Оцінка ефективності використання робочого часу;
3. Визначення і вивчення показників плинності кадрів;
4. Вивчення продуктивності праці.

При аналізі забезпеченості ПАТ «Фармак» персоналом використовуються дані про обліковий і середньо-спискової чисельності, структурі робочої сили. Джерелами інформації є «Звіт з праці і руху працівників», «Звіт про використання робочого часу», статистична звітність відділу кадрів ПАТ «Фармак» по руху працівників, інша звітність.

Забезпеченість організації працівниками вивчається шляхом зіставлення чисельності працівників за звітний і попередні періоди. [6] При аналізі використовується таблиця 2.8

Таблиця 2.8

Склад середньооблікової чисельності ПАТ «Фармак»

Показник	2021	2022	2023	Відхилення звітнього 2023 року	
				від 2021 року	від 2022 року
середньооблікова чисельність, чол всього	2250	2351	2456	206	105
У тому числі:					
основний вид діяльності	2214	2306	2415	201	109
з них:					
-Керівники	315	322	350	35	28
-Фахівці	570	586	620	50	34
-Робочі	1329	1398	1445	116	47
не основний вид діяльності	36	45	41	5	-4

За даними табл. 2.8, у 2023 році спостерігається збільшення загальної чисельності працівників на 206 чоловік порівняно з 2021 та на 105 чоловік із 2022 роком. Помітно збільшилася кількість робочих у порівнянні з 2021 роком- аж на 116 осіб, а з 2022 роком усього лише на 47 осіб. Виходячи з цих даних, можна побачити, що загалом у 2023 році збільшилася кількість працівників в порівнянні з попередніми роками, за винятком працівників не основного виду діяльності – у 2022 році їх було на 4 особи більше, ніж у звітньому.

Побудуємо таблицю зі структурою кадрів, з відсотком динаміки чисельності працівників та виявимо надлишок або недолік у забезпеченості кадрами (табл. 2.9).

Таблиця 2.9

Структура середньооблікової чисельності кадрів на ПАТ «Фармак»

Категорії персоналу	2021		2022		2023 звітний рік		Зміна питомої ваги в порівнянні,%	
	людина	%	людина	%	людина	%	з 2021р	з 2022
Всього	2250	100	2351	100	2456	100	9,16	4,47
у тому числі основний вид діяльності	2214	98,4	2306	98,09	2415	98,33	9,08	4,73
з них	315	14	322	13,7	350	14,25	11,11	8,7
- Керівники								
- Фахівці	570	25,33	586	24,93	620	25,24	8,77	5,8
- Робочі	1329	59,07	1398	59,46	1445	58,84	8,73	3,36
не основна діяльність	36	1,6	45	1,91	41	1,67	13,89	-8,89

Дані таблиці 2.9 показують, що найбільшу вагу в загальній чисельності працівників становлять робочі (приблизно 59% у кожному році), а найменшу – працівники не основної робочої діяльності (1,6 % у 2021 та 2023 роках, та 1,9% у 2022 році).

Не зважаючи на те, що у 2023 році кількість робочих зросла у порівнянні з 2021 та 2022 роками, їх питома вага зменшилася на 8,73% та 3,36% відповідно. Це негативний момент, тому що завдяки робочим відбувається вироблення продукції.

У 2023 році зросла питома вага керівників на 11% у порівнянні із 2021 та на 8,7% з 2022. Це являється негативним явищем, тому що залучається більше працівників, які не приймають участь у безпосередньому виробництві

продукції. Дані про прийом та звільнення працівників на ПАТ «Фармак» представлено у таблиці 2.10.

Таблиця 2.10 Дані про рух працівників на ПАТ «Фармак»

Найменування показника	2021	2022	Звітний 2023	Відхилення 2022 року від попереднього		Зміна питомої ваги в порівнянні,%	
				2021	2022	2021	2022
1.Средня чисельність працівників, чол.	2250	2351	2456	206	105	9,16	4,47
2.Кількість прийнятих працівників за рік, чол.	472	642	615	143	-27	30,3	-4,2
3.Кількість вибулих працівників за рік, чол.	371	537	483	112	-54	30,12	-10,06
4.У, зокрема, звільнення за порушення трудової дисципліни, правил торгівлі, за власним бажанням через незадоволення роботою, скорочення штатів	214	238	246	32	8	14,95	3,36
5.Загальне число прийнятих і звільнених працівників, чол.	843	1179	1098	255	-81	30,24	-6,87
6.Коефіцієнт з прийому працівників (Чп/Ч * 100),%	20,98	27,31	25,04	4,06	-3,27	19,35	-8,31
7.Коефіцієнт щодо звільнення працівників (Чз/Ч * 100),%	16,49	22,84	19,67	3,18	-3,17	19,28	-13,88
8.Коефіцієнт плинності кадрів (Чпл/Ч * 100),%	9,51	10,12	10,02	0,51	-0,1	5,36	-0,99
9.Коефіцієнт загального обороту робочої сили (Кп+Кз),%	37,47	50,15	44,71	7,24	-5,44	19,32	-10,85
10.Доля працівників, які працювали на підприємстві більше року, %	62,53	49,85	55,29	-7,24	5,44	-11,58	10,91

За даними таблиці видно, що ПАТ «Фармак» має досить активний рух працівників. Коефіцієнт із прийому працівників у 2023 році (25,04%) збільшився у порівнянні з 2021 роком(20,98%), проте трохи зменшився, якщо порівнювати з 2022 (27,31%). Коефіцієнт плинності кадрів збільшився у 2021 році на 5,36% у порівнянні з 2021, проте зменшився на 0,99% у порівнянні з 2022.

Потрібно звернути увагу на коефіцієнт сталості кадрів. Не дивлячись на те, що у 2023 році частка склала 55,29%, що більше на 5,44 %, ніж у 2022, вона менша за 2021 на 7,24%. Це негативно позначається на підвищенні кваліфікації та виробничих навичках персоналу, що у свою чергу веде до зниження продуктивності праці. Тому керівництву та працівникам відділу з персоналу слід визначити причини плинності кадрів. Розглянемо динаміку продуктивності праці на ПАТ «Фармак» (таб.2.11)

Таблиця 2.11

Динаміка продуктивності праці

Найменування показника	2021	2022	2023	Відхилення 2023		Зміна питомої ваги в порівнянні, %	
				від 2021р	від 2022 р	від 2021 р	від 2022 р
Чистий дохід від реалізації продукції	3578033	5112352	6084681	2506648	972329	70	19
Середня чисельність працівників, чол.	2250	2351	2456	206	105	9,15	4,5
Середній річний виробіток на одного працівника	1590,24	2174,54	2477,48	887,24	302,93	55,7	14
Середньоденний виробіток на одного працівника	8,78	12,96	14,35	5,57	1,39	63,4	10,72

Продовження таблиці 2.11							
Середньо-годинний виробіток на одного працівника	1,13	1,1	1,84	0,71	0,74	62,8	67,2

Проаналізувавши таблицю 2.11 можна побачити, що у 2023 році чистий дохід збільшився на 19% з 2022 року, а кількість працівників на 4,5%. Це зумовило зростання всіх показників продуктивності праці. Річний виробіток на одного працівника збільшився на 14% у порівнянні з 2022 роком, середньоденний виробіток збільшився майже на 11%, а середньо-годинний аж на 67,2%. Велике значення для оцінки ефективності використання трудових ресурсів мають показники рентабельності праці (табл. 2.12).

Таблиця 2.12

Ефективність використання трудових ресурсів

Найменування показника	2021	2022	2023	Відхилення 2023		Зміна питомої ваги в порівнянні, %	
				від 2021	від 2022	від 2021	від 2022
Чистий дохід від реалізації продукції, грн	3578033	5112352	6084681	2506648	972329	70	19
Собівартість реалізованої продукції, грн	1467686	2398495	2723663	1255977	325168	85,5	13,6
Прибуток, грн	2110347	2713857	3361018	1250671	647161	59,3	23,8
Середня чисельність працівників, чол.	2250	2351	2456	206	105	9,1	4,5
Фонд оплати праці, грн	298307	443456	598133	299826	154677	100,5	34,9
Рентабельність основної діяльності, %	143,8	113	123,3	-20,5	10,3	-14,2	9,1
Рентабельність використання персоналу, %	93793,2	115434,2	136849,3	43056,1	21415,1	45,9	18,6
Рентабельність фонду оплати праці, %	707,4	611,9	561,9	-145,5	-50	-20,6	-8,2

За даними таблиці 2.12 видно, у 2023 році темп зростання чистого доходу перевищує темп зростання витрат порівняно з 2022 роком. Це у свою чергу призводить до того, що прибуток зростає швидше, ніж чистий дохід і тому приріст прибутку становить 23,8%. А ось рентабельність фонду оплати праці зменшилася на 8,2% з 2022 року. Темп приросту працівників значно нижче, ніж темпи зростання чистого доходу та прибутку підприємства. Тим не менш, збільшення кількості працівників призвело до збільшення фонду оплати праці (у порівнянні з 2022 роком на 34,9%). Рентабельність використання персоналу з 2022 року зросла на 18,6%.

2.3. Євроінтеграція фармацевтичних підприємств на прикладі ПАТ «Фармак»: бар'єри та можливості

Фармацевтика України це динамічна, інноваційна та приваблива для інвесторів сфера економіки. Високий рівень продуктивності спостерігається навіть у кризовому для країни становищі. Уже через декілька місяців після повномасштабного вторгнення лідери фармацевтичної галузі вийшли на довоєнний рівень виробництва та безперебійно забезпечують населення ліками. Тож, фармацевтичний ринок України помітно демонструє стійкість у своєму подальшому розвитку навіть під час війни.

Зокрема компанії галузі чітко розуміють свою відповідальність і перед населенням, що змушені були виїхати за межі країни, тому працюють над реалізацією лікарських засобів і за кордоном. Одним із головних експортних горизонтів являється ЄС, адже більше 85% біженців, перебувають саме у європейських країнах та потребують українських ліків там. Попит географічно дещо перемістився і це потребує негайного вирішення. Експерти фармацевтики України запевняють, що галузь готова працювати у нормативному полі ЄС та активізувати дії, щодо адаптації та приведення у відповідність законодавство у цій сфері.

Безперечно набуття Україною статусу кандидата на членство в ЄС відкриває перед вітчизняною фармацевтикою безліч можливостей. Важливі 7 блоків реформ, що мають бути виконані Україною у статусі кандидата пронизують і фармацевтичну галузь, яка у економіці Європейського Союзу відіграє важливу роль. Очевидним є той факт, що зобов'язань України у рамках сектору охорони здоров'я та фармацевтики стане в рази більше, аніж тих, що були окреслені раніше у рамках Угоди про асоціацію між Україною та ЄС.

Європейський фармацевтичний ринок дуже регламентований та відзначається високими вимогами до продукції, що реалізується в його межах. Відповідно це вказує на високі бар'єри виходу українських фармацевтичних продуктів на ринок ЄС. Так, основним бар'єром доступу вітчизняних лікарських засобів на ринок Європи є невизнання Союзом міжнародних сертифікатів якості GMP (Good Manufacturing practice), які видаються українськими регуляторними органами. У результаті під час експорту до Європейського Союзу українська фармацевтична компанія ПАТ «Фармак» стикається з подвійними бар'єрами. Першим є те, що виробник мусить проходити подвійні перевірки для отримання визнання відповідності виробництва вимогам GMP-законодавства – в Україні і на рівні держав – членів ЄС. Подруге, під час розмитнення лікарських засобів виникає необхідність здійснювати повторне тестування кожної партії товару та її перевірку щодо відповідності цим вимогам [25]. Це є додатковим тягарем для експортерів. Та звісно, такі умови суттєво впливають на ціну лікарських засобів і, як наслідок, на конкурентоспроможність українських препаратів за кордоном, як вважає директор з експорту та регуляторних питань компанії «Фармак» Володимир Костюк [25].

Поряд із подвійними бар'єрами існують ще перешкоди, які цьому процесу заважають в тому числі і опісля отримання статусу кандидата на вступ до ЄС:

- недостатнє фінансування. Українському фармацевтичному сектору може знадобитися інвестувати в модернізацію виробничих процесів і систем контролю якості, щоб вони відповідали стандартам ЄС, що потребуватиме коштів, яких в країні під час війни та і післявоєнний період буде недостатньо. Тому швидкість реалізації заходів, що стосуються відповідності європейським стандартам буде залежати і від фінансування із-за кордону.

- гармонізація стандартів. Перешкодою може стати те, що часто рішення, що стосуються гармонізації законодавства, процедур та стандартів із ЄС, а саме їх плани виявляються нереалістичними, особливо в умовах воєнного стану. Це говорить про недостатній рівень гнучкості, що відповідно гальмує весь процес. [18]

Українським експертам, у фармацевтичній галузі, компаніям та уряду варто насамперед орієнтуватись на якнайшвидше приєднання до ЄС. Зрозуміло, що такий процес надскладний та тривалий, але це вимагає уникнення зайвих дій та проміжних кроків, без яких можна обійтись. До прикладу, відсутність певної процедури в Україні, вказує на те, що при її впровадженні одразу варто розробляти стандарт, що вже чітко відповідає європейському (є ідентичним). Тобто не варто будувати спочатку українську версію, яка гармонізована з європейською, а потім інтегрувати її, а слід пропустити зайві кроки, які забирають час і ресурси [4].

Зрозуміло, що значні зміни та трансформації потребують часу для реалізації та адаптації ринку до них, але за цим стоять дійсно великі можливості для української фармацевтики.

Із початком повномасштабного вторгнення, Кабінет Міністрів України прийняв рішення внести фармацевтичну галузь до переліку пріоритетних галузей економіки країни. Таке рішення насамперед пов'язано із тим, що саме фармацевтика є однією із найбільш соціально-відповідальних галузей, що піклується про здоров'я та благополуччя населення, а також і про нацбезпеку, що надважливо під час війни, в час коли навантаження на цю галузь зростає.

Для фармацевтичної галузі таке рішення уряду є однією із можливостей розвитку. Адже збільшиться рівень державної інвестиційної підтримки, що буде націлена насамперед на гарантію безперебійного виробництва, збереження та збільшення кількості робочих місць, розвиток інноваційних технологій, що зможуть підвищувати ефективність та ін. Все це сприятиме розвитку фармацевтичної галузі та компаній, що в ній працюють зокрема. Тут не варто і відкидати можливість активізації дій уряду у ході адаптації української фармацевтики до європейських стандартів та фінансування потрібних змін, особливо опісля прийняття статусу кандидата на вступ до ЄС.

Країни Європейського Союзу у ході COVID-19 виявили залежність від імпортованих ліків та вразливість європейської фармацевтичної галузі. Коли країни-постачальники обмежили експорт сировини та лікарських засобів під час пандемії, Європа потерпала від дефіциту ліків. Це підштовхнуло Союз переглянути та налагодити більш стійкі ланцюги постачання.

Комісарка з питань охорони здоров'я в ЄС Stella Kyriakides на сесії Європейського парламенту вже у 2023 році зазначала про наявний дефіцит антибіотиків у 26 країнах Європи. Вона зауважила про недостатні виробничі потужності, як одну із причин такого стану ринку. Питання дефіциту потребує негайного вирішення і певної перебудови законодавства, зокрема що стосується постачання лікарських засобів - вважають європейські фахівці з питань охорони здоров'я [4]. Зокрема експерти ЄС вважають, що ефективним є наближення усіх етапів виробництва фармацевтичних препаратів ближче до своїх кордонів. Оскільки Україна має достатньо потужний фармацевтичний сектор, збагачений висококваліфікованими кадрами, а також вигідне географічне положення, вона може стати фармацевтичним «хабом» для Європи.

Враховуючи це, ще до того, як Україна отримала статус кандидата на вступ до ЄС, Європейська Бізнес Асоціація подавала пропозиції щодо активізації переговорів із Європою з питань приєднання України як суб'єкта до Фармацевтичної стратегії для Європи [4].

Це насамперед може допомогти залучити нові інвестиції та сприяти розвитку фармацевтичної галузі в країні. Таке приєднання стане фактором для підвищення конкурентоспроможності ПАТ «Фармак» та експорту лікарських засобів за кордон. Тут варто не виключати вигоду і для ЄС, адже Україні однозначно є що продемонструвати і в розрізі досліджень та інновацій і в розрізі підготовки фахівців, тощо. Варто тільки чітко оцінити місце України у Фармацевтичній стратегії для Європи, і саме із отриманням статусу кандидата на членство в ЄС такий процес активізується і ймовірно саме протягом цього періоду країна стане суб'єктом цієї стратегії.

У той же час, Україна, як кандидат на вступ до ЄС має адаптувати законодавство до нормативно-правових актів ЄС у тому числі і у сфері обігу лікарських засобів.

Менеджер Комітету з охорони здоров'я Європейської Бізнес Асоціації Дмитро Лур'є, під час свого інтерв'ю для «Щотижневик АПТЕКА» зазначив, що перше, про що мусить бути мова, це питання Належної виробничої практики GMP в контексті вимог до практик органу з оцінки. Однозначно процедура отримання сертифікату GMP має бути переглянута, а її підходи варто змінити і наблизити до європейських. Вітчизняні органи з оцінки виробництва лікарських засобів мусять відповідати рівню органів ЄС, а робота кожної зі сторін повинна визнаватися як високопрофесійна на довірливих основах [4].

У разі успішних перебудов, що відбуватимуться під час кандидата на членство у ЄС можна сподіватись на двосторонні угоди щодо інспектувань та в подальшому на «безвіз» для ліків.

«Таке визнання з боку Євросоюзу – це в першу чергу визнання України і показник того, що український інспекторат і виробники відповідають міжнародним стандартам і вимогам сертифікації виробничих дільниць. Це мета, аби стати рівноправним учасником фармацевтичної спільноти ЄС» – вважає менеджер Комітету з охорони здоров'я Європейської Бізнес Асоціації.

Експерти в галузі фармацевтики також розраховують на те, що Європа певним чином допоможе шляхом навчання та атестації інспекторів відповідних служб, які матимуть право в подальшому видавати EU GMP сертифікати експертами ЄС [25].

Варто зауважити, що певні кроки у напрямку адаптації законодавства уже реалізуються, зокрема вже розроблений проєкт нового Закону України «Про лікарські засоби» (реєстр № 5547 від 21.05.2021 р.), який напрямлений на гармонізацію українського законодавства з європейським, що регулює сферу лікарських засобів. Даний закон сприяє впровадженню найкращих практик ЄС у регулюванні фармацевтичної галузі [44].

Президент України вже у серпні 2022 року підписав даний проєкт нового Закону України «Про лікарські засоби». Це свідчить про те, що процес прийняття цього довгоочікуваного документа із моменту набуття статусу кандидата на членство до ЄС значно пришвидшився. Однак Комітет з охорони здоров'я Європейської Бізнес Асоціації (ЄБА) схиляється до думки, що доцільно буде знову переглядати положення проєкту, адже статус кандидата в ЄС – це вже не про адаптацію та гармонізацію законодавства, а про те, що з певного моменту Україна має повноцінно відповідати законодавству та процедурам ЄС [4].

Важливим є той факт, що ще задовго до повномасштабної війни в Україні та відповідно до набуття статусу кандидата на членство у ЄС, а саме у жовтні 2020 р. було анонсовано перегляд Угоди про асоціацію Україна – ЄС, яка має на меті поліпшити для українських виробників умови торгівлі. Українська сторона висунула на той момент прагнення включити лікарські засоби і вироби медичного призначення до Угоди про оцінку відповідності та прийнятності промислових товарів (Agreements on Conformity Assessment and Acceptance of industrial Goods- ACAA).

Угода АСАА передбачатиме, що торгівля товарами в охоплених нею секторах, проводитиметься на тих самих умовах, які застосовуються в торгівлі

товарами між державами - членами ЄС [52]. Так от, саме із набуттям кандидата на членство до ЄС, експерти висловлюють свої сподівання, що процес включення фармацевтичної галузі до Угоди АСАА та підписання цього документа максимально прискориться [25].

Важливо розуміти, що це не лише можливість безперешкодного доступу українських ліків на ринок ЄС, але і можливість зростання інвестиційної привабливості та іміджу українського фармацевтичного сектору економіки як перед інвесторами та урядами ЄС, так і перед пацієнтами.

За час, коли український уряд наближуватиме фармацевтичний ринок України до стандартів ЄС, та до статусу «безвіз» для ліків, український фармсектор однозначно «очиститься» від недобросовісних виробників, що намагались обходити стандарти відповідності, розвивали корупцію, не вкладали кошти у розвиток роками та певним чином нівелювали досягнення гравців сектору, що мислили та діяли стратегічно та відповідно законодавству, вкладали кошти у розвиток та інновації.

Враховуючи вищенаведені факти та рішення, варто зауважити, що статус кандидата України та подальший вступ до ЄС виведуть фармацевтичну галузь на новий рівень розвитку, зокрема підвищиться рівень якості, ціни та доступу продукції, шляхом запровадження найкращих сучасних практик контролю якості та виробництва загалом, модернізуються наявні технології, збільшиться кількість інноваційних проєктів та робочих місць в галузі і т. д. Все це впливатиме в першу чергу на пацієнта, адже на ринок однозначно тепер потраплятимуть продукти, які відповідають європейським стандартам та вимогам, а також за рахунок підвищення рівня конкуренції і вибір і на ціна на ринку відповідатимуть реальним можливостям суспільства. До того ж за рахунок додаткових гравців на ринку та адаптації до законодавства ЄС підвищиться рівень надходжень до державного бюджету від податків, які можуть бути використані для нових програм, зокрема у сфері охорони здоров'я.

Розглянемо варіант при якому веб-сайт здатний генерувати дохід (табл. 2.13).

Таблиця 2.13

Облік витрат підприємства електронної комерції (веб-сайт генерує дохід)

№ з/п	Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків		Сума, грн.
		Дебет	Кредит	
1	Підписано акт виконаних робіт із розробником веб-сайту, у частині:			
1.1	послуг зі створення веб-сайту	154	685	10 000
1.2	реєстрація доменного імені «сахара.ua» в Інтернеті	154	685	200
1.3	щомісячної плати за хостинг	93	685	250
2	Відображено податковий кредит із ПДВ	641/ПДВ	685	90
3	Оплачено послуги зі створення й реєстрації сайта	685	311	10 540
4	Введено сайт в експлуатацію на підставі Акту типової форми № НА-1	125	154	10 200
5	Нараховано амортизацію на веб-сайт (сума умовна)	93	133	340

У випадку, якщо веб-сайт створено з метою реклами кореспонденція рахунків з обліку витрат підприємства електронної комерції наведена в таблиці 2.14.

Таблиця 2.14

Облік витрат підприємства електронної комерції (веб-сайт створено з метою реклами)

№ з/п	Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків		Сума, грн.
		Дебет	Кредит	
1	Підписано акт виконаних робіт із розробником веб-сайту, у частині:			
1.1	послуг зі створення веб-сайту	93	685	10 000
1.2	плата за реєстрацію доменного імені в Інтернеті	93	685	200
1.3	щомісячної плати за хостинг	93	685	250
2	Відображено ПК із ПДВ	641/ПДВ	685	90
3	Оплачено послуги зі створення й реєстрації сайта	685	311	10 540

З вищенаведеного випливає, що підприємство самостійно приймає рішення щодо відображення витрат на створення веб-сайта: визнання його нематеріальним активом або списання вартості на витрати звітного періоду.

Наведемо приклад відображення господарських операцій з розробки сайту власними силами, основне призначення якого – реклама та продаж продукції, що випускається (табл. 2.15).

Таблиця 2.15

Облік розробки сайту власними силами

№ з/п	Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків		Сума, грн.
		Дебет	Кредит	
1	Нараховано авторську винагороду працівнику	154	661	10 000
2	Нарахована ЄСВ на суму авторської винагороди	154	651	2200
3	Утримано з суми авторської винагороди: - ПДФО - ВЗ	661 661	641 642	1800 150
4	Перераховано до бюджету суми: - ПДФО і ВЗ - ЄСВ	641, 642 651	311 311	1950 2200
5	Перераховано авторську винагороду працівнику	661	311	8050
6	Сплачено реєстрацію доменного імені в Інтернеті	371	311	240
7	Відображено ПК із ПДВ	641/ПДВ	644	40
8	Оплачено хостинг	371	311	300
9	Відображено ПК із ПДВ	641/ПДВ	644	50
10	Зареєстровано доменне ім'я «сахара.ua» в Інтернеті	154	685	200
11	Списано розрахунки за ПК із ПДВ	644	685	40
12	Відображено взаємозалік заборгованостей	685	371	240
13	Надано послуги хостингу	93	685	250
14	Списано розрахунки за ПК із ПДВ	644	685	50
15	Відображено взаємозалік заборгованостей	685	371	300
16	Введено сайт в експлуатацію на підставі Акту типової форми № НА-1	125	154	12 400
17	Отримано послуги із просування сайту	93	685	5000
18	Сплачено послуги із просування сайту	685	311	5000
19	Нараховано амортизацію за перший місяць експлуатації сайту (сума умовна)	93	133	520

До витрат на Інтернет зазвичай включають: вартість створення локальної мережі для отримання кожним користувачем доступу до Інтернету, разову оплату послуг підключення до Інтернету, періодичну оплату інтернет-послуг (табл. 2.16).

Таблиця 2.16

Кореспонденції рахунків з обліку підключення до мережі Інтернет

№ з/п	Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків	
		Дебет	Кредит
1	Перераховано передоплату постачальнику за роботи зі створення локальної мережі	371	311
2	Відображено ПК із ПДВ	641	644
3	Отримано роботи зі створення локальної мережі	152	685
4	Списано розрахунки за податковим кредитом із ПДВ	644	685
5	Здійснено взаємозалік заборгованостей	685	371
6	Перераховано передоплату за підключення до Інтернету	371	311
7	Відображено ПК із ПДВ	641	644
8	Підключено локальну мережу до Інтернету	152	685
9	Списано розрахунки за податковим кредитом із ПДВ	644	685
10	Здійснено взаємозалік заборгованостей	685	371
11	Уведено мережу в експлуатацію	103	152
12	Нараховано амортизацію	92	131
13	Отримано рахунок від провайдера	92	685
14	Відображено ПК із ПДВ	641	685
15	Перераховано вартість інтернет-послуг згідно із рахунком	685	311

Для успішного функціонування проекту в сфері електронної комерції недостатньо просто розмістити веб-сайт в мережі Інтернет, приваблення потенційних клієнтів здійснюється за допомогою здійснення рекламних акцій та іншими засобами інтернет-маркетингу.

Дослідивши основні показники фінансового господарської діяльності підприємства, автор роботи, переходить до дослідження самодіяльності підприємства Фармак в напрямку євроінтеграції.

РОЗДІЛ 3. ВПЛИВ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ НА ПІДПРИЄМНИЦТВО: ПРОБЛЕМИ ТА МОЖЛИВОСТІ

3.1. Проблеми та перспективи розвитку підприємництва в умовах євроінтеграції

Україна знаходиться на етапі становлення ринкової економіки, тому розвиток підприємницької активності та, зокрема, сектору малого бізнесу набуває першочергового значення, оскільки це обумовлює прискорення темпів розвитку економіки та ефективність її функціонування.

На сьогодні важливою складовою діяльності будь-якого підприємства є їх фінансове забезпечення, оскільки від цього залежить економічна ефективність та фінансовий потенціал суб'єктів господарювання. Фінансове забезпечення має безпосередній вплив на наступні категорії економічної діяльності: рівень прибутковості, ведення операційно-фінансової діяльності, формування фінансових ресурсів, залучення капіталу, а також виконання фінансових зобов'язань. Під фінансовим забезпеченням підприємницької діяльності розуміється сукупність форм і методів, принципів і умов фінансування підприємств. Фінансове забезпечення підприємництва – це управління капіталом, діяльність із його залучення, розміщення та використання [8].

Розвиток малого підприємництва є одним із перспективних напрямків для забезпечення конкурентного ринкового середовища. Для успішного функціонування ринкової економіки важливим є взаємодія та оптимальне співвідношення структур малого, середнього та великого бізнесу. Але найбільш динамічним елементом структури економіки є діяльність саме малих підприємств, оскільки їм притаманні постійні зміни, можливість швидко реагувати на мінливість ринкового середовища та пристосовуватися до появи нових суспільних потреб. Функціонування малого бізнесу має позитивний вплив на ефективність зростання національної економіки. Це виявляється у

розвитку здорової конкуренції на ринку, впровадженні інновацій, створенні додаткових робочих місць, свободі ринкового вибору, сприянні послабленню впливу монополій, забезпеченні ринку товарами та послугами, залученні капіталу та інвестицій.

Кількість малих підприємств в Україні зберігається на відносно сталому рівні. Якщо зіставити структурні елементи сектору підприємництва, то малі підприємства займають найбільшу частку (>90 %) в порівнянні із суб'єктами середнього та великого бізнесу. Такий показник свідчить про високу мобільність малого підприємництва, а також про його значну роль у формуванні структури валового внутрішнього продукту України [26].

В Україні діяльність малих підприємств супроводжується низкою проблем. Це зумовлюється певними факторами, серед яких: нестабільна політична та економічна ситуація в країні; недосконалість чинного законодавства у сфері підприємництва та бухгалтерського обліку; складнощі, що виникають за період від реєстрації до початку діяльності суб'єкта господарювання; обмеженість фінансів і внутрішнього попиту; важкодоступність кредитних коштів у зв'язку з їх високою вартістю; криза збуту на ринку товарів; низька купівельна спроможність населення; слабка інфраструктура та невисока конкурентоспроможність у порівнянні із середніми та великими підприємствами. Проте вирішення перелічених проблем та усунення недоліків сприятиме розвитку та підвищенню ефективності діяльності суб'єктів малого бізнесу. Зараз в Україні запроваджено Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва, одним із напрямів якої є надання податкових пільг в рамках впровадження спрощеної системи оподаткування. Державою та місцевими органами має застосовуватися комплексний підхід, що передбачатиме заохоченні інвестицій, надання гарантій, удосконалення кредитування, спрощення реєстрації для суб'єктів малого бізнесу. Надання соціальних гарантій, демократизація ринкових відносин та пом'якшення напруги в суспільстві також вплине пожвавлення розвитку малого

підприємництва. Якщо порівнювати розвиток малого бізнесу в Європейському Союзі та Україні, то в ЄС було розгорнуто програму дій стосовно усунення адміністративних перешкод для малих підприємств. Застосування інноваційних бізнес-ідей, врівноваження інтересів держави та бізнесу, забезпечення оптимальних умов підприємницької діяльності, зміцнення внутрішнього ринку та уніфікація законодавства є основними пріоритетами задля перспективного зростання економічної ефективності та розвитку малого бізнесу в Європейському Союзі [11].

3.2. Перспективи розвитку електронного підприємництва в умовах європейської інтеграції України

В умовах глобалізації та динамічного розвитку інформаційно-телекомунікаційних технологій дедалі більше застосовуваною у повсякденному житті є глобальна мережа Інтернет. Із щорічним зростанням обсягу аудиторії, що має доступ до глобальної мережі, відбулося розширення її функцій: до інформаційно-пошукової додалися ще й ціннісна, регульовальна, розважальна тощо. Інтернет перетворився на канал ефективної реалізації товарів і послуг, що спричинило революцію у сфері організування та ведення торговельної діяльності. Зазнали змін як зовнішні відносини між компаніями та їхніми партнерами або клієнтами, так і внутрішня структура самих компаній, а також появилися не тільки нові напрями ведення комерції, а й модифікувалися ті, які вже існують. Тому особливої актуальності набувають дослідження в галузі Інтернет-економіки (цифрової економіки) щодо перспектив розвитку електронного підприємництва в умовах інтеграції України у світове господарство загалом та Європейський Союз зокрема.

Інтернет забезпечив створення та просування нових ринків, що становлять відповідний сегмент світової та національної економіки. Тому вже

зараз перед національною економікою України постало питання, яке потребує комплексної діагностики задля формування цифрової економіки. Відповідно до результатів оцінювання трендів розвитку національної економіки, викладених у роботі [42], передбачається стимулювання розвитку електронної економічної діяльності, а також створення умов, зокрема, для розширення електронного ринку як системи економічних відносин у віртуальному просторі, що формуються у процесі торгівлі послугами або товарами за допомогою інформаційно-комунікаційних технологій. Це, в сукупності, і визначає передумови формування самого поняття електронного підприємництва як самостійної, систематичної, ризикової господарської діяльності у віртуальному просторі, що здійснюється за допомогою інформаційно-комунікаційних технологій з метою одержання прибутку та досягнення інших економічних і соціальних результатів.

Побудова та розвиток електронного підприємництва, як механізму зростання національних економік, є стратегічною метою країн Європейського Союзу, США, Канади, Японії тощо. Саме в цих країнах електронні засоби продажу і просування продукції вже давно становлять основу маркетингової політики для більшості підприємств і організацій, і їх вплив на економіку, загалом, як вважають автори роботи [9, 27, 30], тут найпомітніший. Водночас близькість України до ЄС та її стратегічні плани щодо європейської інтеграції, на нашу думку, зумовлюють необхідність постійного моніторингу тенденцій розвитку та впливу електронної комерції на національну економіку.

Внаслідок динамічного розвитку інформаційно-комунікаційних технологій змінилися основи традиційної економіки та принципи здійснення бізнесу. Сформувався новий спосіб ведення та організування підприємницької діяльності – електронної, що передбачає здійснення економічних процесів у мережі Інтернет. Під електронним бізнесом потрібно розуміти, як обґрунтовано в роботі [55] будь-яку форму підприємницької діяльності, що передбачає використання можливостей Інтернет-технологій задля перетворення бізнес-

процесів та (або) виробничих і організаційних зв'язків. Становлення та популяризація у сучасному світі нового електронного підприємництва обумовлене об'єктивними умовами та передумовами. Як вважають автори роботи [37], це високий ступінь комп'ютеризації та гаджетизації суспільства. Крім того, задля розповсюдження електронного бізнесу необхідно забезпечити доступ до Інтернет-мережі для широких мас населення. Ще однією передумовою електронізації бізнесу є досягнення певного рівня інтеграції (інформаційної й технологічної) внутрішньо корпоративних інформаційних систем та Інтернету.

Основним підґрунтям електронної комерції стала традиційна комерція, але на відміну від останньої використання електронних мереж додає електронній комерції більшої еластичності. У роботі [55] автор виділяє п'ять кластерів суб'єктів електронної комерції: споживачі (C-consumer), фізичні особи; бізнес організації (B-business); державні органи (G-government, деколи A-administration); співробітники (E-employee); фінансові установи, що забезпечують розрахунки між іншими суб'єктами електронної комерції. Найпоширенішими є бізнес-моделі в сфері B2B (бізнес – бізнесу) – взаємодія бізнес-структур у сфері електронної комерції (надання маркетингових, інформаційних послуг через інтернет, інтернет-тендери, продаж обладнання для бізнесу тощо) та B2C (бізнес – клієнту) – система електронної торгівлі, орієнтована на кінцевого споживача (інтернет-магазини роздрібною торгівлі).

Зміст домовленостей щодо електронної торгівлі в контексті зазначеної Угоди полягає у [51]:

- 1) розвиток електронної комерції має бути сумісним із найвищими міжнародними стандартами захисту інформації з метою забезпечення конфіденційності користувачів систем електронної торгівлі;
- 2) забезпечується взаємне визнання сертифікатів електронних підписів, які випускаються публічно, та спрощення транскордонних послуг із сертифікації;

- 3) відповідальність за здійснення електронної комерції покладено на посередників, що надають послуги із передачі та зберігання інформації;
- 4) безперервному процесі захисту інтересів споживачів у сфері електронної торгівлі;
- 5) вирішення будь-яких інших питань, що стосуються розвитку електронної торгівлі, здійснюватиметься за допомогою підтримання постійного діалогу із регуляторних питань.

В умовах трансформації національної економіки України основними перевагами імплементації Угоди про асоціацію у сфері ведення та організування електронного підприємництва повинні стати: гармонізація інституційних заходів щодо діяльності електронної комерції на вітчизняному та європейському ринках, підтримка розвитку вітчизняного електронного бізнесу та розширення потенційних ринків збуту за рахунок залучення мешканців ЄС, стимулювання розвитку електронної бізнес-інфраструктури.

У роботі автора [42] зазначено, що ефективність діяльності підприємств, що здійснюють електронну комерцію, зумовлюється низкою комплексних факторів: рівень забезпечення доступу населення до Інтернету, налагодженість механізму оплати та доставки, зручність сервісів поштовологістичних фірм.

Наразі аудиторія користувачів Інтернету в Україні налічує понад 23 млн осіб, що становить приблизно 58 % населення. Порівнюючи з європейськими країнами, такий рівень є дуже низький: у країнах ЄС становить майже 82 %. Також варто зазначити, що кількість українців, які здійснюють онлайн купівлі, є малою. Якщо в Україні у 2015 році онлайн купівлю здійснило 3,7 млн осіб, що становить 8,4 % від усього населення, та середні витрати на одного становили 286 євро, то аналогічне середнє значення для європейського онлайн покупця становить 43 % та середні витрати у розмірі 1 540 євро [32].

Попри незначну частку українських покупців, які здійснюють онлайн купівлі, все ж таки впродовж останніх років спостерігається тенденція

збільшення обсягів продажів (у грошовому вимірі): у 2017 році показник досягнув рівня 1,52 млрд євро (рис.3.1).

Хоча частка електронної торгівлі у загальних обсягах продажів роздрібної торгівлі є незначна (7,8 %), але, враховуючи темпи росту проникнення мережі, кількість інтернет-користувачів та динаміку частки доходів від електронної торгівлі за попередні роки, автор роботи [14] прогнозує її зростання. Тому було побудовано прості лінійні тренди як обсягів продажу в інтернеті, так і темпів їх приросту (рис.3.1) з допустимою точністю прогнозу в 95 та 94 %, відповідно. Їх рівняння апроксимації та коефіцієнти детермінації наведено у табл.3.1.

Побудувавши прогнозні значення обсягів продажів в Інтернеті та їх темпів приросту в Україні у період 2018–2022 рр. у табл.3.1, бачимо, що обсяги продажу в інтернеті до 2022 р. мають досягти 2,3 млрд євро, а темпи приросту мають зростати щороку більше ніж на 25 %, тому за 5 років ми отримаємо значення наближене до 5 млрд євро, що у двічі більше за попереднє значення. Вважаємо, що останнє значення є реалістичнішим з погляду динаміки розвитку електронного підприємництва, яке зараз перебуває на етапі стрімкого росту.

Незважаючи на те, що на цей момент спостерігається тенденція до спадання темпів зростання розвинутих ринків, значного приросту набирають південно- і східноєвропейські країни. За темпами зростання обсягів електронної торгівлі у 2017 році, порівнюючи з 2010, Україна [32] посідає перше місце з показником 760 %. Також варто зазначити, що середній темп приросту за проаналізований період з 2010 до 2017 року становить 30,5 %, що є найвищим серед країн Східної Європи.

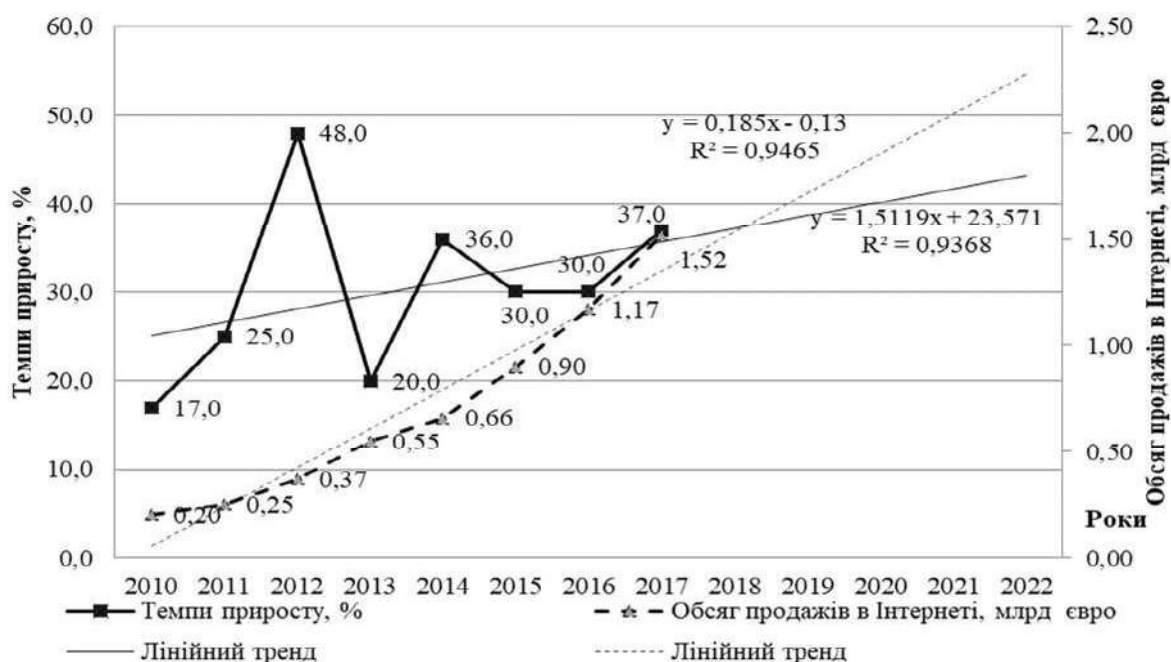


Рис.3.1 Обсяги продажів (B2C) та темпи їх приросту в Інтернеті в Україні у 2010–2022 рр. (прогноз на 2018–2022 рр.).

Джерело: створено з використанням [32]

Таблиця 3.1.

Прогнозні значення обсягів продажів в Інтернеті, їх темпів приросту в Україні у період 2018–2022 рр.

Роки	Обсяг продажів в Інтернеті, млрд євро	Темпи приросту, %
2018	1,54	25,9
2019	1,72	26,2
2020	1,91	26,5
2021	2,09	26,7
2022	2,28	27,0
Рівняння апроксимації	$y = 0,185x - 0,13$	$y = 1,5119x + 23,571$
Коефіцієнт детермінації	$R^2 = 0,9465$	$R^2 = 0,9368$

Джерело: [32]

Про зростання обсягів електронної торгівлі B2C зазначають поштово-логістичні оператори. За декілька останніх років щорічна кількість B2C посилок, що відправляються клієнтам на внутрішньому ринку та за кордон в

інші країни Європи за кількістю досягла значення 4,2 млрд [32]. Найпоширенішим способом доставки товарів, замовлених онлайн, залишаються різноманітні служби доставки. Такий метод доставки замовлень є найоптимальніший для великих міст, проте у невеликих населених пунктах виникають певні проблеми: низький рівень попиту, складність контролювати якість послуги, висока вартість. На початковій стадії функціонування електронного бізнесу можна скористатися аутсорсингом послуг служб доставки і укласти договір із компанією, яка на цьому спеціалізується. Наприклад, в Україні такі послуги пропонує Cargo Express, Mist Express і “Нова пошта”. А ось, коли потік замовлень стане постійним, вже можна задуматися про організацію власної служби доставки.

Автори праць [42, 54] зазначають, що товарна структура онлайн-купівель видозмінилася. У передкризовий період, до 2013 р. зокрема, найбільшу нішу займала електроніка і побутова техніка. Іншими за вагою сегментами онлайн-продажів були квитки (авіа), одяг та взуття, товари для авто, товари для дітей, косметика і парфумерія, квитки (заходи), книги та ін. З 2014 р. товарні пріоритети дещо змінювалися. Активно зростали продажі товарів категорії “Безпека та захист”, зокрема, засобів індивідуального захисту, систем охорони та сповіщення. Усе більшого застосування набувала Інтернет-торгівля будівельними матеріалами.

Проблема, що стримує одночасно як і розвиток, так і дослідження електронного бізнесу, полягає в частковому визначенні основних інтернет-магазинів, тобто зважають лише на порівняння кількості відвідувань сайту за певний період. На жаль, не враховуються такі критерії, як кількість переглянутих сторінок за візит, час перебування на сайті, обсяг товарообороту не збираються централізовано і недоступні широкому загалу, або є лише у обмеженій кількості інтернет-магазинів. Як вважають автори роботи [14], це пояснюється невисоким рівнем розвитку електронної комерції та її непрозорістю в Україні, а також нестабільністю гравців на ринку.

Найвизначнішим гравцем української Інтернет-торгівлі залишається Rozetka.com.ua. Також до п'ятірки лідерів належать його конкуренти – allo.ua, citrus.ua та comfu.ua. На п'ятому місці – інтернет-магазин косметики makeup.com.ua, а на шостому – modnakasta.ua. Так, позиції лідерів практично відповідають рейтингу найпопулярніших товарних категорій серед українських онлайнпокупців – в Україні в мережі Інтернет найчастіше купують побутову техніку та електроніку (52 %), одяг (45 %), косметику та парфумерію (34 %) [14, 55].

Наведемо дані для порівняння позиції світового та українського лідера електронної комерції (табл.3.2).

Таблиця 3.2

Порівняння світового та українського лідерів електронної комерції

Характеристика	Amazon.com	Rozetka.com.ua
Глобальний рейтинг сайту за вхідним трафіком, порівнюючи з іншими сайтами світу	19	708
Загальна кількість відвідувань сайту у січні 2018 р.	2,69 млрд	68,41 млн
Середня тривалість відвідування, год, у січні 2018	00:06:21	00:05:35
Кількість переглянутих сторінок за один візит, шт.	8,97	6,35
Відсоток переходів на сайт, які завершуються переглядом лише 1 сторінки сайту, %	36,35	26,10
Товарооборот інтернет-магазину, останні дані 2017 р.	79,27 млрд дол. США	280 млн дол. США
Вартість бренда	64 млрд дол. США	179 млн дол. США

Джерело: побудовано на основі джерела [14]

Як бачимо, розрив є великим за усіма показниками. Хоча “Розетка” далеко від 50-ї позиції у списку світових лідерів за обсягом річного товарообороту, 708 позиція у рейтингу сайтів варта визнання. “Розетка” залишається безперечним лідером на українському ринку, входить до списку

найдорожчих українських брендів і демонструє український потенціал у галузі електронної комерції.

3.3. Фінансове планування діяльності українських підприємств в умовах євроінтеграції

Сучасні умови функціонування українських підприємств характеризуються передусім невизначеністю та динамічністю зовнішнього економічного середовища. Це зумовлює потребу у застосуванні ефективного фінансового планування їхньої діяльності, що дозволить в майбутньому забезпечити стійкий фінансовий стан, сформувати достатній обсяг фінансових ресурсів та досягнути міжнародної конкурентоспроможності в умовах євроінтеграції.

Підприємства в Україні створюються та функціонують в умовах ринкових відносин, орієнтуючись на задоволення попиту на певні види продукції чи надання певних послуг. Ця господарська діяльність відбувається на загальних засадах комерційного розрахунку, основою чого є самофінансування, самоуправління, дотримання законності, економічної відповідальності та підприємницької ініціативи. Однак нині на ринку збуту в умовах євроінтеграції прослідковується жорстока конкуренція – суперництво за успіх. Це зумовлює необхідність здійснення фінансового планування [56].

В свою чергу, ігнорування цієї умови призводить до недооцінки наявних ринкових чинників та до різкого зменшення дохідності і навіть збитковості, що в кінцевому результаті може навіть призвести до банкрутства самого підприємства. Тому фінансова стабільність є надзвичайно важливою передумовою успішного ведення господарської діяльності. Вона формує імідж підприємства та є його візитівкою. В контексті фінансової стабільності фінансовому плануванню має відводитися особлива роль, адже фінансове планування зазвичай охоплює найбільш важливі аспекти фінансово-господарської діяльності підприємства, забезпечує контроль за формуванням та використанням фінансових ресурсів, визначає умови та напрями зміцнення

фінансового стану господарюючого суб'єкта. В цьому контексті доцільно фінансове планування на підприємстві трактувати як цілеспрямований процес підготовки управлінських рішень, які чинять вплив на обсяги фінансових ресурсів, узгодження джерел їх формування та напрямів використання відповідно до затверджених виробничих й маркетингових планів, а також величини показників господарюючого суб'єкта в плановому періоді, що забезпечують рішення завдань найбільш раціонально задля досягнення його основних цілей та завдань у перспективі [57, с. 46].

Фінансове планування посідає одне з чільних місць у системі управління діяльністю підприємства, адже саме воно забезпечує його необхідними фінансовими ресурсами, що відповідно підвищує дохідність діяльності, прогнозує стабільний розвиток та знижує ризик банкрутства. Сучасні трансформації, що відбуваються в умовах нестабільності зовнішнього економічного середовища, спонукають виникнення в ньому конкурентного середовища, тому функціонування будь-якого підприємства в таких умовах вимагає високого рівня управління, без якого неможливо вирішити основні питання, досягти основних цілей та завдань діяльності, забезпечити ефективний розвиток та конкурентоспроможність.

Значення фінансового планування полягає у тому, що воно дає можливість визначити життєздатність проекту підприємства за умов конкуренції й є інструментом одержання фінансової підтримки від зовнішніх інвесторів [58, с. 317].

Процес планування передбачає прийняття рішень і здійснення заходів, які на кожній стадії планування впливають на майбутню діяльність та функціонування підприємства в цілому. Тобто необхідно постійно на кожному етапі фінансового планування враховувати нову інформацію та фактори впливу.

Варто зазначити, що вибір методу фінансового планування визначається рядом чинниками, такими як тривалість планового періоду, вихідна

інформаційна база, основні цілі та завдання плану, кваліфікація фінансових менеджерів, наявність ліцензованих програмних продуктів й технічних засобів управління. В цьому контексті можуть використовуватися різні критерії вибору, враховуючи корпоративне управління, тобто комплекс взаємовідносин між менеджментом корпорації, радою директорів, акціонерами й іншими зацікавленими особами із приводу управління діяльністю корпорації для досягнення її стратегічних цілей [59, с. 202]. Таким чином, існує багато видів фінансових планів та методів їх складання, а тому управлінський персонал підприємства має самостійно визначити, якими саме методами їм краще здійснювати фінансове планування подальшої діяльності підприємства.

Крім того, розробка системи фінансового планування на підприємстві має передбачати не лише складання та схвалення фінансових планів, а й контроль за їх виконанням та внесенням у разі необхідності певних коректив до них в процесі їхньої реалізації [60, с. 28].

У сучасних умовах існує ціла низка проблемних питань, які пов'язані з організацією фінансового планування на українських підприємствах, а саме [56]:

- непристосованість більшості облікових і звітних документів для фінансового аналізу;
- переважання витратного методу ціноутворення;
- відсутність можливості визначення потреби у фінансуванні діяльності підприємства через недоведення загальноекономічного планування до фінансового;
- прозорість планів для керівництва тощо.

Вирішення наведених вище проблем створить умови для розвитку й ефективного функціонування господарюючих суб'єктів, а також сприятиме перетворенню підприємництва в одну з рушійних сил на шляху до ринку з урахуванням інтеграції в європейській економічній простір.

У процесі фінансового планування слід також дотримуватися принципів, які визначають характер та зміст діяльності підприємства, а саме: наукова обґрунтованість плану; комплексність планування; системність у здійсненні планування; орієнтація плану на соціально-економічний розвиток підприємства; оптимальність у плануванні; визначення провідних ланок і напрямів; взаємодія поточних і стратегічних планів; координація й узгодженість планів [56].

Підсумовуючи зазначене вище, слід зауважити, що потрібно враховувати всі позитивні аспекти світового досвіду та практику українських реалій стосовно фінансового планування діяльності підприємства. В умовах постійних змін фінансове планування є одним із альтернативних фінансових інструментів, що застосовується суб'єктами господарювання для налагодження їхньої фінансової діяльності й підвищення власної рентабельності, ліквідності та платоспроможності як одних з найважливіших показників фінансового стану. Тому в умовах євроінтеграції фінансове планування є невід'ємною частиною для здійснення результативної господарської діяльності підприємства

ВИСНОВКИ

Результати проведеного дослідження дають можливість зробити такі висновки:

Підприємницька діяльність – це передусім інтелектуальна діяльність енергійної і ініціативної людини, яка, володіючи якими-небудь матеріальними цінностями використовує їх для організації бізнесу. Отримуючи користь для самого себе підприємець діє на благо суспільства.

Перехід української економіки до ринкових відносин неминуче пов'язаний з встановленням і розвитком підприємництва. Успіх в підприємницькій діяльності досягається знаннями, практикою, необхідними матеріальними засобами і психологічними якостями особистості .

До числа найбільш характерних для сучасного підприємництва проблем, що перешкоджають його ефективному функціонуванню, варто віднести: неефективність системи керування; невелика відповідальність суб'єктів господарювання за наслідки прийнятих рішень; відсутність ефективного механізму виконання судових рішень; недосконала законодавча база; відсутність принаймні найелементарніших умов господарювання; мала підтримка з боку держави.

До числа найбільш характерних для сучасного підприємництва проблем, що перешкоджають його ефективному функціонуванню, варто віднести: неефективність системи керування; невелика відповідальність суб'єктів господарювання за наслідки прийнятих рішень; відсутність ефективного механізму виконання судових рішень; недосконала законодавча база; відсутність принаймні найелементарніших умов господарювання; мала підтримка з боку держави.

Велика кількість підприємців реагують на спроби держави підтримати ситуацію в цьому секторі, а саме: подають нові заявки й отримують додаткове фінансування як від держави, так і від іноземних організацій. Для більш активного розвитку підприємництва за всіма регіонами країни (а не тільки на

Сході), необхідно на регіональному рівні впроваджувати більш якісну інформаційну підтримку заходів для підприємців, залучати іноземні організації. Однак при цьому ініціатива повинна перейти від держави до підприємця безпосередньо. Що стосується державної підтримки, то необхідно шукати додаткові можливості видачі кредитів підприємцям під менші відсоткові ставки, адже для більшості підприємців тягар у 16 % річних стає непереборною перешкодою на шляху організації власної справи або розширення вже існуючого бізнесу.

Таким чином, комплексний аналіз і запозичення передового світового досвіду розвитку та підтримки підприємництва свідчить про необхідність створення комплексної системи державної підтримки розвитку цього сектора економіки, запровадження цивілізованого правового поля для ефективної діяльності малого та середнього бізнесу у системі національної економіки.

Задля подолання економічних проблем, пов'язаних з війнами, необхідна тісна співпраця між державою та підприємствами, яка буде направлена на збереження та підтримку вітчизняного бізнесу. Керівництво держави має направляти свою увагу на регулювання зовнішньополітичних позицій, приймати рішення, направлені на врегулювання конфліктів. Сьогодні на рівні держави потрібно продовжувати здійснювати підтримку суб'єктів підприємництва, зокрема, шляхом створення відповідної правової бази, фінансово-кредитної та матеріально-технічної підтримки, науковометодичного, інформаційно-консультативного та кадрового забезпечення бізнесу.

На основі проведеного дослідження, можна зробити висновок, що малі підприємства відграють важливу економічну, фінансову та соціальну роль у розвитку економіки України, забезпечуючи наповнення бюджету областей та країни, надаючи робочі місця, забезпечуючи задоволення потреб населення якісними та індивідуальними товарами (роботами, послугами). Важливо зазначити, що значні обсяги допомоги сім'ям, що постраждали від війни, «донати на ЗСУ», на лікування поранених військових забезпечує малий бізнес.

У подальших дослідженнях пропонується звернути увагу на роль грантових програм у розвитку малого бізнесу в Україні, визначити позитивні аспекти використання національних та міжнародних грантових програм.

Подолання перерахованих проблем шляхом збільшення державної підтримки, надання відповідних пільг та гарантій, поліпшення законодавчої та податкової бази, уніфікації законодавства з країнами-членами Європейського Союзу, покращення необхідної інфраструктури, створення нових структур на рівні галузі стане поштовхом для всебічного розвитку сектору малого підприємництва, що в підсумку знайде свій вияв у збільшенні ефективності національної економіки.

Україна на шляху до членства зобов'язана адаптувати законодавство до європейських нормативно-правових актів у сфері виробництва і обігу лікарських засобів. Такий процес є пріоритетною складовою у ході Євроінтеграції та потребує серйозної підготовки та зусиль збоку уряду, експертів та компаній, що працюють у галузі фармацевтики. Адже існує безліч бар'єрів, починаючи від стандартизації якості фармацевтичної продукції і закінчуючи фінансуванням проєктів, пов'язаних із перебудовою технологій на підприємствах, задля відповідності європейським вимогам.

Аби стати рівноправним учасником фармацевтичної спільноти ЄС українська фармацевтика однозначно потребує перебудови. Але варто насамперед розуміти, що вступ України до Союзу – це вже не гармонізація, а повна відповідність законодавства та стандартів. Враховуючи цей факт, раніше розроблені проєкти у сфері адаптації фармацевтики потребують вдосконалення. І саме статус кандидата на членство в ЄС є основним стимулом для максимального пришвидшення цих процесів. Результати цього вже помітні в сфері законодавства зокрема.

Основна ціль на час, коли Україна є кандидатом на вступ до ЄС досягнути взаємних цілей та показати цінність українського фармацевтичного сектору у європейському просторі у ході переговорів. Євроінтеграція

однозначно сприяє усуненню бар'єрів, що виникають на шляху поширення українських фармацевтичних препаратів закордоном, а також дозволяє вітчизняній фармацевтиці вийти на новий рівень розвитку, що сприятиме росту як економіки країни так і рівня життя населення загалом.

У процесі дослідження вивчено особливості та перспективи розвитку електронного підприємництва в контексті імплементації Угоди про асоціацію між Україною та ЄС. Встановлено прямий вплив Угоди про асоціацію на сферу електронного підприємництва через здійснення постійного регуляторного діалогу щодо стимулювання розвитку електронної комерції, визнання сертифікатів електронних підписів, безперервний процес захисту інтересів споживачів, забезпечення конфіденційності користувачів систем електронної торгівлі. Сформовано основні переваги імплементації Угоди про асоціацію у сфері ведення електронного підприємництва, які полягають у гармонізації інституційних заходів щодо діяльності електронної комерції на вітчизняному та європейському ринках, підтримці розвитку вітчизняного електронного бізнесу та розширенні потенційних ринків збуту за рахунок залучення мешканців ЄС, стимулюванні розвитку електронної бізнес-інфраструктури. Оцінено вплив чинників потенціалу зростання, насиченості ринку товарами та послугами, частки осіб, що користуються Інтернетом для здійснення бізнес-операцій в мережі, рівня використання банківських карток, електронних грошей та платіжних систем, інфраструктури електронної торгівлі, готовності до співпраці із європейськими партнерами, платоспроможності населення тощо. Досліджено динаміку обсягів продажів та темпи їх приросту в Інтернеті, структуру онлайн-купівель. Проаналізовано сучасні глобальні тенденції розвитку електронної торгівлі з метою забезпечення зростання українського сегменту електронного підприємництва. Запропоновано визначати комплексні критерії кількості переглянутих сторінок за візит, часу перебування на сайті, обсягу товарообороту задля можливості повного і ґрунтовного дослідження електронного бізнесу.

Здійснено порівняльний аналіз світового та українського лідерів електронної комерції. Обґрунтовано ключові аспекти перспектив розвитку електронного підприємництва в Україні в умовах євроінтеграції.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Cost to Ukraine of Conflict with Russia. London : Centre for Economics and Business Research, 2022. 41 p. URL: <https://cebr.com/wp-54-content/uploads/2022/02/Cost-to-Ukraine-of-Conflictwith-Russia-a-Cebrreport-February-2022.pdf>
2. Think Small First, A «Small Business Act» for Europe // Communication from the Commission to the Council, the European Parliament, the European economic and social committee and the Committee of the regions – Brussels, 25.6.2008, COM(2008) 394 final
3. А. Кузьмінський, В. Сопко, В. Завгородній. «Організація бухгалтерського обліку, контролю і аналізу», Київ, 2013 р., «Вища школа». 452 с.
4. Аптека online: веб-сайт. URL: <https://www.apteka.ua/> (дата звернення: 25.04.2023).
5. Ачкасов А. Є., Петрова В. Ф., Піонтківський П. В. Формування підприємницького середовища в Україні // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва: Збірник наук. праць ХНАДУ.– 2014.– №2, Т. 2. – С. 5–9.
6. Бачевський Б. Є. Потенціал і розвиток підприємства: Навч. пос. / Б. Є. Бачевський, І. В. Заблудська, О. О. Решетняк. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 400 с
7. Безус А.М. Розвиток підприємств малого бізнесу в Україні. Проблеми розвитку економіки в Україні. Вісник КНУТД. 2016. № 3 (99). С. 7-17
8. Бердар М. М. Фінанси підприємств : навч. посіб. Київ : ЦУЛ, 2010. 352 с.
9. Бублик М. І. Електронна торгівля з погляду євромаркетингу як складова частина маркетингових стратегій підприємства / М. І. Бублик, О. М. Белуха, М. Р. Сокіл // Вісник Національного університету “Львівська політехніка”. – 2007. – № 580 : Логістика. – С. 10–19. 4 Комарницький І. М.

- 10.Васильєва Д. В. Актуальні проблеми розвитку малого бізнесу в Україні. Регулювання економіки. 2018. № 3. С. 188–196.
- 11.Воронич К. М. Міжнародний досвід організації малого бізнесу та можливість його впровадження в Україні. Науковий вісник НЛТУ України. 2011. Вип. 21. С. 184–189.
- 12.Георгіаді Н. Г. Сучасний стан підприємницької активності в Україні / Н. Г. Георгіаді // Ефективна економіка: електронне наукове фахове видання. – 2016. – № 3. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4818170>
- 13.Господарський кодекс України № 436-VI від 16.01.2003 року. URL : <https://docs.dtki.ua/doc/1011.26.0?page=2#st55>
- 14.Гранат Л. В. Корпоративні бренди інтернетмагазинів: бенчармарки та тенденції / Л. В. Гранат // Молодий вчений. – 2018. – № 3. – С. 336–340..
- 15.Державна служба статистики України. Статистична звітність підприємств. Офіційний сайт. URL: https://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ7_u.htm
- 16.Деякі питання реалізації Стратегії розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/npas/deyaki-pitannya-realizaciyi-strategiyi-rozvitku-malogo-iserednogo-pidpriyemnictva-v-ukrayini-na-period-do-2020-roku>
- 17.Думенко О. В. Зарубіжний досвід підтримки малого і середнього підприємництва // Науково-методична конференція викладачів, співробітників і студентів: тези доп. (Конотоп, 29 берез. 2012). Суми: СумДУ, 2012. Ч. 1. С. 71–74.
- 18.Економічна правда : веб-сайт. URL: <https://www.epravda.com.ua/> (дата звернення: 25.04.2023).
- 19.Електронний ресурс — Режим доступу: <https://farmak.ua>

- 20.Електронний ресурс — Режим доступу: <https://farmak.ua> – фінансова звітність
- 21.Євдокимова Д.М. Державне регулювання економічного розвитку: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.01.01 «Економічна теорія» / Д.М. Євдокимова. -К., 2002. - 20 с.
- 22.Загальна теорія держави і права: Підручник/За ред. В.В. Лазарева. - М: Юрист, 1994. - С.106
- 23.Збірник статистики підприємництва в Україні: 2021. – Режим доступу: <https://www.oecd.org/eurasia/competitiveness-programme/eastern-partners/CompendiumEnterprise-Statistics-Ukraine-2018-Ukrainian.pdf>
- 24.Зварич Р. Локальні конфлікти в глобальній економіці. Актуальні питання розвитку економіки. 2020. Т. 2. № 63. С. 88–101.
- 25.Інтерфакс-Україна – новини України та світу : веб-сайт. URL: <https://interfax.com.ua/> (дата звернення: 25.04.2023).
- 26.Кількість підприємств за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства (2010–2020). / Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 27.10.2021).
- 27.Класифікація маркетингових стратегій електронного бізнесу / І. М. Комарницький, М. І. Бублик, В. В. Пташник // Науковий вісник [збірник наукових праць]. Науки: економіка. – Одеса: Одеський державний економічний університет. Всеукраїнська асоціація молодих науковців. – 2007. – №14 (51). – С. 105–115.
- 28.Ковалев В.В. Фінансовий аналіз: Управління капіталом. Вибір Інвестицій. Аналіз звітності. - М., 2018. -512 с
- 29.Ковалева В. В. Фінанси: Навч. посіб – [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://stud.com.ua/11851/finansi/finansoviy_analiz_finansova_strategiya_pidpriyemstva

30. Комарницький І. М. Електронне підприємництво як пріоритетний напрямок підтримки малого бізнесу в регіонах / І. М. Комарницький, М. І. Бублик, О. О. Кушніренко // Економіка розвитку. – 2008. – № 2 (46). – С. 82 – 86.
31. Крисак А. О. Актуальні проблеми розвитку малих підприємств в Україні та перспективні напрями їх вирішення / А. О. Крисак, Л. Й. Мусятовська // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – № 1. – С. 51–53. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2012_1_14
32. Крініцин О. В2С в електронній комерції: Європейський вектор України [Електронний ресурс] / О. Крініцин // USAID ЛЕВ. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: http://lev.org.ua/articles/b2c_in_ecommerece.html.
33. Лігоненко Л.О. Світові тенденції розвитку підприємницької активності та українські реалії // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2010. – №5. – С. 46–50.
34. Модернізація механізмів розвитку малого та середнього бізнесу: монографія / А. І. Бутенко, М. П. Войнаренко, В. І. Ляшенко та ін.; НАН України, Ін-т економіки промсті. Донецьк, 2019. 326 с.
35. Мойсеєнко, Ірина Павлівна Інвестування : навчальний посібник
36. Мошенський С.З., Олійник О.В. Економічний аналіз: Підручник для студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів. / За ред. д. е. н., проф., Заслуженого діяча науки і техніки України Ф.Ф. Бутинця. - 2-ге вид., доп. і перероб. - Житомир: ПП "Рута", 2007. - 704 с.
37. Одарченко А. М. Особливості електронної комерції та перспективи її розвитку в Україні / А. М. Одарченко, К. В. Сподар // Бізнес Інформ. – 2015. – № 1. – С. 342–346.
38. Отенко В. І. Конкурентні переваги підприємницької діяльності // Бізнес Інформ. – 2016. – №4. – С. 290–295.

- 39.Пілецька С.Т. Система інформаційного забезпечення фінансової незалежності підприємств // Сталий розвиток економіки. – 2010. - №3. – С. 290- 295.
- 40.Підхомний О.М. Діагностика фінансового стану підприємства. Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». 2017. Вип. 23. С. 234-237.
- 41.Пілецька С.Т. Система інформаційного забезпечення фінансової незалежності підприємств // Сталий розвиток економіки. – 2011. - №3. – С. 290- 295.
- 42.Плотніченко І. Б. Оцінка сучасного стану та тенденцій розвитку електронної комерції / І. Б. Плотніченко // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2015. – Вип. 15. – Частина 4.
- 43.Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні. Закон України № 2164-VIII від 05.10.2017 року. URL : <https://docs.dtkt.ua/doc/1214.847.0>
- 44.Про лікарські засоби : Закон України від 28.07.2022 р. № 2469-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2469-20#Text> (дата звернення: 25.04.2023).
- 45.Розвиток малого і середнього підприємництва [https://www.me.gov.ua/Tags/ DocumentsByTag?lang=uk-UA&id=295cacd3-0b67-4ec8-88c1-c998a482f50d&tag=RozvitokMalogoISerednogoPidprimnitstva](https://www.me.gov.ua/Tags/DocumentsByTag?lang=uk-UA&id=295cacd3-0b67-4ec8-88c1-c998a482f50d&tag=RozvitokMalogoISerednogoPidprimnitstva)
- 46.Сергійчук С. І. Стан і напрями регіональної політики розвитку підприємницької діяльності в умовах децентралізації / С. І. Сергійчук, К. І. Ковальова // Ефективна економіка: електронне наукове фахове видання. – 2018. – № 11. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/11_2018/60.pdf
- 47.Сімків Л.Є. Тенденції розвитку малого підприємництва в Україні в умовах диспропорційності економічного зростання. Глобальні та національні проблеми економіки. 2015. Випуск 3. С. 560-564.

- 48.Скібіцька, Л. І. Антикризисний менеджмент [Текст]: навч. посібник / Л.І. Скібіцька, В.В. Матвєєв, В.І. Щелкунов, С.М. Подреза. - К. : ЦУЛ, 2014. - 584 с.
- 49.Стешенко О. О. Державне регулювання розвитку малого бізнесу в сучасних умовах. Приазовський економічний вісник. 2018. № 3(08). С. 82–88
- 50.Стояненко І. В., Урсатій А. Е. Війна в Україні: наслідки для національної економіки та світу. Advancing in research, practice and education : матеріали конф. (м. Флоренція, 11–13 травня 2022 р.). Флоренція, 2022. С. 171–180.
- 51.Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони // Офіційний вісник України. – 2014. – № 75.
- 52.Укрінформ – актуальні новини України та світу : веб-сайт. URL: <https://www.ukrinform.ua/> (дата звернення: 25.04.2023).
- 53.Федоренко В. Г. Менеджмент: підручник / Федоренко В. Г. – 3-тє вид., переробл. і доповн. – К.: Алерта, 2015. – 492 с.
- 54.Федоричак В. Електронна комерція в Україні 2018: факти, цифри та цікава статистика [Електронний ресурс] / В. Федоричак // AG Marketing. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <https://ag.marketing/elektrona-komerciya-v-ukraini2018/>.
- 55.Ховрак І. В. Електронна комерція в Україні: переваги та недоліки [Текст] / І. В. Ховрак // Економіка. Фінанси. Право. – 2013. – № 4. – С. 16–20.
- 56.Нагорна Д.В., Богацька Н.М. Планування фінансової діяльності підприємства. Міжнародний науковий електронний журнал ЛОГОС. ONLINE. 2020. №16. URL: <https://www.ukrlogos.in.ua/10.11232-2663-4139.16.06.html>

57. Нечипоренко А.В. Планування в системі управління підприємством. Соціально-економічні реформи в контексті глобалізації та євроінтеграції. 2014. С. 45–48.
58. Тешева Л.В., Хохлов М.П., Петрова І.М. Роль фінансового планування у сучасних умовах господарювання. Глобальні та національні проблеми економіки. 2018. Вип. 23. С. 314–320.
59. Кужелєв М.О. Корпоративне управління в системі корпоративних відносин: методологічний аспект. Науковий вісник НЛТУ України. 2014. Вип. 23.13. С. 199–203.
60. Кужелєв М.О. Корпоративний контроль: методологія дослідження, фінансовий аспект та моделі формування. Финансы, учет, банки: сборник научных трудов. 2012. Вып. 1 (18). С. 24–34.

ДОДАТКИ

Додаток А

Фінансова звітність ПАТ «Фармак»

Таблиця А.1

Консолідований баланс (Звіт про фінансовий стан) ПАТ «Фармак», тис.г.

Актив	Код рядка	На 01.01. 2019	На 01.01. 2020	На 01.01. 2021	На 01.01. 2022	На 01.01. 2023
1	2	3	4	5	6	7
I. Необоротні активи						
Нематеріальні активи:	1000	25940	33589	36556	72278	94818
первісна вартість	1001	43798	63966	75832	117729	163483
накопичена амортизація	1002	17858	30377	39276	45451	68665
Незавершені капітальні інвестиції	1005	191196	451659	619653	346133	372439
Основні засоби:	1010	1027527	1038460	1135633	1621953	1845915
первісна вартість	1011	1503188	1639103	1880955	2542038	2981773
знос	1012	475661	600643	745322	920085	1135858
Інвестиційна нерухомість:	1015	2885	1148	1015	935	1525
первісна вартість	1016	5950	2038	2037	2747	3344
знос	1017	3065	890	1022	1812	1819
Довгострокові біологічні активи:	1020	0	0	0	0	0
первісна вартість	1021	0	0	0	0	0
накопичена амортизація	1022	0	0	0	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції:						
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	2240	3275	3195	2304	4622
інші фінансові інвестиції	1035	0	0	0	0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	2452	3051	2000	192	65660
Відстрочені податкові активи	1045	8494	54299	36252	30165	23060

Гудвіл	1050	0	0	0	0	0
Гудвіл при консолідації	1055	0	0	0	186090	46308
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0	0	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0	0	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0	0	0	0
Усього за розділом І	1095	1260734	1585481	1834304	2260050	2454347
ІІ. Оборотні активи						
Запаси	1100	337827	457560	715024	879547	1051321
Виробничі запаси	1101	162292	241876	348803	439401	493120
Незавершене виробництво	1102	28820	33108	41694	78849	85175
Готова продукція	1103	146098	182101	323114	278450	398524
Товари	1104	617	475	1413	82847	74502
Поточні біологічні активи	1110	0	0	0	0	0
Депозити перестрахування	1115	0	0	0	0	0
Векселі одержані	1120	0	0	0	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	300765	471899	581240	942777	1132017
Дебіторська заборгованість за розрахунками:						
за виданими авансами	1130	35173	24391	30949	38680	55333
з бюджетом	1135	9810	86741	89877	44219	57176
у тому числі з податку на прибуток	1136	224	10839	20175	1508	3139
з нарахованих доходів	1140	0	0	0	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0	0	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	3434	12090	9577	96234	28095
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0	0	0	20472
Гроші та їх еквіваленти	1165	21784	96835	182549	44020	53947
Готівка	1166	14	8	1	0	1
Рахунки в банках	1167	21770	96827	182548	44020	53946

Витрати майбутніх періодів	1170	0	0	0	2779	6339
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0	0	0	0
у тому числі в:						
резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0	0	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0	0	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0	0	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0	0	0	0
Інші оборотні активи	1190	471	955	821	1241	674
Усього за розділом II	1195	709264	1150471	1610037	2049497	2405374
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	804	0	0	0
Баланс	1300	1969998	2736756	3444341	4309547	4859721
Пасив	2	3	4	5	6	7
I. Власний капітал						
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	36366	36366	36366	36366	36366
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0	0	0	0
Капітал у дооцінках	1405	0	0	0	0	0
Додатковий капітал	1410	21752	22868	23967	28344	50202
Емісійний дохід	1411	0	0	0	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	468	1584	2683	7060	28918
Резервний капітал	1415	0	0	0	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	1329161	1684033	2070560	2529544	3292456
Неоплачений капітал	1425	0	0	0	0	0
Вилучений капітал	1430	-6503	0	0	-3171	-3298
Інші резерви	1435	0	0	0	0	0
Неконтрольована частка	1490	16329	-388	-358	-181	35

Усього за розділом І	1495	1397105	1742879	2130535	2590902	3375761
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення						
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0	0	0	0
Пенсійні зобов'язання	1505	3614	15890	20331	28566	91777
Довгострокові кредити банків	1510	233899	252414	261278	248270	2264
Інші довгострокові зобов'язання	1515	7004	7329	970	18486	18595
Довгострокові забезпечення	1520	0	0	0	0	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0	0	0	0
Цільове фінансування	1525	830	421	115	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0	0	0	0
Страхові резерви, у тому числі:	1530	0	0	0	0	0
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітної періоду)	1531	0	0	0	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітної періоду)	1532	0	0	0	0	0
резерв незароблених премій; (на початок звітної періоду)	1533	0	0	0	0	0
інші страхові резерви; (на початок звітної періоду)	1534	0	0	0	0	0
Інвестиційні контракти;	1535	0	0	0	0	0
Призовий фонд	1540	0	0	0	0	0
Резерв на виплату джекпоту	1545	0	0	0	0	0
Усього за розділом II	1595	245347	276054	282694	295322	112636
III. Поточні зобов'язання і забезпечення						
Короткострокові кредити банків	1600	108837	272841	443359	424032	354356
Векселі видані	1605	0	0	0	0	0
Поточна кредиторська заборгованість:						
за довгостроковими	1610	38927	94325	161815	225820	160019

зобов'язаннями						
за товари, роботи, послуги	1615	105936	221980	291015	518968	528502
за розрахунками з бюджетом	1620	5077	3465	5607	46139	80487
за у тому числі з податку на прибуток	1621	1714	0	0	34195	67128
за розрахунками зі страхування	1625	4107	4439	805	4002	5382
за розрахунками з оплати праці	1630	34189	67947	80428	157884	168998
за одержаними авансами	1635	893	11946	136	1824	4550
за розрахунками з учасниками	1640	108	371	11442	518	736
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0	0	0	0
за страховою діяльністю	1650	0	0	0	0	0
Поточні забезпечення	1660	26472	32853	29746	34551	27017
Доходи майбутніх періодів	1665	420	409	306	115	1006
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0	0	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	2580	7247	6453	9470	40271
Усього за розділом III	1695	327546	717823	1031112	1423323	1371324
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0	0	0	0
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0	0	0	0
Баланс	1900	1969998	2736756	3444341	4309547	4859721