

Шифр:

«Віртуальні технології»

Наукова робота на тему:

**«ВІРТУАЛЬНІ ТЕХНОЛОГІЇ ЯК ПЕРЕДУМОВА РОЗВИТКУ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА»**

ЗМІСТ

Вступ.....	3
Розділ 1. Віртуальні технології та їх вплив на конкурентоспроможність підприємства	5
Розділ 2. Оцінка конкурентоспроможності дистриб'юторської компанії	11
Розділ 3. Використання віртуальних технологій з метою посилення конкурентоспроможності підприємства	20
Висновки.....	25
Список використаної літератури.....	27
Додатки.....	29

ВСТУП

Актуальність теми. В умовах динамічного функціонування будь-яка бізнесова організація прагне зберігати власні конкурентні переваги на ринку. Тому кожна компанія розробляє та впроваджує методи, які дають змогу не лише підтримувати стабільну позицію але й розвиватися та збільшувати масштаби діяльності у певній сфері. До таких методів можна віднести різноманітні інноваційні рішення, залучення висококваліфікованого персоналу, вдосконалення системи управління, зміну технологічних процесів у виробництві тощо. Але, останнім часом все більшої популярності серед компаній набирають так звані технології віртуальної реальності. Вони набули значної ваги через те, що стрімко розвиваються різноманітні цифрові технології, які значно полегшують та урізноманітнюють життя більшості людей. Вони поступово з'являються в робочих просторах і використовуються в багатьох галузях, таких як: будівництво та проектування, автомобільна індустрія, виробництво, логістика, туризм тощо. Основною перевагою даної технології є повне занурення в створену реальність, з можливістю відчутти і проаналізувати всі переваги та недоліки запланованих дій та змоделювати варіанти розвитку подій. Тому для організацій застосування віртуальних технологій відіграє вагому роль, по-перше, збільшує кількість зацікавлених клієнтів; по-друге, підвищується прибуток компанії; по-третє, підприємства, що виробляють складне обладнання мають змогу використовувати віртуальну реальність, як частину демонстрації продукту, для розбору і збору своєї продукції, пояснюючи внутрішню будову механізму; по-четверте, зменшує тривалість виробничого процесу. Наразі триває як теоретичний, так і практичний пошук і аналіз різних аспектів використання віртуальних технологій організаціями. Окремого розгляду, на нашу думку, варте уточнення впливу віртуальних технологій на конкурентоспроможність підприємства, зокрема, у сфері дистрибуції на фармацевтичному ринку.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Дослідження виконано згідно плану науково-дослідних робіт кафедри менеджменту КНЕУ ім. В. Гетьмана на 2016-2020 рр. за темою «Трансформація менеджменту бізнес-організацій» (№ Державної реєстрації 011CU001664).

Мета. Науково-методичне обґрунтування теоретичних та практичних аспектів управління конкурентоспроможністю організації за умови використання нею технологій віртуальної реальності.

Завдання. Дослідити основні теоретичні та практичні аспекти віртуалізації та її впливу на конкурентоспроможність підприємства, проаналізувати досвід використання віртуальних технологій в бізнесі, розробити пропозиції щодо впровадження технологій віртуальної реальності у бізнес-процеси організації.

Об'єкт дослідження. Процеси управління конкурентоспроможністю організації через використання віртуальних технологій.

Предмет роботи. Теоретичні та практичні аспекти, інструменти, а також практика впровадження віртуальних технологій як передумова розвитку конкурентоспроможності організації.

Інформаційною базою дослідження стали розробки вітчизняних та закордонних науковців і практиків, висвітлені переважно у електронних джерелах; галузева та статистична інформація, потрібна для аналізу використання технологій віртуальної реальності; звітність підприємств; результати проведеного експертного опитування, а також аналітична інформація щодо діяльності вітчизняного фармацевтичного ринку.

Практична значущість отриманих результатів полягає у тому, що їх використання сприятиме покращенню результативності та ефективності підприємства в сучасних умовах цифровізації суспільства. Практичні і методичні розробки впроваджені у господарську діяльність СП «Оптіма-Фарм», ЛТД» (довідка про впровадження, 2020р.).

Апробація результатів наукової роботи. Основні результати наукових досліджень схвалені на Міжнародній науково-практичній інтернет-конференції «Стратегія бізнесу: футурологічні виклики» (20.11.2019 р.).

Публікації. Основні положення та результати дослідження опубліковані автором у співавторстві у науковому фаховому виданні України, що входить до міжнародних наукометричних баз (0,45 д.а.).

РОЗДІЛ 1. ВІРТУАЛЬНІ ТЕХНОЛОГІЇ ТА ЇХ ВПЛИВ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах динамічного розвитку різноманітних інформаційних систем та інноваційних технологій бізнес-організації необхідно розробляти таку політику дій, яка дасть змогу в повній мірі задовольнити всі потреби зацікавлених у її діяльності сторін, за допомогою впровадження цих технологій у свою діяльність. Аналізуючи практику багатьох років, можна дійти висновку, що основними стейкхолдерами, яких цікавить результативність та ефективність організації, є потенційні клієнти, постачальники, держава, інвестори та, безпосередньо, конкуренти. Саме від інших гравців на ринку (тобто конкурентів) залежить подальший успіх організації.

Як показує практика, багато компаній, щоб забезпечити посилення конкурентних позицій відносно інших, намагаються реалізовувати заходи на основі залучення у свої бізнес-процеси різноманітних інноваційних технологій. Серед усіх варіантів, які на даний час існують у світі, за останні роки набули значної популярності технології віртуальної реальності (VR-технології).

За термінологічним визначенням, віртуальна реальність – це створене комп'ютером тривимірне середовище, з яким може взаємодіяти людина. Віртуальна реальність імітує як вплив на користувача через його відчуття (зір, слух, дотик, ін.), так і реакції на такий вплив. Для створення переконливого комплексу відчуттів реальності комп'ютерний синтез властивостей і реакцій віртуальної реальності проводиться у реальному часі. Особливістю є те, що VR-технології дають змогу поєднати реальне з уявним. Тобто люди у будь-якій частині світу можуть переглядати цікаві для них об'єкти, переглядати тури, екскурсії тощо. Наприклад, відома всім корпорація Google розробила програму, яка дає змогу відвідувати безкоштовні онлайн екскурсії Версальським палацом. За допомогою спеціальних VR-окуляр або VR-шолому в онлайн режимі користувачі мають змогу відвідати 21 кімнату палацу, ознайомитись із 10 скульптурами та іншими витворами мистецтва. У кого немає можливості

скористатися віртуальними технологіями пропонується онлайн-виставка, яка дасть змогу подивитися 390 картин та артефактів. Цікавим фактом є те, що для створення віртуальної екскурсії було використано 132 тисячі фотографій палацу [1]. Як бачимо з прикладу, VR-технології дійсно є доволі перспективним та цікавим інноваційним рішенням.

Багато науковців, які займалися такими дослідженнями стверджують, що особливість віртуальних технологій полягає в тому, що користувач за допомогою пристроїв повністю поринає у віртуальний світ при цьому повністю ізолюючись від реального. На даний момент часу існує безліч варіантів, які допомагають усім бажаючим випробувати такі технології, до них відносяться:

- VR-окуляри та VR-шоломи – невеличкі екрани, які розташовуються перед очима, завдяки своїм компонентам мають змогу відображати об'єкти у тривимірному просторі. Додатковими функціями є те, що в такому обладнанні можуть міститися навушники, акселерометри та інше спорядження;
- кімнати віртуальної реальності – це певний простір, на стінах якого транслуються фото- або відеоматеріали;
- рукавиці віртуальної реальності – пристрій, за допомогою якого можна здійснювати певні маніпуляції жестами з віртуальними об'єктами, та інші.

Віртуальних технологій, які продовжують розвивати, доволі багато. Така різноманітність спричинена тим, що за останні декілька років «віртуальний світ» заповнив практично всі галузі. На підтвердження такого факту дослідимо зміни у ключових сферах діяльності, а саме:

- навчання. Вчителі можуть використовувати віртуальну реальність для взаємодії учнів з різними об'єктами в тривимірному просторі. Наприклад, під час вивчення Сонячної системи діти зможуть не просто розглядати нудні малюнки в підручнику, а по-справжньому зануритися у космічний простір завдяки шолому віртуальної реальності. Компанія Lenovo разом із Google розробили більш ніж 700 віртуальних екскурсій, які зможуть перенести учнів у будь-яку точку Землі: від глибин світових океанів до найвідоміших музеїв Європи [2];

- медицина. Бельгійські медики провели дослідження і виявили, що віртуальні технології можна використовувати у хірургії замість вживання різних седативних препаратів. Такій методиці лікарі дали назву «віртуальний гіпноз». Особливістю є те, що під час операції на пацієнта одягаються навушники та VR-окуляри та вмикається заспокійливе відео про життя підводних тварин під час трансляції, де все коментується приємним заспокійливим голосом [3];
- машинобудування. Компанія Ford використовує VR-проекти на стадії проектування автомобілів. У дизайн-центрі компанії, розташованому в Кельні (Німеччина), обладнана студія, в якій інженери-проектувальники можуть всебічно оцінити автомобіль, не маючи в своєму розпорядженні фізичного прототипу. Це дозволяє їм швидше і ефективніше працювати над компонуванням і зовнішнім виглядом автомобіля, а також детально опрацювати елементи обробки. Працюючи в цій студії, дизайнери Ford змогли вибрати найкраще розташування приладової панелі, крісел і механізмів управління для нової моделі Ford Fiesta [4];
- сфера продажів. Компанія ІКЕА використала у розробці власних каталогів віртуальні технології. Методика доволі проста: людина завантажує додаток, кладе каталог з обраною сторінкою на те місце, де хоче розмістити товар, наводить камеру телефону на каталог і спостерігає, як будуть виглядати меблі на цьому місці - відповідно до реальних розмірів та пропорцій [5];
- військова сфера. Ще розпочинаючи з 2012 року США готує кадри за допомогою новітніх технологій. Під час навчання льотчиків, піхоти, військових медиків активно використовуються VR-технології, які дають змогу солдатам побувати в умовах, максимально наближених до бойових, без будь-якої небезпеки для життя та здоров'я [5].

Віртуальні технології поширюються також і на інші сфери діяльності. У табл. 1.1 відображена узагальнена інформація щодо доцільності використання віртуальних технологій у різних сферах бізнесу.

Використання VR-технологій у різних сферах бізнесу [6]

Галузь	Функціональні сфери діяльності		
	Реклама	ВТЛ ¹ та продажі	Бізнес-комунікації
Нафтовидобування	-	Демонстрація для інвесторів і GR ²	-
Промисловість	-	Демонстрація обладнання та самого процесу на виставках та переговорах	Проектування, цифрові двійники технологічних ланцюжків
Нерухомість	Перегляд квартири в онлайн-режимі, пряма реклама	Шоуруми з нерухомістю на виставках	Прийняття рішень при проектуванні та будівництві
Мода та спорт	Онлайн-трансляції модних показів, спортивних і розважальних подій (в тому числі платні)	Дає можливість стати реальним учасником певної події та відчуті реальні емоції	Тренування спортсменів
Фінанси	-	-	Робочі місця для аналітиків і трейдерів, візуалізація даних

Застосовування віртуальних технологій за останні роки зазнало значних змін, що можна пояснити певними ключовими характеристиками, до яких відносять: 1) безпечність, оскільки під час використання технологій ніякої загрози для людини не виникає; 2) зосередженість – використовуючи VR людина фокусує свою увагу на матеріалі, який подається для неї, при цьому ізолюючи себе від впливу певних зовнішніх чинників, які можуть змінити її сприйняття. Така зосередженість посилює результативність, тобто ступінь якісного розуміння та засвоєння матеріалу користувачем.

З наведеного аналізу сфер застосування VR-технологій стає очевидним, що проекти віртуальної реальності не лише розширюють можливості вже існуючих сфер діяльності, але й можуть створювати нові сегменти ринку. Тому,

¹ ВТЛ- вид маркетингової комунікації, який націлений на вузьку цільову аудиторію тв на конкретного споживача.

² GR (Government Relations) - діяльність спеціально уповноважених співробітників великих комерційних організацій, які взаємодіють з державними структурами.

оцінюючи ринок щодо потенційної ефективності використання VR-технологій варто визначити такі параметрами:

- по-перше, ємність ринку, тобто на скільки в тій чи іншій галузі технології віртуальної реальності користуються попитом і є найбільш доцільними;
- по-друге, пошук таких проектів віртуальної реальності, які можуть потенційно забезпечити хороші результати діяльності у порівнянні з конкурентами.

З метою досягнення бажаної конкурентної позиції на ринку керівники компаній можуть застосовувати технології, які дозволять підвищити продуктивність, розробити ефективну систему навчання співробітників, скоротити рівень браку продукції, підвищити ефективність логістичних процесів, забезпечити належні та безпечні умови праці на підприємстві.

Підтвердженням актуальності VR-технологій задля посилення конкурентної позиції компанії є результати досліджень консалтингової компанії Accenture, за якими вартість пристроїв та програмного забезпечення для VR до кінця 2020 року зросте і сягатиме 70 млрд. дол. США, що свідчить про зростаючий попит на такі технології.

Вчені-дослідники віртуалізації виокремлюють декілька її видів, які чинять значний вплив на результати діяльності компанії. До першого типу належить віртуалізація серверів, яка забезпечує роботу декількох операційних систем на одному фізичному сервері у вигляді високоефективних віртуальних машин. До характерних переваг можна віднести такі як: підвищення ефективності IT-інфраструктури, зниження експлуатаційних витрат, прискорене розгортання робочих навантажень, підвищення продуктивності додатків, підвищення доступності серверів, спрощення середовищ і стримування зростання числа серверів. До другого типу віртуальних технологій відноситься віртуалізація мережі. Вона повністю відтворює фізичну мережу і дає можливість виконувати завдання у віртуальній мережі так само, як це можна було зробити в реальності. При використанні даного виду віртуальної реальності підвищується експлуатаційна ефективність і усувається залежність від обладнання. (Віртуалізація мережі забезпечує підключення робочих

навантажень до логічних мережевих пристроїв та служб, таким як логічні порти, комутатори, маршрутизатори, брандмауери, засоби балансування навантаження, мережі VPN і т. д.). І до третього типу належить віртуалізація настільних комп'ютерів. Розгортання віртуальних комп'ютерів в якості керованої послуги допомагає ІТ-відділам швидше реагувати на потреби співробітників і відкривати для себе нові можливості. Крім того, віртуалізовані комп'ютери і додатки можна швидко і зручно надавати філіям, а також зовнішнім, закордонним та онлайн-співробітникам, які використовують планшети iPad та Android всю інформацію, яка необхідна для виконання поставлених завдань.

Як показав досвід передових компаній, які вже впровадили технологію VR у власні бізнес-процеси, таке рішення є доволі вигідним та доцільним. Поясненням є отримання компаніями певної економічної вигоди, яка є наслідком інновацій на певному ринку з метою ведення боротьби за потенційних клієнтів. Тому в умовах ринкової конкуренції кожна компанія намагається певним чином виділитися від інших організації, які пропонують ідентичну або схожу продукцію населенню, через це всередині компанії після аналізу дій конкурентів формуються та розробляються дії, які спрямовані на створення нових конкурентних переваг. До таких заходів, безперечно, належать і впровадження технологій віртуальної реальності, застосування яких формують у споживачів нові потреби та вимоги до компаній. Впровадження віртуальних технологій у певні етапи діяльності дає змогу підвищити гнучкість компанії до динамічних змін, які відбуваються на ринку, підвищити швидкість виконання замовлень, залучити нових клієнтів, зменшити загальні витрати на здійснення власної поточної діяльності та покращити кінцеві показники результативності діяльності.

РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ДИСТРИБ'ЮТОРСЬКОЇ КОМПАНІЇ

Сучасні ринки з кожним роком стають більш конкурентними, тому оцінка ступеня конкурентоспроможності кожної компанії на ринку, вподобання її споживачів стає невід'ємною частиною функціонування таких організацій. Не виключенням є і фармацевтичний ринок країни, високо конкурентне середовище якого посилюється з роками і вимагає від компаній-представників належного управління власною конкурентоспроможністю.

Фармацевтичний ринок України є динамічним і рентабельним, де існують три групи учасників – виробники, дистриб'ютори та аптечні мережі. Споживачами на ринку є 80-90% населення країни, особливо у вікових категоріях до 19 років і після 65 років. Упродовж останніх років на ринку спостерігається стійка тенденція до зростання продажів у грошовому вимірі на рівні 10-15 % на рік, що свідчить про його прибутковість та ріст конкуренції. Посилення конкуренції в галузі також пов'язане з процесами глобалізації, розвитком мережі Інтернет та поширенням використання інноваційних технологій. Такі тенденції свідчать про становлення нових методів ведення діяльності і конкурування в галузі, методів, які засновані на технічних, технологічних передумовах і можливостях як підприємств галузі, так і їх партнерів та клієнтів.

Провідні компанії фармринку готові переходити до Індустрії 4.0 та окремі з них вже інформують про проекти побудови гібридної інфраструктури, зокрема, «ФФ «Дарниця». Концептуально в поняття «Індустрія 4.0» входять такі елементи, як робототехніка, штучний інтелект, 3D-друк, комп'ютерні симуляції, інтернет речей, хмарні технології, big data, віртуальна та доповнена реальність, блокчейн та багато інших новітніх технологій. Причому компанії виробники лікарських засобів (ЛЗ) в змозі дотримувати і принципи побудови Індустрії 4.0, серед яких поєднання систем, прозорість та доступність інформації, наявність обслуговування та підтримки інформаційних систем та

децентралізація ухвалення рішень. На думку експертів ринку сьогодні наявні всі умови для початку переходу до Індустрії 4.0., а стартувати компанія може з реалізації, наприклад, спочатку проекту використання віртуальної реальності у роботі.

Впливовим сегментом ринку є фармацевтичні дистриб'ютори (оптові і роздрібні компанії), які забезпечують належну логістику, обробку замовлень на поставку ЛЗ у лікувальні заклади і лікарні. Найбільші 10 дистриб'юторів на ринку акумулюють 94 % загального обсягу оптових поставок ЛЗ, який має сталу тенденцію до зростання. І зважаючи на посилення конкуренції саме посередницькі компанії, якими по суті є дистриб'ютори, готові і в змозі запровадити сучасні інноваційно-технологічні методи як найбільш дієві.

Одним з лідерів дистриб'юторського сегменту фармацевтичного ринку є СП «ОПТИМА-ФАРМ, ЛТД», яке було засновано в 1994 році, як товариство з обмеженою відповідальністю, але сьогодні є спільною власністю акціонерів з України та Естонії. Компанія пропонує оптом широкий вибір лікарських засобів (ЛЗ) і товарів медичного призначення (ТМП). Достатня ємність складських приміщень компанії дозволяє одночасно тримати на складі великий асортимент продукції різних заводів-виробників. Найбільшими конкурентами компанії на ринку є ТОВ «БадМ», ТОВ «ФРА-М», ТОВ «Вента, ЛТД» та інші.

СП «ОПТИМА-ФАРМ, ЛТД» співпрацює з провідними вітчизняними та закордонними виробниками ЛЗ та ТМП. У асортименті компанії представлені лікарські препарати з Німеччини, Франції, Індії, Польщі, Ізраїлю, Словенії та більшості виробників ліків з України. Основними видами діяльності компанії є:

а) торговельно-посередницька діяльність: оптова, дрібнооптова, роздрібна торгівля лікарськими засобами, виробами медичного призначення, предметами санітарії та гігієни, медичною апаратурою, інструментами та обладнанням;

б) виробнича діяльність: виробництво ЛЗ та ТМП; виробництво медичної апаратури, інструментів та обладнання;

в) надання послуг юридичним та фізичним особам, державним установам: створення системи гарантійно-сервісного обслуговування продукції власного

виробництва та інших виробників; медична практика; юридична практика; надання консалтингових, інформаційно-консультативних, інжинірингових, маркетингових, рекламних, дизайнерських, перекладацьких, представницьких, агентських, сервісних, торгівельних, лізингових, посередницьких послуг; формування та участь у формуванні благодійних фондів та їх діяльності (благодійна діяльність); організація інформаційного пошуку, створення та ведення бази даних. В компанії покупцям пропонуються максимально комфортні умови співпраці, можливі різні варіанти оплати, диференційовані ціни в залежності від обсягів реалізації, оперативна доставка в регіони та інше.

Саме СП «ОПТИМА-ФАРМ, ЛТД» нами взято за основу аналізу конкурентоспроможності дистриб'юторської організації. В сучасних умовах загострення конкурентної боротьби між компаніями-дистриб'юторами ЛЗ та ТМП найбільшої значущості при оцінці їх конкурентоспроможності набувають такі фактори, як використання інноваційних технологій у діяльності (при складуванні, перевезенні, завантаженні/вивантаженні товарів), маркетингові зусилля (також інтернет-маркетинг), особливості ціноутворення, широта асортименту ЛЗ та ТМП, розгалуженість мережі продажів, зокрема доступ до нових (в т. ч. міжнародних) ринків та інші.

На нашу думку, спершу, щоб зрозуміти, чи ефективно функціонує організація, потрібно провести аналіз обсягу, динаміки і структури її доходів, а також аналіз фінансових результатів, які за даними СП «ОПТИМА-ФАРМ, ЛТД» за 2016-2018 рр. наведені у табл. 2.1. табл. 2.2..

Аналіз обсягу, динаміки і структури доходів досліджуваної компанії дозволить оцінити основні статті її виручки та уточнити наявність необхідного для інноваційних проектів позитивного тренду її розвитку. За показниками оцінки фінансових результатів діяльності стане зрозумілою можливість отримання фінансування із власних або залучених джерел для реалізації можливих проектів розвитку.

Таблиця 2.1

**Обсяг, динаміка і структура доходів СП «ОПТИМА-ФАРМ, ЛТД» за
2016-2018 рр.**

Статті виручки	2016		2017			2018		
	тис. грн	частка, %	тис. грн	частк а, %	зміна до поперед нього року, %	тис. грн	частк а, %	зміна до поперед нього року, %
Виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	13 019772	93,36	16 368350	95,68	25,72	21 117466	97,72	29,01
Інші фінансові доходи	35946	0,26	21519	0,13	-40,14	6392	0,03	-70,30
Інші операційні доходи	889593	6,38	717953	4,20	-19,29	485857	2,25	-32,33
РАЗОМ	13 945311	100	17 107822	100	22,68	21 609715	100	26,31

Джерело: розраховано автором на основі додатку А

Дані табл. 2.1 свідчать про зростання величини доходів компанії протягом досліджуваних періодів. Так, сумарна величина доходів у 2017 р. зросла на 22,68%, а у 2018 р. на 26,31%, що уможливорює обґрунтування інноваційних проектів в компанії. Як бачимо, основну частку доходів складає виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), 25,72 % у 2017 р. та 29,01% - у 2018 р., тобто від здійснення основної діяльності компанії, на розвиток якої в першу чергу спрямовуються проекти інноваційного вдосконалення діяльності.

Таблиця 2.2

**Аналіз фінансових результатів СП «ОПТИМА-ФАРМ, ЛТД»
за 2016-2018 рр.**

Статті доходів і витрат	2016	2017		2018		Середнє відхилення за період, %
	тис. грн	тис. грн	зміна, %	тис. грн	зміна %	
Загальний обсяг доходу						
у тому числі:						
Дохід від реалізації продукції	13019772	16368350	25,72	21117466	29,01	27,37
Інші операційні доходи	889593	717953	-19,29	485857	-32,33	-25,81
Дохід з податку на прибуток	35946	21519	-40,14	6392	-32,33	-25,81
Загальний обсяг витрат						
у тому числі:						
Собівартість реалізованої продукції	11 684028	15 810243	35,32	20 466281	29,45	32,38
Адміністративні витрати	74371	90679	21,93	100207	10,51	16,22
Витрати на збут	242330	320725	32,35	311484	-2,88	14,73
Інші операційні витрати	1647165	445668	-72,94	234707	-47,34	-60,14
Загальний фінансовий результат до оподаткування	122185	227791	86,43	227474	-0,14	43,15
Фінансовий результат від опер. діяльності до оподаткування	261471	418988	60,24	490644	17,10	38,67
Фінансовий результат від виробництва і реалізації продукції	1335744	558107	-58,22	651185	16,68	-20,77
Рентабельність діяльності, %	1,05	1,44	37,78	1,11	-22,85	7,46
Рентабельність операційної діяльності, %	2,24	2,65	18,42	2,40	-9,53	4,44
Рентабельність виробництва і реалізації продукції, %	11,43	3,53	-69,12	3,18	-9,87	-39,49

Джерело: розраховано автором на основі додатку А

Дані табл. 2.2 свідчать про зростаючу витратну частину діяльності, що може бути частково пов'язано із зовнішніми факторами (зростання цін, тарифів, ін.). Загальний фінансовий результат діяльності компанії скоротився більше, ніж вдвічі у 2017 р. порівняно з 2016 р., і дещо зріс у 2018 р. Тому очевидними є отримані позитивні, хоча зі спадною динамікою значення рентабельності діяльності організації. Отже, робимо висновок про зростання величини витрат у 2017 р. на 20,84% та у 2018 р. на 26,69%, що являється негативним аспектом у діяльності підприємства і має бути предметом уваги його керівництва.

Таким чином, проаналізувавши основні показники діяльності СП «ОПТИМА-ФАРМ, ЛТД», можна дійти висновку про те, що в компанії спостерігається доволі неоднозначна ситуація. Як бачимо доходи від реалізації продукції і рентабельність зростають, однак динаміка показників сповільнилась.

Щоб оцінити конкурентну позицію СП «ОПТИМА-ФАРМ, ЛТД» у сегменті дистриб'юторів фармринку був використаний метод експертного оцінювання (анкета оцінки розміщена у Додатку Б). Для порівняння було взято 3 основні компанії-конкуренти СП «ОПТИМА-ФАРМ, ЛТД», які також є серед лідерів дистриб'юторського сегменту, а саме:

1. **ТОВ «Вента, ЛТД»** - заснована у 1995 р. і на сьогоднішній день входить в Топ-3 дистриб'юторських компаній лікарських засобів та товарів медичного призначення в Україні. Через мережу з семи складів компанія здійснює постачання медикаментів по всій території України.

2. **ТОВ «БадМ»** - один з провідних фармацевтичних дистриб'юторів в Україні. Початок діяльності у 1994 р. Сьогодні компанія успішно співпрацює з 270 зарубіжними і 150 вітчизняними провідними виробниками фармацевтичної продукції. А в товарному портфелі ТОВ «БадМ» міститься близько 12 000 асортиментних позицій з урахуванням всіх форм і дозувань.

3. **ТОВ «ФРА-М»** - заснована у 1997 р. Компанія постачає медичні препарати і вироби в аптеки і лікарні по всій території України, а також експортує препарати за кордон. На сьогоднішній день компанія «Фра-М» є дистриб'ютором усіх найбільших вітчизняних виробників медикаментів, а також більшості зарубіжних фармацевтичних компаній.

Зазначені компанії є основними гравцями на ринку дистрибуції фармацевтичних препаратів. За допомогою методів соціологічних досліджень та експертного опитування було сформовано анкету, де зазначалися ключові чинники успіху компаній-дистриб'юторів (Додаток Б). До опитування долучилися представники топ-менеджменту організацій та провідні фахівці фармацевтичної галузі.

На підставі вихідної інформації нами було визначено вагомість основних факторів, що мають вплив на конкурентоспроможність таких компаній, розраховано значення Індексу конкурентоспроможності підприємства та побудовано матрицю конкурентного профілю.

Відповідно до методики Індекс конкурентоспроможності розраховується за формулою

$$I_{\text{конкур.п-ва}} = \frac{\sum_{i=1}^m k_i * a_i}{\sum_{i=1}^m n} , \quad (2.1)$$

де k_i – коефіцієнт вагомості i -го фактора;

a_i – значення (бали) i -го показника;

n – кількість факторів.

Таблиця 2.3.

Розрахунок значення Індексу конкурентоспроможності підприємства

Чинник успіху	Коефіцієнт вагомості	Рейтинг за окремими показниками							
		СП «ОПТИМА-ФАРМ, ЛТД»		ТОВ «Вента, ЛТД»		ТОВ «БаДМ»		ТОВ «ФРА-М»	
		Бали	Інд.	Бали	Інд.	Бали	Інд.	Бали	Інд.
Ціна	0,3	3	0,9	3	0,9	4	1,2	2	0,6
Асортимент	0,25	5	1,25	4	1	3	0,75	4	1
Складування	0,08	4	0,32	2	0,16	5	0,4	2	0,16
Транспортування	0,1	2	0,2	4	0,4	4	0,4	5	0,5
Завантаження	0,07	3	0,21	4	0,28	2	0,14	3	0,21

/вивантаження									
Мережа збуту	0,2	4	0,8	3	0,6	5	1	4	0,8
Разом	1,00	21	3,68	20	3,34	23	3,89	20	3,27

Як бачимо з результатів розрахунку у табл. 2.3. Індекс конкурентоспроможності СП «ОПТИМА-ФАРМ, ЛТД» складає 3,68. Її основним конкурентом є ТОВ «БадМ» показник якого дорівнює 3,89. З таблиці також можемо дійти висновку, що слабкими місцями досліджуваної нами компанії є транспортування, ціновий фактор та особливості завантаження/вивантаження продукції при здійсненні її перевезення. Тому керівництву в першу чергу варто звернути увагу і розробляти шляхи покращення саме перелічених чинників.

Визначені через опитування та ідентифіковані таким чином фактори конкурентоспроможності (або чинники успіху) досліджуваних підприємств фармринку та їх оцінка наведені в табл.2.4..

Таблиця 2.4.

Профіль конкурентоспроможності компаній-дистриб'юторів фармацевтичного ринку

Чинник успіху	Коефіцієнт вагомості	Оцінка, бали				
		1	2	3	4	5
Ціна	0,3		●	▲	■	✱
Асортимент	0,25			■	●	✱
Складування	0,08	▲	●	■	✱	
Транспортування	0,1	●	▲	■	✱	
Завантаження/вивантаження	0,07	■	●	▲	✱	
Мережа збуту	0,2			▲	●	✱

*сформовано на основі розрахунків автора

СП «ОПТИМА-ФАРМ, ЛТД»	●
ТОВ «Вента, ЛТД»	▲
ТОВ «БадМ»	■
ТОВ «ФРА-М»	✱

З профілю конкурентоспроможності у табл. 2.4. бачимо, що досліджувана компанія має не найкращі показники. На нашу думку, причинами низького рівня конкурентоспроможності СП «ОПТИМА-ФАРМ, ЛТД» можуть бути техніко-технологічні проблеми, як-от часті простої устаткування через поломки, що за даними компанії займають до 4% робочого часу, пов'язане з цим неритмічне виконання плану виробництва, дефіцит нової прогресивної технології, техніки та матеріалів, що має бути закуплено у зарубіжних постачальників.

Таким чином, у дослідженні ми виявили основного конкурента - ТОВ «БадМ», рейтингова оцінка якого вища і складає 3,89. Очевидно, потрібно впроваджувати відповідні знайденим «вузьким місцям» заходи щоб посилити конкурентоспроможність досліджуваного нами підприємства на ринку.

Як висновок зазначимо, що використаний нами метод експертних оцінок не є абсолютно об'єктивним інструментом оцінки конкурентоспроможності компанії. Варто також розглядати ситуацію в цілому, з урахуванням позиції компанії на стратегічному ринку, її стратегічні цілі, наявні і перспективні проекти тощо. Проте, запропонований метод дозволяє отримати можливі вектори для покращення позиції компанії у конкурентній боротьбі.

РОЗДІЛ 3. ВИКОРИСТАННЯ ВІРТУАЛЬНИХ ТЕХНОЛОГІЙ З МЕТОЮ ПОСИЛЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Підвищення конкурентоспроможності підприємства в сучасних умовах стрімкого технологічного розвитку є предметом багатьох наукових досліджень і публікацій, що свідчить про її актуальність та обумовлено потребою у забезпеченні ефективної діяльності підприємству. У кожному окремому випадку розробляються напрями посилення ним конкурентоспроможної діяльності, які обґрунтовують в першу чергу економічними розрахунками, що підтверджують їх (напрямів) доцільність за певними критеріями.

Зважаючи на лідируючі позиції фармацевтичного ринку за відносною стабільністю, динамічністю та охопленням через затребуваність фармацевтичної продукції всіма соціальними категоріями та віковими групами населення, вважаємо, що пошук конкурентних переваг фармкомпаніями є постійним. Сучасний фармацевтичний ринок України включає виробництво лікарських засобів, дієтичних добавок, лікувальної косметики та виробів медичного призначення, оптових і роздрібних продажів продукції через аптечні мережі, спеціалізовані продажі дистрибуцію. Також в Україні фармацевтична галузь спеціалізується на централізації виробництва, що значно ускладнює здійснення дистрибуції різноманітних препаратів до замовника.

Серед ключових економічних характеристик ринку можна відзначити високий рівень конкуренції за невеликих обсягів продажу та виробництва, велику імпортозалежність, низький рівень маржинальності, відсутність державного фінансування. Загалом 93% експорту української фармацевтичної продукції спрямовано до країн СНД, однак імпорт фармацевтичної продукції з цих країн становив у 2019р. лише 4,5%.

Дослідження стану фармацевтичного ринку України дає підстави охарактеризувати його як такий, що потребує постійного розвитку, залучення інвестицій, реструктуризації та диверсифікації структури експорту за рахунок збільшення в ньому частки наукоємної, високотехнологічної продукції, що

відповідає міжнародним стандартам, впровадження інноваційних технологій тощо. Одночасно, вагомими факторами, що спричиняють уповільнення подальших змін ринку фармацевтики в Україні, є: зменшення реального добробуту громадян; загострення політичних подій на сході країни; підвищення цін на фармацевтичні препарати вітчизняних виробників та імпортованих ліків; поступове наближення до ліміту платоспроможного попиту населення.

Відчутним таке є і для досліджуваного нами СП «ОПТИМА-ФАРМ, ЛТД», яке створене з метою отримання прибутку шляхом здійснення виробництва, торговельної та посередницької діяльності, виконання робіт та надання послуг, здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Тому ключовим критерієм, який впливає на ефективність організації в цілому є техніко-технологічні процеси.

Ефективне управління техніко-технологічним розвитком підприємства має включати такі основні складові:

- орієнтація на задоволення вимог споживачів (управління в цілому має забезпечувати відслідковування змін потреб споживачів, а управління розвитком техніко-технологічної системи – бути тісно пов'язаним з маркетингом);
- техніко-технологічний рівень підприємства має забезпечувати його конкурентоспроможність за показниками якості продукції, витрат та ефективності виробництва;
- досягнення балансу між стабільністю (управління традиційною технологією) і намаганнями впровадити нову технологію та засоби виробництва. Зберігаючи їхню традиційну структуру, необхідно частину ресурсів одночасно спрямовувати на впровадження нової технології, диверсифікуючи тим самим набір технічних засобів;
- виявлення напрямів і темпів технічного розвитку конкуруючих фірм і водночас всіляко зберігати таємниці намірів щодо власного технічного

розвитку. Мається на увазі те, що підприємство повинно бути готовим до відповідних неочікуваних появ нововведень з боку конкурентів.

Тому для підвищення техніко-технологічного рівня в досліджуваній організації ми пропонуємо:

- організувати власні підрозділи технічного та інноваційного розвитку;
- залучити зовнішні організації, що виконують у взаємодії з внутрішніми підрозділами ті або інші функції, які дають можливість компанії підвищити власну ефективність;
- організувати канали підвищення науково-технічного рівня виробництва;
- при можливості підвищити ступінь автоматизації техніки й технічних систем і забезпечити поступовий перехід до гнучкої автоматизації виробництва.

Необхідно пам'ятати, що всі заходи фармацевтичних компаній-дистриб'юторів повинні бути орієнтовані на те, щоб персонал оперативно виконував ринкові замовлення, щоб організація в разі потреби реагувала та підлаштовувалась до змін зовнішнього середовища, щоб раціонально формувались логістичні потоки тощо. Тому ми вважаємо за доцільне зосередити увагу керівництва на використанні технологій віртуальної реальності у базові процеси, такі як: складські, транспортні, процеси управління наявними запасами, інформаційні процеси тощо. Оскільки в діяльності компаній перераховані етапи мають циклічний характер, було би доречно впровадити програму, яка давала б змогу записувати та відображати всі дії, наприклад, працівників складу, які відбуваються протягом певного періоду часу, - це дасть змогу слідкувати за процесом та, в разі потреби, відстежити на якому етапі було зроблено помилку. Також на основі отриманої інформації можна розробляти заходи для часткової або повної цифровізації діяльності на базі використання VR-технологій. Перш за все такі новації уможливають зменшення витрат підприємства та оптимізують процеси пошуку потрібних товарів на складі.

Водночас, у досліджуваній організації однією з основних проблем щодо забезпечення стабільної роботи структурних підрозділів є те, що корпоративні сервери доволі часто через великі масиви інформації виходять з ладу. Така ситуація спричиняє затрати часу на пошук помилки та перезапуск серверів. Щоб ліквідувати таку проблему можна реалізувати проект з віртуалізації серверів. Впровадження зазначених технологій дасть можливість компанії знизити капітальні та експлуатаційні витрати, підвищити мобільність робочих навантажень, продуктивність, значно зменшити кількість збоїв серверів, що забезпечить безперервне функціонування бізнесу, а також автоматизує певні процеси. Для реалізації такого варіанта дій пропонується використовувати програмні пакети Veeam Backup & Replication Cloud Edition, з можливістю копіювати у хмарне середовище великий масив інформації та захищати дані від втрат у результаті технічних поломок, та Veeam® Management Suite™, який надає розширені можливості моніторингу завдань і ресурсів резервного копіювання, створення звітів і докладного документування стану операцій резервного копіювання, продуктивності, доступності та завантаженості ресурсів і т. д. В середньому вартість таких програм становитиме від 42264 (1800 дол.*23,48=42264) до 52830 (2250 дол.*23,48=52830грн) грн./рік за 10 ліцензій.

Оскільки компанія СП «ОПТИМА-ФАРМ, ЛТД» займається дистрибуцією фармацевтичних препаратів, то було би доцільно впровадити розробку SalesWorks DMS (Distribution Management System) компанії SoftServe Business Systems. Така комплексна система автоматично здійснює збір, обробку та аналіз даних про рух товару через дистриб'юторську систему, починаючи з відвантаження зі складу виробника і до придбання товару кінцевим споживачем.

Також щоб розширити клієнтську базу, можна розробити онлайн-екскурсію по складах. Таке рішення дасть змогу усім бажаючим, зокрема і клієнтам, на власному досвіді переконатися як працює склад, в яких умовах

зберігаються медичні препарати та в якому стані перебуває саме приміщення та обладнання.

Всі запропоновані вище заходи допоможуть покращити конкурентні позиції досліджуваної організації. Якщо впровадити і реалізувати наведені пропозиції, то, на нашу переконливу думку, конкурентоспроможність організації може значно посилитись і в результаті компанія підвищить власне конкурентне становище на фармацевтичному ринку. Відповідно карта конкурентного профілю підприємства ТОВ «Оптіма-Фарм, ЛТД» дещо зміниться у порівнянні із конкурентами і матиме наступний вигляд (табл. 3.1.).

Таблиця 3.1.

Зміна профілю конкурентоспроможності фармацевтичних компаній-дистриб'юторів після впровадження рекомендованих заходів

Чинник успіху	Коефіцієнт вагомості	Оцінка, бали				
		1	2	3	4	5
Ціна	0,3		*	●	■	
Асортимент	0,25			■	●	*
Складування	0,08	■	*	●	■	●
Транспортування	0,1			■	●	*
Завантаження/вивантаження	0,07	■	*	●	■	●
Мережа збуту	0,2			■	●	*

**сформовано на основі розрахунків автора*

ТОВ «Оптіма-Фарм, ЛТД»	●
ТОВ «Вента, ЛТД»	▲
ТОВ «БадМ»	■
ТОВ «ФРА-М»	*

Підсумовуючи проведене нами дослідження зазначимо, що розглянуті пропозиції щодо використання технологій віртуальної реальності як

передумови формування конкурентоспроможності організації є доречним, об'єктивним і сучасним методом операційної діяльності, проте не може служити абсолютним інструментом для розвитку ефективності компанії. Варто завжди розглядати ситуацію в сукупності факторів, враховуючи позицію організації на ринку, її стратегічні цілі, сукупність і специфіку впроваджуваних проектів в організації та інші. Однак, розглянуті методи дозволяють оцінити конкурентне становище організації відносно її конкурентів на ринку, оцінити рівень її технологічного розвитку і надати пропозиції щодо посилення рівня її конкурентоспроможності.

ВИСНОВКИ

У науковій роботі нами визначені теоретичні та практичні аспекти використання віртуальних технологій для посилення конкурентоспроможності підприємства на прикладі компанії – фармацевтичного дистриб'ютора ліків. Відповідно можемо зробити наступні висновки:

1. В теоретичній частині роботи було доведено що компанії, які функціонують у доволі стрімкому та конкурентному середовищі повинні у своїй діяльності використовувати новітні технології, які б дали змогу підвищити основні показники діяльності компанії, залучити потенційних клієнтів і набути конкурентних переваг. Такого можна досягнути за допомогою технологій віртуальної реальності, які з кожним роком набувають все більшої популярності у різних галузях, посилюючи вплив ІТ на результати діяльності бізнесу.

2. Використані нами методики оцінки конкурентоспроможності підприємства дозволили оцінити рівень успішності досліджуваної компанії, порівняти її позицію на ринку з фірмами-конкурентами, оцінити слабкі сторони у власній діяльності та визначити можливі заходи для посилення конкурентних характеристик. В продовження дослідження нами було запропоновано низку дій, зокрема з використанням технологій віртуальної реальності у операційній діяльності компанії, які призвели до покращення конкурентного профілю компанії та посилили її вагу на ринку фармацевтичних дистриб'юторів.

3. Запровадження віртуальних технологій на досліджуваному підприємстві можливе через впровадження різноманітних додатків (застосунків), за допомогою яких автоматично формується шлях транспортування замовлення до клієнтів, автоматизовано відбувається розміщення продукції на складі за певними категоріями, прискорюється виконання замовлень, а також стає можливим проведення віртуальних екскурсій для всіх бажаючих, аби кожен мав змогу оцінити технічне

забезпечення підприємства. Отже, на нашу думку, належне використання віртуальних технологій в компанії є однією з передумов посилення її конкурентоспроможності. Для більшості компаній, які діють як на локальному так і на міжнародному ринках і постійно стикаються із різноманітними перешкодами, як-от: нестабільність зовнішнього середовища, зміна купівельної спроможності, наявність значної кількості конкуруючих фірм, невизначеність та можливі ризики, важливо регулярно відстежувати і реагувати на всі зміни, що відбуваються в конкурентному середовищі і розробляти цілі, які дадуть змогу зберегти власні позиції на ринку і забезпечити певні конкурентні переваги.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Луценко Є. Google розробив віртуальний тур Версальським палацом [Електронний ресурс] / Євгенія Луценко // hromadske.ua. – 2019. – Режим доступу до ресурсу : <https://hromadske.ua/posts/google-rozrobiv-virtualnij-tur-versalskim-palacom>
2. Антонюк М. Віртуальна та доповнена реальність: як нові технології надихають вчитися [Електронний ресурс] / Микола Антонюк // osvitoria.media – 2019. – Режим доступу до ресурсу : <https://osvitoria.media/opinions/virtualna-ta-dopovnena-realnist-yakoyu-mozhe-buty-suchasna-osvita/>
3. Проскуряков С. Віртуальна реальність може замінити седативні препарати під час операцій — дослідження [Електронний ресурс] / Проскуряков Самуїл // hromadske.ua. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://hromadske.ua/posts/virtualna-realnist-dozvolila-pozbutisya-sedativnih-preparativ-pid-chas-operacij>
4. IT-Enterprise. Віртуальна реальність (VR): лучшие практики [Електронний ресурс] / IT-Enterprise // it.ua. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.it.ua/ru/articles/virtualnaja-realnost-vr-luchshie-praktiki>
5. Очкова Л. 9 сфер применения виртуальной реальности: размеры рынка и перспективы [Електронний ресурс] / Очкова Лена // vc.ru. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <https://vc.ru/flood/13837-vr-use>
6. Ежиков А. Как использовать VR-технологии для бизнеса? [Електронний ресурс] / Ежиков Алексей // forbes.ru – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.forbes.ru/tehnologii/343867-kak-ispolzovat-vr-tehnologii-dlya-biznesa>
7. Ілляшенко С. М. Інноваційний менеджмент : підручник / С. М.Ілляшенко. – Суми : Університетська книга, 2015. – 334 с.
8. VMware. Віртуалізація [Електронний ресурс] / VMware // vmware.com – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.vmware.com/ru/solutions/virtualization.html>
9. Мних Є.В. Економічний аналіз [Текст] : теорія екон. аналізу; фінанс. аналіз; управл. аналіз (аналіз виробн. діяльності підприємств галузей нац. економіки);

стратег. аналіз: практикум / Є.В. Мних, Н.С. Барабаш, А.Д. Бутко та ін. ; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – К. : Центр навч. л-ри, 2015. – 432 с. – 966-364-015-4. – МОН.

10. Решения Veeam для защиты и управления виртуальной средой [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.tls-group.ru/services/infrastrukt-tsod/virtu-res/virtualizatsiya-it-resursov/>
11. Автоматизация дистрибуции [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.softservebs.com/uk/solutions-2/avtomatizatsiya-distributsiyi/>
12. Офіційний сайт СП «ОПТИМА-ФАРМ, ЛТД» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.optimapharm.ua.
13. Річний фінансовий звіт ТОВ «Оптіма Фарм» за 2016 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://smida.gov.ua/db/emitent/report/year/xml/show/87220>
14. Річний фінансовий звіт ТОВ «Оптіма Фарм» за 2017 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://smida.gov.ua/db/emitent/report/year/xml/show/110879>

ДОДАТКИ ДОДАТОК А

Фінансова звітність СП «ОПТИМА-ФАРМ, ЛТД»

		КОДИ		
		16	01	01
Дата (рік, місяць, число)				
Підприємство СПІЛЬНЕ УКРАЇНСЬКО-ЕСТОНСЬКЕ ПІДПРИЄМСТВО У ФОРМІ ТОВАРИСТВА З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ОПТИМА-ФАРМ, ЛТД"	за ЄДРПОУ	21642228		
Територія м.	за КОАТУУ	8038200000		
Організаційно-правова форма господарювання товариство з обмеженою відповідальністю	за КОПФГ	240		
Вид економічної діяльності Оптова торгівля фармацевтичними товарами	за КВЕД	46.46		

Середня кількість працівників¹ 19721

Адреса, телефон вул. Кіквідзе, 18-А, м. Київ, Печерський, Київська область, 01103, Україна, 0444905310

Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма N 2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)

Складено (зробити позначку «v» у відповідній клітинці):

за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку

за міжнародними стандартами фінансової звітності

v

Баланс (Звіт про фінансовий стан)

на 31.12 2016 р.

Форма № 1 Код за ДКУД

1801001

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	1260	1994
первісна вартість	1001	4565	5721
накопичена амортизація	1002	3305	3727
Незавершені капітальні інвестиції	1005	4885	6820
Основні засоби	1010	95492	104876
первісна вартість	1011	185889	213976
знос	1012	90397	109100

Інвестиційна нерухомість	1015		
Довгострокові біологічні активи	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030		
інші фінансові інвестиції	1035	190	190
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040		
Відстрочені податкові активи	1045		
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095	101827	113880
II. Оборотні активи	1100		
Запаси		2072648	2139151
Поточні біологічні активи	1110		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	570685	1244317
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	147311	25399
з бюджетом	1135	195	1446
у тому числі з податку на прибуток	1136		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	420131	481621
Поточні фінансові інвестиції	1160	6542	
Гроші та їх еквіваленти	1165	325403	215031
Витрати майбутніх періодів	1170	7566	3098
Інші оборотні активи	1190		
Усього за розділом II	1195	3550481	4110063
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		
Баланс	1300	3652308	4223943
Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал		19	19
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400		
Капітал у дооцінках	1405		
Додатковий капітал	1410		
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	947200	1013322
Неоплачений капітал	1425		

Вилучений капітал	1430		
Усього за розділом I	1495	947219	1013341
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500		
Довгострокові кредити банків	1510	154374	234967
Інші довгострокові зобов'язання	1515	300000	300000
Довгострокові забезпечення	1520		
Цільове фінансування	1525		
Усього за розділом II	1595	454374	534967
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			281840
Короткострокові кредити банків	1600		
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615	2210049	2276078
розрахунками з бюджетом	1620	3380	24160
за у тому числі з податку на прибуток	1621	2412	5782
розрахунками зі страхування	1625	1214	206
розрахунками з оплати праці	1630	2775	4989
за одержаними авансами	1635	19407	7746
розрахунки з учасниками	1640		6000
Поточні забезпечення	1660		6079
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690	13890	68537
Усього за розділом III	1695	2250715	2675635
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
Баланс	1900	3652308	4223943

Керівник: Губський Андрій Іванович

Головний бухгалтер Кошель Любов Миколаївни

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)

за 2016 р.

І. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	13019772	10334898
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	11684028	9205006
Валовий:			
прибуток	2090	1335744	112892
збиток	2095		
Інші операційні доходи	2120	889593	1078871
Адміністративні витрати	2130	74371	49581
Витрати на збут	2150	242330	198800
Інші операційні витрати	2180	1647165	1160121
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	261471	800261
збиток	2195		
Дохід від участі в капіталі	2200		
Інші фінансові доходи	2220	35946	19060
Інші доходи	2240	145921	433319
Фінансові витрати	2250	175416	111732
Втрати від участі в капіталі	2255		
Інші витрати	2270	145737	559153
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	122185	581755
збиток	2295		
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-22213	-16350
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	99972	565405
збиток	2355		

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-	-
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	99972	565405

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	156439	103734
Витрати на оплату праці	2505	149171	66145
Відрахування на соціальні заходи	2510	26161	23901
Амортизація	2515	20142	18282
Інші операційні витрати	2520	1611953	1196440
Разом	2550	1963866	1408502

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600		
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605		
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610		
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615		
Дивіденди на одну просту акцію	2650		

Керівник: Губський Андрій Іванович

Головний бухгалтер Кошель Любов Миколаївна

Продовження Додатку А

		КОДИ		
Дата (рік, місяць, число)		16	01	01
Підприємство СПІЛЬНЕ УКРАЇНСЬКО-ЕСТОНСЬКЕ ПІДПРИЄМСТВО У ФОРМІ ТОВАРИСТВА З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ОПТИМА-ФАРМ, ЛТД"	за ЄДРПОУ	21642228		
Територія м.	за КОАТУУ	8038200000		
Організаційно-правова форма господарювання товариство з обмеженою відповідальністю	за КОПФГ	240		
Вид економічної діяльності Оптова торгівля фармацевтичними товарами	за КВЕД	46.46		

Середня кількість працівників¹ 20432

Адреса, телефон вул. Кіквідзе, 18-А, м. Київ, Печерський, Київська область, 01103, Україна, 0444905310

Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма N 2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)

Складено (зробити позначку «v» у відповідній клітинці):

за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку

за міжнародними стандартами фінансової звітності

V

Баланс (Звіт про фінансовий стан)

на 31.12 2017 р.

Форма № 1 Код за ДКУД

1801001

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	1994	3514
первісна вартість	1001	5721	7936
накопичена амортизація	1002	3727	4422
Незавершені капітальні інвестиції	1005	6820	17562
Основні засоби	1010	104876	110385
первісна вартість	1011	213976	240166
знос	1012	109100	129781
Інвестиційна нерухомість	1015		
Довгострокові біологічні активи	1020		

Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030		
інші фінансові інвестиції	1035	190	190
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040		
Відстрочені податкові активи	1045		
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095	113880	131651
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	2139151	2486193
Поточні біологічні активи	1110		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	1244317	1640003
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	25399	44709
з бюджетом	1135	1446	22487
у тому числі з податку на прибуток	1136		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	481621	413912

Продовження Додатку А

Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	215031	21093
Витрати майбутніх періодів	1170	3098	3147
Інші оборотні активи	1190		
Усього за розділом II	1195	4110063	4631544
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття			
Баланс	1300	4223943	4763195
Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	19	19
Капітал у дооцінках	1405		
Додатковий капітал	1410		
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	1013322	1196407
Неоплачений капітал	1425		
Вилучений капітал	1430		

Усього за розділом I	1495	1013341	1196426
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500		
Довгострокові кредити банків	1510	234967	423905
Інші довгострокові зобов'язання	1515	300000	300000
Довгострокові забезпечення	1520		
Цільове фінансування	1525		
Усього за розділом II	1595	534967	723905
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	281840	281840
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615	2276078	2454561
розрахунками з бюджетом	1620	24160	10245
за у тому числі з податку на прибуток	1621	5782	9150
розрахунками зі страхування	1625	206	1358
розрахунками з оплати праці	1630	4989	5278
за одержаними авансами	1635	7746	7078
розрахунки з учасниками	1640	6000	
Поточні забезпечення	1660	6079	6511
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690	68537	75993
Усього за розділом III	1695	2675635	2842864
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття			
	1700		
Баланс	1900	4223943	4763195

Керівник: Губський Андрій Іванович

Головний бухгалтер Кошель Любов Миколаївна

Продовження Додатку А

**Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 2017 р.**

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	16368350	13019772
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	15810243	11684028
Валовий:			
прибуток	2090	558107	1335744
збиток	2095		
Інші операційні доходи	2120	717953	889593
Адміністративні витрати	2130	90679	74371
Витрати на збут	2150	320725	242330
Інші операційні витрати	2180	445668	1647165
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	418988	261471
збиток	2195		
Дохід від участі в капіталі	2200		
Інші фінансові доходи	2220	21519	35946
Інші доходи	2240	30	145921
Фінансові витрати	2250	212587	175416
Втрати від участі в капіталі	2255		
Інші витрати	2270	159	145737
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	227791	122185
збиток	2295		
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-41462	-22213
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	186329	99972
збиток	2355		

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-

Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-	-
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	186329	99972

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	103380	156439
Витрати на оплату праці	2505	196139	149171
Відрахування на соціальні заходи	2510	4296	26161
Амортизація	2515	22935	20142
Інші операційні витрати	2520	491712	1611953
Разом	2550	857072	1963866

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600		
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605		
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610		
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615		
Дивіденди на одну просту акцію	2650		

Керівник: Губський Андрій Іванович

Головний бухгалтер Кошель Любов Миколаївна

Продовження Додатку А

Дата (рік, місяць, число)	КОДИ		
	16	01	01
Підприємство СПІЛЬНЕ УКРАЇНСЬКО-ЕСТОНСЬКЕ ПІДПРИЄМСТВО У ФОРМІ ТОВАРИСТВА З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ОПТИМА-ФАРМ, ЛТД"	21642228		
Територія м.	8038200000		
Організаційно-правова форма господарювання товариство з обмеженою відповідальністю	240		
Вид економічної діяльності Оптова торгівля фармацевтичними товарами	46.46		

Середня кількість працівників¹ 2268

Адреса, телефон вул. Кіквідзе, 18-А, м. Київ, Печерський, Київська область, 01103, Україна, 0444905310

Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма N 2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)

Складено (зробити позначку «v» у відповідній клітинці):

за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку

за міжнародними стандартами фінансової звітності

v

Баланс (Звіт про фінансовий стан)

на 31.12 2018 р.

Форма № 1 Код за ДКУД

1801001

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	3514	2858
первісна вартість	1001	7936	8084
накопичена амортизація	1002	4422	5226
Незавершені капітальні інвестиції	1005	17562	24950
Основні засоби	1010	110385	150800
первісна вартість	1011	240166	304431
знос	1012	129781	153631
Інвестиційна нерухомість	1015		
Довгострокові біологічні активи	1020		

Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030		
інші фінансові інвестиції	1035	190	190
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040		
Відстрочені податкові активи	1045		
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095	131651	178798
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	2486193	3678608
Поточні біологічні активи	1110		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	1640003	2526304
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	44709	47154
з бюджетом	1135	22487	58227
у тому числі з податку на прибуток	1136		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	413912	492079

Продовження Додатку А

Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	21093	104311
Витрати майбутніх періодів	1170	3147	758
Інші оборотні активи	1190		
Усього за розділом II	1195	4631544	6909291
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття			
Баланс	1300	4763195	7088089
Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	19	19
Капітал у дооцінках	1405		
Додатковий капітал	1410		
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	1196407	1382893
Неоплачений капітал	1425		
Вилучений капітал	1430		

Усього за розділом I	1495	1196426	1382912
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500		
Довгострокові кредити банків	1510	423905	504929
Інші довгострокові зобов'язання	1515	300000	300000
Довгострокові забезпечення	1520		
Цільове фінансування	1525		
Усього за розділом II	1595	723905	804929
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	281840	894935
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615	2454561	3842326
розрахунками з бюджетом	1620	10245	13295
за у тому числі з податку на прибуток	1621	9150	12097
розрахунками зі страхування	1625	1358	1424
розрахунками з оплати праці	1630	5278	5479
за одержаними авансами	1635	7078	4087
розрахунки з учасниками	1640		
Поточні забезпечення	1660	6511	5716
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690	75993	133086
Усього за розділом III	1695	2842864	4900248
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття			
	1700		
Баланс	1900	4763195	7088089

Керівник: Губський Андрій Іванович

Головний бухгалтер Кошель Любов Миколаївна

**Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 2018 р.**

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	21117466	16368350
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	20466281	15810243
Валовий:			
прибуток	2090	651185	558107
збиток	2095		
Інші операційні доходи	2120	485857	717953
Адміністративні витрати	2130	100207	90679
Витрати на збут	2150	311484	320725
Інші операційні витрати	2180	234707	445668
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	490644	418988
збиток	2195		
Дохід від участі в капіталі	2200		
Інші фінансові доходи	2220	6392	21519
Інші доходи	2240	3344	30
Фінансові витрати	2250	272205	212587
Втрати від участі в капіталі	2255		
Інші витрати	2270	704	159
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	227474	227791
збиток	2295		
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-40988	-41462
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	186486	186329
збиток	2355		

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-	-
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	184686	18632999972

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	95227	103380
Витрати на оплату праці	2505	152328	196139
Відрахування на соціальні заходи	2510	33355	42906
Амортизація	2515	29776	22935
Інші операційні витрати	2520	335712	491712
Разом	2550	646398	857072

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600		
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605		
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610		
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615		
Дивіденди на одну просту акцію	2650		

Керівник: Губський Андрій Іванович

Головний бухгалтер Кошель Любов Миколаївна

ДОДАТОК Б

ОЦІНЮВАННЯ ОСНОВНИХ ЧИННИКІВ УСПІХУ ОРГАНІЗАЦІЇ

Опитування проводилось серед топ-менеджменту компаній та провідних експертів у сфері дистрибуції фармацевтичних засобів.

Шановний експерте!

Дане опитування проводиться з метою визначення ключових чинників успіху, які впливають на конкурентоспроможність дистрибуторських фармацевтичних компаній.

Біля кожного з 6 факторів зазначте цифру від 0,00 до 1,00. Чим вище число, тим більший вплив той чи інший фактор чинить на конкурентоспроможність організації. Загальна сума по всіх критеріях повинна дорівнювати 1,00.

Таблиця Б.1.

Анкета для опитування

Оцінка основних чинників успіху, які впливають на конкурентоспроможність дистрибуторських фармацевтичних компаній

Чинник успіху	Коефіцієнт вагомості
Ціна	
Асортимент	
Складування	
Транспортування	
Завантаження/вивантаження	
Мережа збуту	
Сума	1,00

Таблиця Б.2.

Результати опитування групи експертів

Оцінка основних чинників успіху, які впливають на конкурентоспроможність дистрибуторських фармацевтичних компаній

Чинник успіху	Коефіцієнт вагомості
Ціна	0,3
Асортимент	0,25
Складування	0,08
Транспортування	0,1
Завантаження/вивантаження	0,07
Мережа збуту	0,2
Сума	1,00

Шановний експерте!

Дане опитування проводиться для того, щоб визначити конкурентну оцінку 4 основних фірм-конкурентів, які займаються дистрибуцією фармацевтичних препаратів.

Для кожного з 6 критеріїв потрібно поставите цифру від 1 до 5, де

- 1 – невагомий чинник;
- 2 – маловагомий;
- 3 – вагомий;
- 4 – дуже вагомий;
- 5 – найвагоміший.

Таблиця Б.3.

Анкета для опитування

Оцінка конкурентоспроможності фармацевтичних дистрибуторських компаній

Чинник успіху	Рейтинг за окремими показниками, бали			
	ТОВ «Оптіма Фарм»	ТОВ «Вента, ЛТД»	ТОВ «БадМ»	ТОВ «ФРА-М»
Ціна				
Асортимент				
Складування				
Транспортування				
Завантаження/вивантаження				
Мережа збуту				

Таблиця Б.4.

Результати опитування групи експертів

Чинник успіху	Рейтинг за окремими показниками, бали			
	ТОВ «Оптіма Фарм»	ТОВ «Вента, ЛТД»	ТОВ «БадМ»	ТОВ «ФРА-М»
Ціна	3	3	4	2
Асортимент	5	4	3	4
Складування	4	2	5	2
Транспортування	2	4	4	5
Завантаження/вивантаження	3	4	2	3
Мережа збуту	4	3	5	4
Разом	21	20	23	20

Додаток В

Таблиця В.1.

Цінова карта ринку СП «ОПТИМА-ФАРМ, ЛТД» у 2018 р. *

Товарна позиція	ТОВ "Оптіма-Фарм"		Ціни конкурентів, грн			Min ціна на ринку, грн
	Грн	відхилення від min ціни, %	ТОВ «Вента, ЛТД»	ТОВ «БадМ»	ТОВ «ФРА-М»	
Парацетамол	10,49	0,8	8,2	10,1	9,69	8,2
Анальгін	5,56	0,0	6,2	7,04	6,67	5,56
Евказолін Аква	53,58	0,9	49,91	50,63	56,44	49,91
Алерон	47,9	0,9	51,5	43	48,15	43
Валеріана Форте	34,73	0,8	29,9	36,1	28,85	28,85
Німесил	308,19	0,9	264,11	272,99	269,6	264,11
Атоксіл	203,41	0,0	204,5	229,99	203,04	203,04
Хлоргексидин	8,52	0,0	11,1	9,4	13,38	8,52
Віаль	64,49	0,9	74	64,02	67,56	64,02
Спасатель	52,24	0,9	52,5	48,4	52,61	48,4
Алтейка Галичфарм	64,86	0,9	59,63	59,42	59,3	59,3

* сформовано на основні дані фінансової звітності організації

Таблиця В.2.

Асортимент виручки СП «ОПТИМА-ФАРМ, ЛТД» у 2018 р.*

Номенклатурні групи	2016		2017			2018			Середнє відхилення за період, %
	тис. грн	частка, %	тис. грн	частка, %	зміна до попереднього року, %	тис. грн	частка, %	зміна до попереднього року, %	
Фармацевтичні препарати	5676 661	43,60	6523 461	39,85	14,92	8964 441	42,45	37,42	26,17
Медичні речовини	7343 111	56,40	9844 889	60,15	34,07	12153 025	57,55	23,45	28,76
Всього	13019 772	100,00	16368 350	100,0 0	25,72	21117 466	100,0 0	29,01	27,37

* сформовано на основні дані фінансової звітності організації

Таблиця В.3.

**Зіставлення динаміки доходів, амортизації та вартості основних засобів СП
«ОПТИМА-ФАРМ, ЛТД» за 2016-2018 рр.***

Показники	2016	2017		2018		Середнє відхилення за період, %
	значення показника, тис.грн	значення показника, тис.грн	зміна до поперед. року, %	значення показника, тис.грн	зміна до поперед. року, %	
1	2	3	4	5	6	7
Загальний обсяг доходів	13945311	17107822	25,72	21609715	29,01	24,50
Амортизація	99748,5	119440,5	19,74	141706	18,64	19,19
Середньорічна вартість основних засобів	199932,5	227071	13,57	272298,5	19,92	16,75

* сформовано на основні дані фінансової звітності організації