

М'ячин В. Г.

*доктор економічних наук,
професор кафедри соціально-економічних дисциплін,
Дніпровський державний університет внутрішніх справ
м. Дніпро, Україна*

Митрофанов В. Ю.

*аспірант,
Український державний університет науки і технологій
м. Дніпро, Україна*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-483-5-9>

РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ ПРОДАЖІВ ЯК ОДИН З КЛЮЧОВИХ ІНДИКАТОРІВ ІНТЕГРАЛЬНОЇ ОЦІНКИ РИЗИКІВ ПРОВІДНИХ ВІТЧИЗНЯНИХ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Рентабельність продажів (ROS – Return on Sales) є одним із ключових індикаторів, що відображають ефективність операційної діяльності підприємства. У контексті інтегральної оцінки ризиків підприємства, цей показник відіграє важливу роль, оскільки демонструє здатність компанії генерувати прибуток із кожної гривні виручки. Для фармацевтичних підприємств, які функціонують у висококонкурентному середовищі з високим рівнем регуляторного контролю, стабільна або зростаюча рентабельність продажів свідчить про нижчий рівень фінансового ризику, оскільки компанія має запас фінансової стійкості.

Низьке або нестабільне значення ROS, навпаки, може свідчити про неефективне управління витратами, зниження попиту на продукцію або високий тиск з боку конкурентів, що автоматично підвищує ризики в оцінці фінансової безпеки підприємства. У розрахунку інтегрального ризик-індексу рентабельність продажів може бути включена як одна з вагомих складових, адже вона напряму пов'язана з прибутковістю, здатністю підприємства самостійно фінансувати інновації, обслуговувати борги та адаптуватися до змін у зовнішньому середовищі.

Таким чином, високий рівень ROS є позитивним сигналом у ризик-менеджменті, тоді як його зниження або значні коливання повинні

розглядатися як тригери потенційної фінансової нестабільності, які мають враховуватися при формуванні інтегральної оцінки ризиків фармацевтичного підприємства.

Рентабельність продажів (ROS) є одним із ключових фінансових індикаторів, що характеризує ефективність основної діяльності підприємства. Він показує, яку частку чистого прибутку підприємство отримує з кожної гривні реалізованої продукції. Іншими словами, це співвідношення чистого прибутку до доходу від реалізації.

Розрахунок здійснюється за формулою:

$$ROS = (\text{Чистий прибуток} / \text{Виручка}) \times 100\%,$$

де чистий прибуток береться з форми №2 «Звіт про фінансові результати» (рядок 2350), а виручка з того ж звіту (рядок 2000).

Оптимальні значення ROS значною мірою залежать від галузі. У виробничих та промислових підприємств задовільним вважається рівень у межах 5-10%, добрим – 10-20%, а понад 20% – дуже високим. У низькомаржинальних секторах допустимі навіть нижчі значення, що не обов'язково вказують на ризик.

Рентабельність продажів тісно пов'язана з комплексною оцінкою ризику підприємства. Зниження цього показника може сигналізувати про зростання операційних витрат, неефективну цінову політику або зменшення попиту на продукцію. Це, своєю чергою, може знизити стійкість підприємства до ринкових коливань, оскільки навіть незначне падіння виручки при низькому рівні рентабельності може призвести до збитковості [1].

Таким чином, ROS є важливим елементом при формуванні інтегральних показників фінансової стабільності та вбудовується в моделі оцінки ризиків, у тому числі на основі нечіткої логіки. Його стабільно високі значення вказують на ефективне управління витратами та фінансову безпеку, що знижує як поточні, так і стратегічні ризики для підприємства [2].

Проведений аналіз охоплює п'ять провідних фармацевтичних підприємств, для яких було розраховано рівень рентабельності продажів за чотири роки (2020–2023 рр.), що подано в табл. 1 та на рис. 1.

Таблиця 1

Динаміка розрахованих коефіцієнтів рентабельності продажів ROS (у %) для провідних вітчизняних фармацевтичних підприємств

	Підприємство	2020	2021	2022	2023	Абсолютна загальна зміна за період 2020–2023 рр., %
1	АТ «ЛУБНИФАРМ»	5,498	5,795	9,511	10,296	4,798
2	ПАТ «КИЇВСЬКИЙ ВІТАМІННИЙ ЗАВОД»	6,562	6,864	7,113	3,346	-3,216
3	ПАТ «НВЦ «БОРЩАГІВСЬКИЙ ХФЗ»	19,802	17,379	16,294	12,853	-6,949
4	ПАТ «ФАРМАЦЕВТИЧНА ФІРМА «ДАРНИЦЯ»	2,678	10,554	11,218	17,478	14,800
5	ТОВ «ЮРІЯ-ФАРМ»	22,424	19,364	19,108	11,890	-10,534

Динаміка рентабельності продажів (ROS) у фармацевтичних підприємств (2020–2023 рр.)

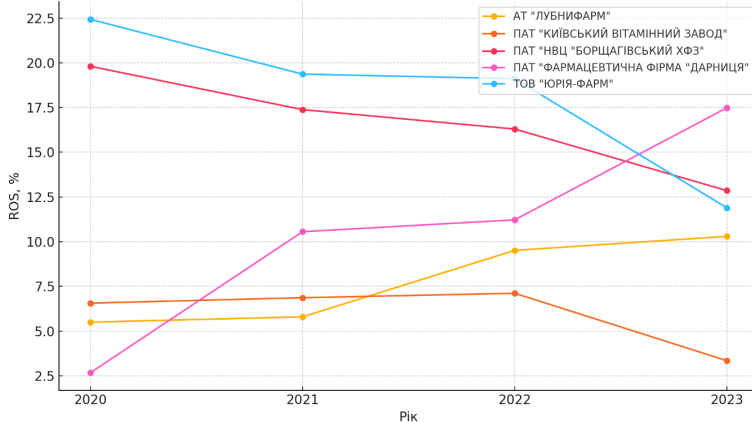


Рис. 1. Динаміка зміни коефіцієнта рентабельності продажів ROS за 2020–2023 рр. для провідних вітчизняних фармацевтичних підприємств

Аналіз показника рентабельності продажів ROS дозволяє зробити такі висновки:

1) АТ «ЛУБНИФАРМ» продемонструвало стійке зростання рентабельності продажів з 5,498% у 2020 р. до 10,296% у 2023 р.

(+4,798%), що свідчить про послідовне покращення ефективності операційної діяльності;

2) ПАТ «КИЇВСЬКИЙ ВІТАМІННИЙ ЗАВОД» після зростання в 2021–2022 роках зазнало суттєвого падіння в 2023 році до 3,346%, що зумовило загальне зниження на -3,216% порівняно з 2020 роком;

3) ПАТ «НВЦ "БОРЩАГІВСЬКИЙ ХФЗ"» з високих стартових позицій (19,802%) поступово втрачає прибутковість, завершивши 2023 рік із показником 12,853%, що означає загальне зменшення на -6,949%;

4) ПАТ «ФАРМАЦЕВТИЧНА ФІРМА «ДАРНИЦЯ» демонструє найбільш вражаюче зростання: з 2,678% у 2020 році до 17,478% у 2023 (+14,800%), що є свідченням стратегічного прориву у фінансовій ефективності;

5) ТОВ «ЮРІЯ-ФАРМ» мало найвищу рентабельність на початку періоду (22,424%), однак з роками показник знижувався і у 2023 р. становив 11,89% (загальне зменшення на -10,534%).

Загалом, можна відзначити позитивну динаміку у частини компаній, зокрема у «Дарниці» та «Лубнифарм», що свідчить про їх адаптивність до ринкових умов. Натомість зниження рентабельності продажів у «Юрія-Фарм» та «Борщагівського ХФЗ» може сигналізувати про певні управлінські або ринкові виклики.

Література:

1. Myachin, V., Yudina, O., & Myroshnychenko, O. Fuzzy-logical expert system for assessing the financial security of enterprises. *Baltic Journal of Economic Studies*, 2021. No. 7 (4), P. 123–135. DOI: <https://doi.org/10.30525/2256-0742/2021-7-4-123-135>

2. Паршина О.А., М'ячин В.Г., Куцинська М.В. Обґрунтування та побудова функцій належності в нечітко-логічній моделі оцінки фінансового стану підприємства та ризику настання його банкрутства. *Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова*. 2016. Т. 21. Вип. 6 (48). С. 86–91.