

Міністерство освіти і науки України  
Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»  
Навчально-науковий інститут фінансів, економіки, управління та права  
Кафедра фінансів, банківського бізнесу та оподаткування

## **Випускна робота бакалавра**

**на тему «Ділова активність агропромислового підприємства»**

Виконала: студентка 4-го курсу, групи 401-ЕФ  
Спеціальності  
072 «Фінанси, банківська справа та страхування»  
першого (бакалаврського) рівня вищої освіти  
Герасименко С.О.  
Керівник: д.е.н., професор Птащенко Л.О.  
Рецензент: д.е.н., професор Дубіщев В.П.

Засвідчую, що в цій роботі немає запозичень із  
праць інших авторів без відповідних посилань  
Герасименко С.О.  
Підтверджую достовірність даних, використаних  
у роботі  
Герасименко С.О.

Полтава, 2024 роке

## АНОТАЦІЯ

Герасименко С.О. «Ділова активність агропромислового підприємства». Рукопис. Випускна робота на здобуття першого (бакалаврського) рівня вищої освіти за спеціальністю 072 «Фінанси, банківська справа та страхування» – Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка», Полтава, 2024.

Робота містить 108 сторінок, 11 таблиць, 25 рисунків, список літератури з 74 джерел та 3 додатків.

Ключові слова: підприємство, ділова активність, активи, кредиторська заборгованість, дебіторська заборгованість, оборотність, ефективність діяльності.

Мета роботи – дослідження ділової активності агропідприємства в сучасних ринкових умовах господарювання та пошук шляхів її покращення на прикладі функціонуючого підприємства.

Об'єктом дослідження є формування ділової активності агропідприємства в умовах ринкових відносин.

Предметом дослідження є теоретичні та прикладні аспекти ділової активності, фінансового стану підприємства і їх інформаційна база, а також сукупність методів та інструментів з покращення ділової активності підприємства ТОВ «Агрокомплекс «Зелена долина».

У випускній роботі розглянуто комплекс питань, пов'язаних із визначенням змісту ділової активності агропідприємства; розглянуто вартісні показники оцінки ділової активності; досліджено основні методи ефективності управління діловою активністю підприємства; проаналізовано показники ділової активності агропідприємства; оцінено ефективність використання оборотного капіталу та склад майна на підприємстві; запропоновано шляхи підвищення ділової активності підприємства.

## ANNOTATION

Herasimenko.S.O. "Business activity of agroindustrial enterprise". Manuscript. Graduation thesis for the first (bachelor's) level of higher education in specialty 072 "Finance, Banking and Insurance" – National University "Yuri Kondratyuk Poltava Polytechnic", Poltava, 2024.

Work contains 108 pages, 11 tables, , 31 figures, bibliography from 74 sources and 3 appendices.

Keywords: enterprise, business activity, assets, account payable, account receivable, circulating, efficiency of activity.

An aim of work is research of business activity of агропідприємства in the modern market conditions of manage and search of ways of her improvement on the example of functioning enterprise.

A research object is forming of business activity of агропідприємства in the conditions of market relations.

The article of research are theoretical and applied aspects of business activity, financial state of enterprise and them informative base, and also totality of methods and instruments from the improvement of business activity of enterprise of Agricultural complex "Zelena Dolyna".

The complex of the questions related to determination of maintenance of business activity of агропідприємства is considered in final work; the cost indexes of estimation of business activity are considered; the basic methods of efficiency of management of enterprise business activity are investigational; the indexes of business activity of агропідприємства are analysed; efficiency of the use of floating capital and property composition are appraised on an enterprise; the ways of increase of business активності enterprise are offered.

## ЗМІСТ

ВСТУП.....	5
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ РИНКОВИХ ВІДНОСИН.....	7
1.1 Сутність і значення ділової активності підприємства в умовах ринкових відносин.....	7
1.2 Фактори впливу на ділову активність підприємства.....	17
1.3 Методичні підходи до оцінювання ділової активності підприємства..	23
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	35
2.1 Загальна характеристика діяльності підприємства.....	35
2.2 Аналіз структури майна підприємства ТОВ «Агрокомплекс «Зелена долина».....	44
2.3 Оцінювання показників ділової активності агропромислового підприємства.....	51
2.4 Дослідження ефективності використання оборотних коштів на ТОВ «Агрокомплекс «Зелена долина».....	70
РОЗДІЛ 3 ОСНОВНІ НАПРЯМИ ПОКРАЩЕННЯ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	78
3.1 Роль ділової активності підприємства у його конкурентній та фінансовій стійкості.....	78
3.2 Основні напрями підвищення ділової активності підприємства.....	88
ВИСНОВКИ.....	97
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	100
ДОДАТКИ.....	108

				ВР                      401-ЕФ                      20030									
	П. І. Б.	Підпис	Дата										
Розроб.	Герасименко С.О												
Перевір.	Птащенко Л. О.												
Н. Контр.													
Затверд.	Кулик В.А.												
				<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 25%;">Літ.</td> <td style="width: 25%;">Арк.</td> <td style="width: 50%;">Аркушів</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">74</td> <td style="text-align: center;">3</td> <td style="text-align: center;">108</td> </tr> <tr> <td colspan="3" style="text-align: center;"> <i>Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка» Кафедра фінансів, банківського бізнесу та оподаткування</i> </td> </tr> </table>	Літ.	Арк.	Аркушів	74	3	108	<i>Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка» Кафедра фінансів, банківського бізнесу та оподаткування</i>		
Літ.	Арк.	Аркушів											
74	3	108											
<i>Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка» Кафедра фінансів, банківського бізнесу та оподаткування</i>													

## ВСТУП

Ділова активність має значний вплив на фінансово-економічний стан підприємства та його конкурентоспроможність.

*Актуальність теми* бакалаврської роботи полягає в тому, що від точності оцінки й вдосконаленості ділової активності агропідприємства залежить якість важливих та відповідальних управлінських рішень, які дають змогу не пристосовуватися до змін на ринку, а активно реагувати та впливати на ринкову ситуацію, що постійно змінюється.

Ділова активність відображає рівень ефективності використання матеріальних, трудових, фінансових і інших ресурсів і в той же час характеризує якість управління, а також можливості потенційного розвитку агропідприємства. Аналіз ділової активності полягає у дослідженні рівнів і динаміки різноманітних фінансових коефіцієнтів – показників оборотності, адже вони є основою ділової активності і світовий досвід показує, що чим швидше обертається капітал підприємства тим більша величина прибутку дістається підприємству.

*Мета бакалаврської роботи* – дослідження ділової активності агропідприємства в сучасних ринкових умовах господарювання та пошук шляхів її покращення на прикладі функціонуючого підприємства.

Для досягнення мети бакалаврської роботи необхідно вирішити такі **завдання:**

- визначити зміст ділової активності агропідприємства та розглянути методичні підходи до її аналізу;
- розглянути вартісні показники оцінки ділової активності;
- дослідити й узагальнити основні методи визначення ефективності управління діловою активністю підприємства;

- дати загальну характеристику фінансово-господарської діяльності ТОВ «Агрокомплекс «Зелена долина»;
- проаналізувати показники ділової активності ТОВ «Агрокомплекс «Зелена долина»;
- оцінити ефективність використання оборотного капіталу та склад майна на підприємстві ТОВ «Агрокомплекс «Зелена долина»;
- запропонувати шляхи підвищення ділової активності підприємства.

**Об'єктом дослідження** є формування ділової активності агропідприємства в умовах ринкових відносин.

**Предметом дослідження** є теоретичні та прикладні аспекти ділової активності, фінансового стану підприємства і їх інформаційна база, а також сукупність методів та інструментів з покращення ділової активності підприємства ТОВ «Агрокомплекс «Зелена долина».

**Структура і зміст бакалаврської роботи.** Бакалаврська робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаної літератури, додатків. Загальний обсяг роботи становить 108 сторінок, включаючи 11 таблиць, 25 рисунків, списку використаної літератури із 74 найменувань.

# РОЗДІЛ 1

## ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ РИНКОВИХ ВІДНОСИН

### 1.1. Сутність і значення ділової активності підприємства в умовах ринкових відносин

Протягом останніх років економіка України перебуває в кризовому стані, що обумовлено нестабільністю світової економічної системи загалом та внутрішніми проблемами політичного, соціально-демографічного, фінансового та екологічного характеру в країні, спричинені війною.

Умови функціонування підприємств у ринковій економіці залежать від численних факторів, серед яких ключовими є конкуренція, законодавство та здатність до постійного розвитку, гнучкості бізнесу.

На сучасному етапі однією з найважливіших характеристик діяльності підприємства є його ділова активність. Ділова активність визначає ступінь результативності використання потенціалу підприємства та трактується у різних сферах, але загалом визначається як активна взаємодія з навколишнім середовищем з метою досягнення поставленої мети та задоволення потреб. Вона описується як діяльність, спрямована на вплив на об'єкт з метою досягнення результату, і включає в себе відновлення енергії, структури, властивостей тощо.

Стабільність функціонування суб'єктів господарювання в ринкових умовах залежить від багатьох факторів, серед яких основними є:

- надійні зв'язки з постачальниками матеріальних ресурсів;
- рівень розвитку торгових відносин;
- відповідність технічного та технологічного стану виробництва вимогам;
- доступ до кредитних ресурсів;

– сформованість кадрового потенціалу.

Для забезпечення стабільного розвитку необхідно постійно моніторити ринкові умови, включаючи кредитний, фінансовий, товарний ринки, а також ринок праці. Це допомагає вчасно реагувати на зміни у середовищі та використовувати найбільш вигідні можливості для досягнення стратегічних цілей підприємства. Активна позиція у діловому світі дозволяє забезпечити конкурентоспроможність та успішну адаптацію до змін у економічному середовищі.

Отже, ділова активність підприємств визначає, по-перше, успішність їхньої господарської діяльності, а по-друге, ефективність суспільного виробництва та його соціальну орієнтацію, що підкреслюється в основних положеннях і меті Господарського кодексу України [1].

Багато вчених, як вітчизняних, так і зарубіжних, досліджували та вивчали проблеми ділової активності як складної характеристики ефективності функціонування підприємств. Вони приділяли значну увагу сутності ділової активності підприємства та вдосконаленню методик її фінансового аналізу у своїх працях.

Ділова активність підприємства, як стверджує Сташко С.К., є комплексним поняттям, що виражається через систему взаємопов'язаних економічних категорій. Тому серед науковців існують різні підходи до визначення цього поняття.

Більшість наукових праць акцентує увагу на сутності ділової активності в контексті теорії оборотності ресурсів, що інтерпретується наступним чином: «Чим швидше кошти підприємства обертаються, тим більше продукції воно здобуде та реалізує за однакових витрат капіталу, без необхідності додаткового залучення фінансових ресурсів» [3].

Отже, шляхом прискорення оборотності ресурсів, при незмінних умовах, досягається збільшення прибутку, що свідчить про підвищення ділової

активності. Крім того, підвищення швидкості обороту ресурсів підприємства дозволяє звільнити частину оборотних засобів для внутрішнього використання, зокрема для розширення виробництва.

Ю.С. Цал-Цалко розширює теорію кругообігу ресурсів, вводячи дві додаткові економічні категорії: «економічне зростання» і «економічний розвиток». Економічне зростання визначається як постійне збільшення масштабів економічної діяльності за допомогою розширення фінансових ресурсів підприємства з метою досягнення ринкової стійкості та задоволення попиту всіх потенційних споживачів. З іншого боку, економічний розвиток включає в себе процес інтеграції глобальних технологічних інновацій на підприємствах, що сприяє їхньому швидкому розвитку та підвищенню конкурентоспроможності на ринку. [4].

М.Д. Білик стверджує, що на рівень ділової активності підприємства впливають кілька факторів, включаючи рівень ефективності використання ресурсів і ступінь виконання плану за основними показниками. Ці показники визначаються з метою забезпечення заданих темпів зростання підприємства в сферах операційної, фінансової та інвестиційної діяльності [5].

На думку Ю.М. Тютюнника, основним критерієм ефективної роботи підприємства є його прибутковість [6]. Підприємство має активно застосовувати різноманітні якісні методи для максимізації використання своїх ресурсів. Це охоплює пошук нових ринків збуту, розробку та впровадження інноваційних технологій і продуктів, а також підтримку позитивного ділового іміджу та стосунків із партнерами. Ці підходи сприяють підвищенню конкурентоспроможності та ефективності діяльності підприємства.

Деякі науковці вказують на значення взаємозв'язку між активністю бізнесу підприємства та його взаєминами з партнерами. Крім того, деякі експерти вказують на те, що для глибшого розуміння ділової активності підприємства необхідно також вивчити ділову активність його персоналу.

Ділова активність підприємства є комплексною характеристикою його діяльності, яка включає оцінку рівня інтенсивності використання ресурсів. Це визначається, головним чином, результативністю використання виробничих ресурсів та стійкістю економічного зростання.

Поняття «ринкова активність» і «ділова активність» важливі для економічного, фінансового і інвестиційного аналізу і широко використовуються в науковій та освітній літературі. У деяких наукових працях ці терміни вживаються як синоніми, тобто означають одне і те ж поняття. Проте, в інших дослідженнях вони розглядаються як взаємодоповнюючі поняття. «Ринкова активність» зазвичай описує спроможність підприємства адаптуватися до умов ринку, активно взаємодіяти з конкурентами, реагувати на зміни в попиті та умовах виробництва. «Ділова активність», з іншого боку, охоплює ширший аспект економічної діяльності підприємства. Вона включає в себе не лише ринкові аспекти, а й управлінську ефективність, фінансові показники, використання ресурсів, розвиток персоналу тощо. Таким чином, ділова активність виявляється у всіх сферах діяльності підприємства і визначає його загальну ефективність.

Кузнєцова І.М. висвітлює сутність ринкової активності, розглядаючи її як стратегічний аспект управління підприємством на ринку. Згідно з її визначенням, ринкова активність полягає в обранні найкращої стратегії і тактики для досягнення максимального прибутку, нагромадження і зростання капіталу. Це досягається шляхом інтенсифікації діяльності на внутрішніх і зовнішніх ринках з метою зайняття стійких позицій через підвищення якості продукції і виробництва конкурентоздатних товарів [7]. Також підкреслює, що успішність ринкової активності підприємства оцінюється за наявністю міцної та стабільної позиції на ринку і високим рівнем конкурентоспроможності. Це означає, що підприємство повинно мати ефективну стратегію, яка дозволить йому виявляти високий рівень конкурентоспроможності в умовах постійних змін на ринку.

Як бачимо, серед науковців немає єдності у визначенні ділової активності. Отже, ділова активність – це складний показник, який відображається у взаємодії різних економічних факторів. Для оцінки цього показника використовуються різноманітні критерії, які дозволяють оцінити якість та результативність ділової діяльності підприємства.

Отже до економічної сутності поняття «ділова активність підприємства» немає єдиного підходу, наведено визначення даної дефініції різними науковцями у табл. 1.1.

Таблиця 1.1

## Підходи до визначення поняття «ділова активність підприємства»

Автор	Сутність ділової активності
1	2
О.М. Анісімова	Охоплює ключові аспекти функціонування підприємства, такі як виробництво, фінанси і маркетинг, що дозволяє оцінити його внутрішню та зовнішню продуктивність.
Л.О. Коваленко, Л.М. Ремньова	Це складна оцінка, яка враховує різноманітні аспекти діяльності підприємства і заснована на таких критеріях, як ринкова позиція підприємства, його репутація, інноваційність та інвестиційна активність, а також конкурентоспроможність.
М.І. Петренко	Основні критерії ділової активності підприємства можна визначити як широту ринків збуту продукції, включаючи можливість експорту, репутацію підприємства та ступінь виконання ключових показників господарської діяльності.
Г.Ю. Ткачук	Це термін в економіці, який описує економічну активність підприємства з точки зору його внутрішніх змін і проявляється через зміну її інтенсивності з часом.
Ю.С. Цал-Цалко	Вона формується завдяки внутрішній та зовнішній ефективності. Внутрішня ефективність забезпечується організацією господарської діяльності, тоді як зовнішня – високоякісним асортиментом готової продукції, товарів, робіт і послуг.
А.Д. Шеремет	Означає зусилля підприємства для виходу на ринок продукції, праці та капіталу, а в фінансовому аналізі це описує поточну виробничу та комерційну діяльність.

Поняття ділової активності описує широкий спектр діяльностей підприємства, охоплюючи майже всі аспекти його функціонування.

В широкому розумінні, це включає в себе господарські процеси та дії, спрямовані на стимулювання та підтримку його прогресивного розвитку.

Ділова активність вважається всебічною ознакою функціонування підприємства. Внутрішня активність діяльності відображає, наскільки ефективно використовуються фінансово-господарські ресурси та як інтенсивно відбуваються зміни з плином часу. Зовнішній рівень відображає зусилля підприємства, спрямовані на досягнення сталого економічного зростання та лідерських позицій на ринку.

На рівні підприємства ділова активність часто сприймається як результативність його діяльності в контексті використання або споживання ресурсів. Це визначення практично збігається з поняттям ефективності роботи, оскільки активність підприємства в цьому випадку вимірюється у зв'язку з результатами, отриманими від використання ресурсів.

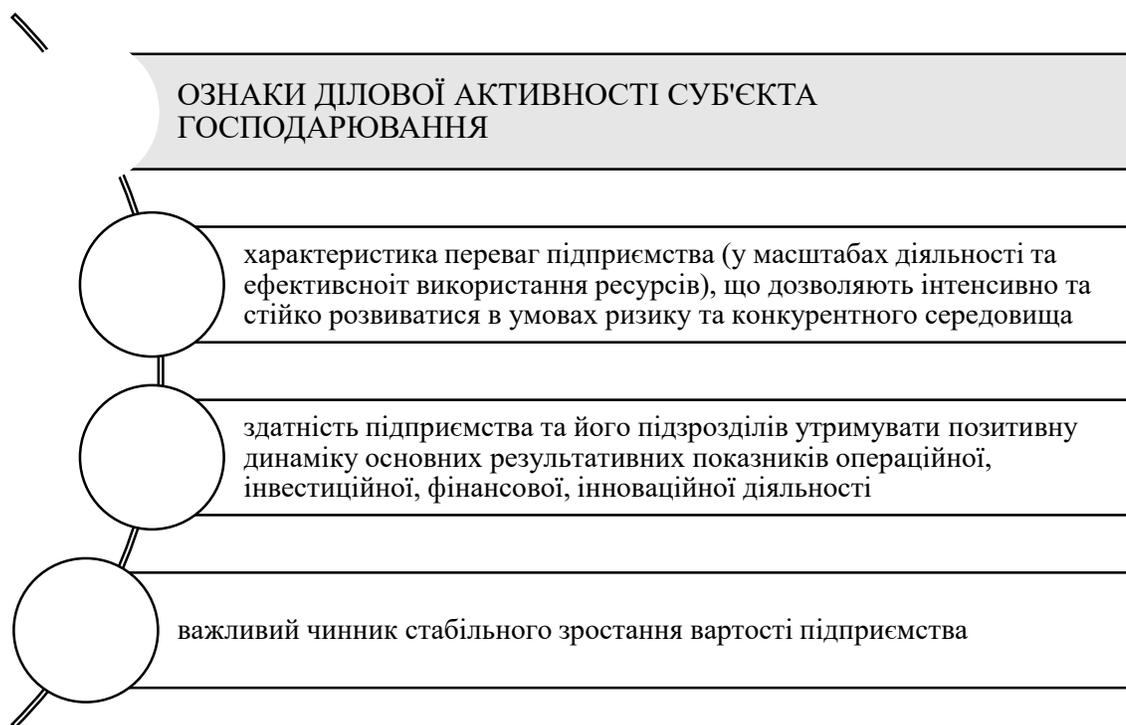


Рис. 1.1. Ознаки ділової активності

Ділова активність відображає ефективність у використанні різних ресурсів, таких як матеріальні, трудові, фінансові і інші, і в той же час відображає якість управління і можливості для потенційного розвитку підприємства [8].

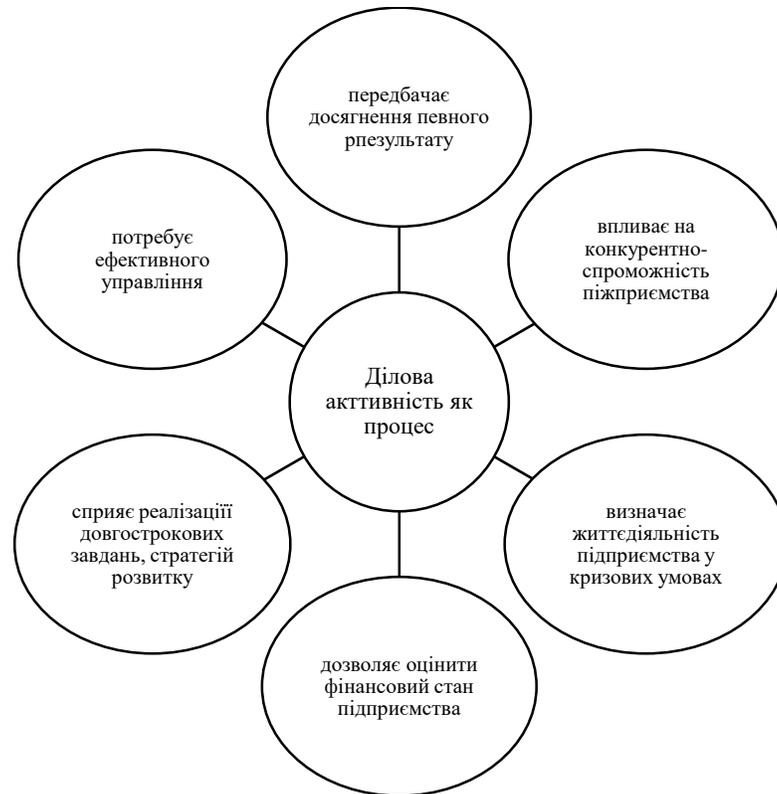


Рис. 1.2. Характерні ознаки ділової активності агропромислових підприємств

Аналіз ділової активності підприємств проводять для виявлення слабких сторін і визначення способів їх вдосконалення.

Основні завдання аналізу ділової активності включають:

- моніторинг за фінансовим станом;
- оцінка тенденцій змін у показниках ділової активності;
- дослідження основних чинників, що впливають на показники ділової активності, та визначення їх вагомості;
- виявлення можливостей для підвищення ділової активності і розробка конкретних заходів для їх реалізації.

В умовах нестабільної економіки рівень ділової активності можна кваліфікувати як:

- 1) високий (достатній);
- 2) середній (задовільний);
- 3) низький (незадовільний).

На різних рівнях ділової активності відбуваються різні виробничо-господарські ситуації: нормальна, проблемна і кризова.

Нормальна ситуація характеризується високим рівнем ділової активності, де умови сприятливі для функціонування підприємства і спостерігається стійка тенденція підвищення показників.

Проблемна ситуація виникає при середньому рівні ділової активності і характеризується нестійкою динамікою оціночних показників.

Кризова ситуація відображає низький рівень ділової активності та може призвести до банкрутства, якщо не буде прийнято оперативних стратегічних рішень [9].

Згідно з аналізом літературних джерел та думками різних авторів, ділова активність може бути розглянута як складний аспект діяльності підприємства, який впливає на його фінансову стійкість, стабільність і платоспроможність. Ця характеристика також визначає позиції підприємства на ринку, ефективність використання різних ресурсів та результати його господарської діяльності.

З огляду на вищевказане, розглядається оцінка ділової активності як процес, що передбачає системний та комплексний аналіз діяльності окремих підприємств, з оцінкою їх результативності у контексті ринкової економіки та врахуванням потреб ринку. Один із ключових етапів оцінки – це ринкова характеристика суб'єкта господарювання, що полягає у вербальному описі його діяльності та стану, включаючи неформальні характеристики або своєрідне «досьє» на підприємство, яке аналізується. Це допомагає визначити надійність постачальників, клієнтів та конкурентів підприємства.

Узагальнення теоретичних аспектів щодо сутності ділової активності підприємств сприяє ідентифікації її ролі серед інших видів активності. Цей аналіз дозволяє встановити основні характеристики, напрями й області застосування цієї активності (рис. 1.3).



Рис. 1.3. Ключові властивості ділової активності підприємства

На основі проведеного аналізу можна виокремити п'ять ключових аспектів ділової активності підприємств. По-перше, за допомогою коефіцієнтного аналізу вона дозволяє оцінити фінансовий стан підприємства. По-друге, характеризує рівень використання потенціалу підприємства, включаючи наявність ресурсів та їх якість. По-третє, ділова активність впливає на позицію підприємства на ринку та його конкурентоспроможність. Четверта властивість передбачає безперервний моніторинг для вжиття відповідних управлінських заходів. Остання характеристика ділової активності полягає в систематичному визначенні сильних та слабких сторін в діяльності підприємства для формування стратегій розвитку.

Отже, ділова активність представляє собою комплексний показник, який відображає результативність діяльності підприємства у минулому, враховуючи

різноманітні аспекти, такі як соціо-економічні, виробничі, технічні та технологічні системи, в умовах змінюваного бізнес-середовища. Також відображає ефективність використання потенціалу підприємства, що допомагає у прийнятті управлінських рішень для майбутнього розвитку.

Важливо зазначити, що оцінка рівня ділової активності не повинна базуватися виключно на досягнутих економічних показниках за певний період, незважаючи на їх вражаючий характер. Віддається перевага оцінці стратегічної ділової активності, яка проявляється в стабільному економічному зростанні. Цю стабільність можна досягти лише за умови забезпечення зростання джерел фінансування для реалізації програм, спрямованих на збільшення економічної ваги підприємства. Важливим елементом оцінки рівня ділової активності є також аналіз темпів зростання основних показників та їх взаємозв'язку й взаємозалежності.

Отже, можна зробити висновок, що дослідження сутності та оцінки ділової активності стає все більш пріоритетним. Не можна ігнорувати коливання економічної та політичної ситуації в країні, тому актуальність та достовірність оцінки ділової активності стають особливо важливими. Це сприяє підвищенню ефективності діяльності підприємства, виявленню негативних тенденцій і їх подальшому уникненню у майбутньому. Поняття «ділова активність» охоплює аналіз фінансового стану підприємства, допомагає ідентифікувати сильні та слабкі сторони для формування стратегії розвитку, оцінює рівень використання потенціалу та визначає позицію підприємства на ринку та його конкурентоспроможність.

## **1.2. Фактори впливу на ділову активність**

На ділову активність впливає множина факторів на різних рівнях – як на мікро-, так і на макрорівнях, які можуть мати як позитивні, так і негативні

наслідки. Позитивні чинники, наприклад, стійкий ріст виробництва або тривале збільшення попиту, сприяють поліпшенню підприємницького клімату та стимулюють розвиток бізнесу. З іншого боку, негативні фактори, такі як турботи зовнішньої ринкової інфраструктури, можуть знижувати рівень ділової активності.

Поглиблений аналіз ділової активності включає оцінку як зовнішніх, так і внутрішніх факторів, що впливають на ділову активність підприємства і на його ринкове оточення.

Зовнішні фактори, які визначають можливості для функціонування підприємства, можна класифікувати наступним чином:

1. Економічні фактори: включають рівень інфляції, цінове регулювання, грошово-кредитну політику, купівельну спроможність населення, стадію життєвого циклу економіки, середній рівень заробітної платні, податкову політику тощо.

2. Політико-правові фактори: охоплюють законодавчу базу, умови стандартизації продукції, політичну обстановку в країні, нормативно-правове регулювання діяльності підприємств, державний контроль і регулювання діяльності підприємств, рівень протекціонізму тощо.

3. Ринкові фактори: включають наявність конкурентів, розміщення виробничих відділень, наявність необхідних ресурсів на ринках, економічні зв'язки з учасниками ринку, умови проникнення на ринок тощо.

4. Технологічні фактори: охоплюють рівень техніки і технологій, розвиток науково-технічного прогресу, впровадження інновацій, питому вагу наукоємних виробництв і продукції тощо.

5. Природно-кліматичні фактори: включають стан навколишнього середовища, природні умови, територіальне розміщення природних ресурсів, якість і кількість природних ресурсів тощо.

6. Соціально-демографічні фактори: охоплюють наявність кваліфікованих кадрів, соціально-демографічне середовище, суспільне ставлення до діяльності підприємств, кількість потенційних споживачів, профспілкову активність тощо [15].

Внутрішні фактори впливають безпосередньо на підприємство та характеризують його діяльність наступним чином:

1. Інвестиційні фактори: проявляються в ефективності використання інвестиційних ресурсів, що залучені для функціонування підприємства через різноманітні інструменти, наприклад, випуск цінних паперів або придбання необхідних необоротних активів.

2. Виробничі фактори: характеризують процес організації виробництва продукції, виконання робіт або надання послуг, виробничий потенціал підприємства, рівень спеціалізації. Їх можна оцінити за допомогою таких показників, як обсяг виготовленої продукції, продуктивність праці, тривалість виробничого циклу тощо.

3. Фактори менеджменту: виявляються у правильній організації діяльності, що втілюється у прийнятті обґрунтованих і зважених управлінських рішень. Їх можна проаналізувати за допомогою кваліфікації управлінського персоналу, формування мети діяльності та іміджу компанії, рівня мотивації працівників та політики ведення бізнесу.

4. Фінансові фактори: виявляються у здатності забезпечувати фінансування підприємства, обсягу і вартості залученого в нього капіталу і доцільності його використання. Ці фактори більшою мірою впливають на визначення ділової активності підприємства і знаходять своє відображення у розмірах власного та позикового капіталу, рівні заборгованості, фінансовій стабільності, ліквідності, прибутковості.

5. Маркетингові фактори: розглядають способи залучення споживачів у придбання товарів, робіт або послуг організації. Вони визначаються широтою

асортименту продукції, підвищенням її якості, ефективністю реклами та збуту продукції, можливістю завойовування нових ринків.

б. Інноваційні фактори: виявляються у впровадженні у виробництво нових технологій, технік чи інших інновацій для збільшення економічної вигоди підприємства. Ці фактори можна оцінити рівнем оновлення устаткування, наявними розробками та винаходами, науково-технічним потенціалом [16].



Рис. 1.4. Основні фактори, що впливають на ділову активність підприємств

Ринкове середовище, в якому діє підприємство, є зовнішнім, оскільки його формують зовнішні по відношенню до нього суб'єкти економічної діяльності. Насамперед це бізнес-партнери, з якими пов'язані ділові інтереси: клієнти, постачальники, замовники, контрагенти.

Конкуренти мають серйозний вплив на діяльність підприємства, оскільки їхні переваги у технологічних та інноваційних сферах є рушійною силою у пошуку ідей та засобів досягнення більш значущих результатів у стратегічно важливих галузях діяльності. Оскільки діяльність будь-якого суб'єкта господарювання спрямована на кінцевого споживача, то він також своїми

вимогами до продукції та фінансовими можливостями впливає на діяльність підприємства.

Ще одним складником бізнес-середовища, є внутрішнє середовище підприємства, яке являє собою сукупність агентів, що діють всередині підприємства, та відносин, які виникають у них у процесі фінансово-господарської діяльності (керівництво, співробітники та власники).

Автори серед факторів, що визначають ділову активність підприємств, виділяють позитивні та негативні.

Таблиця 1.2

Позитивний та негативний вплив внутрішніх та зовнішніх факторів на ділову активність

№	Фактори	Позитивний вплив	Негативний вплив
1	Зовнішні	Зниження бюрократичного пресу або полегшення можливості отримання кредитів підприємствами, що обов'язково повинно супроводжуватися стабільністю і розвиненістю політико-економічної культури країни	Нестабільна політична та економічна обстановка в країні; низький рівень добробуту населення і його дохідного забезпечення; неефективна організація роботи і брак кваліфікованих кадрів;
2	Внутрішні	Внутрішні ж чинники більше пов'язані з роботою підприємства, його діяльністю у сфері планування, маркетингу. До них входить галузева приналежність підприємств, рівень технічної оснащеності й інтенсивність впровадження розробок, кваліфікація кадрів та ін.	недоліки в законодавчому контролі; складність надання звітів організацій; недовіра до банківської системи; нерозвиненість судової влади.

Негативний вплив призводить до неприбуткової діяльності підприємства і, внаслідок цього, до банкрутства та ліквідації підприємства. Позитивний вплив, навпаки, сприяє розвитку підприємства, а у кризових ситуаціях дозволяє прийняти рішення щодо усунення негативних наслідків і проблем. Успішне управління підприємством вимагає не тільки реагування на негативні впливи, але й активного використання можливостей для зростання та розвитку. Це може включати інвестиції в нові технології, покращення якості продукції чи послуг,

розширення ринків збуту, підвищення кваліфікації персоналу та оптимізацію бізнес-процесів. Таким чином, підприємства, які здатні ефективно адаптуватися до змін та швидко реагувати на виклики, мають більше шансів на успіх та довгострокову стабільність.

Узагальнення підходів до класифікації факторів, що визначають ділову активність, дало змогу отримати комплексне уявлення, яке представлено у табл. 1.3.

Таблиця 1.3

### Класифікація факторів, що визначають ділову активність підприємства

Група факторів	Фактори, що визначають ділову активність підприємства
За середовищем, в якому перебуває підприємство	
Зовнішні фактори	Економічні
	Політико-правові
	Ринкові
	Технологічні
	Природо-кліматичні
Внутрішні фактори	Соціально-демографічні
	Інвестиційні
	Виробничі
	Менеджменту
	Фінансового характеру
	Маркетингові
За характером їхньої дії на ділову активність підприємств	
Інтенсивні	Якісні фактори
Екстенсивні	Кількісні фактори

Представлена класифікація факторів, що визначають ділову активність підприємства, надає можливість охарактеризувати сутність цього поняття, виявити вплив того чи іншого фактора на підприємство та проконтролювати його. Це дозволить точніше проаналізувати та оцінити ефективність діяльності підприємства, допоможе оцінити виробничі і збутові можливості підприємства, підтримати конкурентоспроможність, охарактеризувати дієвість менеджменту та інші аспекти.

Отже, узагальнено, аналіз ділової активності підприємства – це системний підхід до оцінки того, як ефективно суб'єкт господарювання використовує свої ресурси для досягнення позитивних результатів. Це включає створення сприятливого інвестиційного клімату, підтримку стабільного фінансового стану та забезпечення постійного зростання виробництва та реалізації продукції і послуг.

Ділова активність та її оцінка широко розглядаються в економічній літературі. Однак подальші наукові дослідження спрямовані на розробку методики інтегральної оцінки ділової активності, що передбачає розрахунок якісних та кількісних показників.

Ділова активність є ключовим показником фінансового стану підприємства, що відображає різноманітні аспекти його діяльності, такі як позиціонування на ринку, конкурентоспроможність, ефективність використання ресурсів (як оборотних, так і необоротних), а також ефективність зростання. Аналіз ділової активності дозволяє оцінити ефективність використання підприємством оборотних, основних ресурсів та капіталу, що в свою чергу впливає на рівень прибутку, який може отримати підприємство у процесі своєї діяльності.

### **1.3. Методичні підходи до оцінювання ділової активності підприємства**

Ділова активність охоплює широкий спектр зусиль підприємств для досягнення поставлених цілей у різних сферах їх діяльності і забезпечення динамічного розвитку. Основною метою оцінки та аналізу ділової активності підприємств є прийняття ефективних управлінських рішень для забезпечення сталого розвитку і підвищення конкурентоспроможності в умовах ринкового середовища [10].

У світовій практиці управління підприємствами використовується поняття ділової активності для оцінки інвестиційної привабливості підприємства. У всіх економічно розвинутих країнах, де розташовані світові фінансові центри, рівень ділової активності визначається за допомогою спеціальних агрегованих статистичних показників - так званих індексів ділової активності. Ці індекси базуються на варіюваннях курсів акцій компаній, що є кінцевим виразником їх інвестиційної привабливості на ринку. Показники курсів акцій відображають рівень ділової активності та стабільності економіки.

Для оцінки змін ділової активності в економіці широко застосовують відповідні показники або індекси. Оскільки різні індекси мають свої переваги та недоліки, у міжнародній практиці найбільш поширеними є інтегральні індекси ділової активності. Ці індекси враховують різні аспекти економічної активності підприємств та ринків у єдиному показнику. Інформація, яку надають індекси, є важливою для органів державної влади, інвесторів та інших учасників ринку. Вона дозволяє їм приймати виважені рішення щодо формування складу заходів державної політики, напрямків інвестування та інших стратегічних аспектів господарської діяльності.

У економічній літературі під індексом ділової активності розуміють специфічний числовий показник, який відображає стан конкретної галузі або економіки в цілому. Це поняття тісно пов'язане з концепцією економічних циклів, оскільки розвиток економіки відбувається нерівномірно і характеризується циклічністю. Для оцінки стану економіки та тенденцій її розвитку у розвинених країнах широко використовуються різні індекси ділової активності. Ці індекси можуть враховувати різні аспекти економічної активності, такі як виробництво, замовлення, споживчий попит, зайнятість та інші фактори, що впливають на економічний розвиток. Використання індексів ділової активності дозволяє аналізувати тенденції у розвитку економіки, прогнозувати її подальший розвиток та приймати стратегічні рішення як на рівні уряду, так і на рівні підприємств.

Індекси ділової активності, які розраховуються на основі дифузійних індексів, зазвичай мають назву PMI (Purchasing Managers' Index, PMI) або ISM (Institute for Supply Management). Така назва пов'язана з їхнім виникненням і використанням. У США зазначені індекси почали розраховувати національна асоціація менеджерів із закупівель (National Association of Purchasing Managers - NAPM), яка з січня 2002 року змінила назву на Інститут управління постачанням (Institute for Supply Management). Ці індекси вимірюють рівень ділової активності в різних секторах економіки, враховуючи дані про закупівлі, виробництво, замовлення та інші показники, що вказують на стан економіки. PMI та ISM є важливими індикаторами для аналізу економічної активності та прогнозування тенденцій у розвитку економіки. Вони дозволяють оцінити стан індустріального сектору та загальну економічну кон'юнктуру.

Звіти про рівень ділової активності виробничого сектору, які з'явилися на початку 1920-х у Нью-Йорку, мали значний вплив на розвиток методології оцінки ділових очікувань. У 1923 році Асоціація менеджерів закупівельних служб (NAPM) розробила загальнонаціональну методичку проведення опитувань ділових очікувань підприємницького сектору. Це був важливий крок у систематизації та стандартизації процесу збору та аналізу даних щодо ділових перспектив та настроїв підприємців. Розвиток цієї методички дозволив отримувати більш об'єктивні та порівняльні дані щодо стану економіки та прогнозування подальших тенденцій.

Інститут управління постачанням (ISM) відіграє ключову роль у підготовці доповідей про стан ділової активності. Одна з таких доповідей – ISM Report on Business (ISM ROB). Крім того, ISM готує окремі звіти про стан сектору послуг, а з січня 2001 року також публікує квартальні звіти щодо стану справ в електронній комерції. Ці звіти публікуються щомісяця у перший робочий день після закінчення звітного місяця.

ISM Report on Business (ISM ROB) отримав широке визнання серед економістів та фахівців у галузі прогнозування як у державних установах, так і в підприємницькому середовищі. Це стало можливим завдяки оперативному і точному відображенню стану виробничого сектора та високій кореляції індексу PMI (ISM) зі станом економіки. Багато економістів і підприємців довіряють даним, що надаються в рамках ISM ROB, як надійному джерелу інформації для оцінки економічних тенденцій та прийняття важливих управлінських рішень.

Індекс ділової активності PMI (ISM) визначається на основі регулярних опитувань у конкретному секторі економіки. Учасники опитування вибирають між варіантами відповідей «краще», «гірше» або «без змін», які потім порівнюються з результатами попереднього місяця. Дифузійний індекс обчислюється шляхом підсумовування відсоткових змін у відповідях «краще» і додавання половини відповідей «без змін» [11].

Індекс PMI (Purchasing Managers' Index) вимірюється у відсотках в діапазоні від 0 до 100. У деяких розвинених країнах можна зустріти від'ємні значення цього індексу, що пов'язано з особливостями обчислення. Тут статистичні організації використовують NPR (Net Percentage Rising), який розраховується як різниця між відсотком респондентів, які відповіли "краще", і відсотком респондентів, які відповіли "гірше". Для державних установ, що відповідають за розробку економічної політики, вивчення показників індексу PMI має велике значення. Інформація, яку надають його складові та загальне значення індексу PMI, дозволяє відслідковувати ситуацію в окремих галузях та в економіці в цілому і приймати відповідні заходи впливу вчасно.

Крім того, ця інформація є важливою для підприємницького сектору економіки, оскільки дозволяє адекватно оцінювати ринкові умови та приймати стратегічні рішення.

Аналіз індексу PMI (ISM) здійснюється за наступним напрямками:

– загальні перспективи економічного зростання;

- перспективи повороту економічного циклу;
- поведінка складових індексу PMI;
- взаємозв'язок між індексом PMI та іншими індикаторами;
- перспективи інфляції.

Для інтерпретації індексу виділяють декілька рівнів:

- циклічний максимум;
- 50%;
- 44%;
- циклічний мінімум.

Індекс PMI є достовірним індикатором, який використовується для прогнозування циклічності економіки. За останні 40 років максимальні значення PMI в середньому правильно передбачають досягнення піку зростання через 7 місяців. Мінімальні значення індексу PMI зазвичай фіксуються за 3 місяці до досягнення мінімуму у діловому циклі [12]. 50% – це точка, у якій рівні частки респондентів відповідають, що умови для ведення бізнесу є сприятливими та несприятливими. Ця точка є значущою як психологічний рівень, і часто фахівці сприймають цей показник як сигнал потенційного спаду в економіці. У випадку зменшення PMI нижче 44% свідчить про економічний спад та від'ємні темпи зростання ВВП. Якщо PMI не зменшується нижче 44%, то це, зазвичай, свідчить про швидке відновлення економіки.

Значення індексів допомагають оцінити стан ділового циклу. При виході національної економіки з фази спаду збільшується компонент нових замовлень, що подальше відображається у зростанні показника виробництва. Покращення ситуації в економіці стає причиною зростання працевлаштування та розширення матеріально-виробничих запасів.

Підсумовуючи, можна зазначити, що індекси ділової активності PMI (ISM) є ефективним засобом отримання інформації про стан ділової активності в економіці. Ці індекси вже протягом тривалого часу успішно використовуються у

розвинених країнах і довели свою надійність і корисність. Вони надають цінний індикатор для аналізу економічних тенденцій, допомагаючи економістам, фахівцям у галузі прогнозування та урядовим органам зрозуміти та відстежити зміни в діловій сфері.

На рівні окремого підприємства ступінь його ділової активності визначається за допомогою цілої системи показників економічної ефективності господарювання. Ця ефективність вимірюється одним із двох способів: відображенням результатів роботи підприємства щодо розміру авансованих ресурсів або їх споживання (витрат) у процесі виробництва. Ці способи включають в себе:

1. Забезпечення досягнення запланованих темпів зростання та динаміки ключових показників функціонування підприємства.

2. Розрахунок системи показників, які оцінюють ефективність використання ресурсів на підприємстві.

3. Взаємозв'язок між зростанням обсягів продукції і використанням ресурсів, що відображає характер економічного зростання.

Мета оцінки ділової активності підприємств полягає у наданні об'єктивної оцінки їх фінансового стану та розробці заходів для управлінських рішень з метою зміцнення його у наступному періоді і на перспективу. Ця оцінка включає аналіз структури активів і пасивів, структури оборотних коштів, ліквідності та фінансової стійкості, фондівіддачі й прибутковості активів, а також прибутковості продажу та діяльності в цілому. Ці аспекти аналізу надають повну картину фінансового стану підприємства і дозволяють розробити стратегії та заходи для підвищення його ефективності та конкурентоспроможності.

Визначення меж рівнів ділової активності підприємства у взаємоув'язці із певною виробничо-господарською ситуацією та характеристика способів підвищення зазначених рівнів наведені у табл. 1.4.

Таблиця 1.4

## Характеристика рівнів ділової активності підприємства

Рівень ділової активності	Характеристика рівня ділової активності	Способи підвищення та стабілізації рівня ділової активності
Незадовільний (низький)	Кризовий фінансовий стан, відсутність інноваційної діяльності, звужений тип виробництва, стійка негативна тенденція спаду оціночних показників, неефективне використання ресурсів.	Локалізація ризикової ситуації відповідно до джерел її виникнення, зміна стилю управління в умовах кризової ситуації, оперативне реагування на виникнення проблемної ситуації.
Задовільний (середній)	Нестабільність фінансового стану, інертне проведення інвестицій та інновацій, непостійна динаміка зростання оціночних показників і значне зниження ефективності використання ресурсів.	Оптимізація залишків запасів, зниження виробництва продукції з низьким попитом, аналіз внутрішніх та конкурентних позицій, скорочення часу оперативного циклу шляхом скорочення тривалості його ключових етапів, усунення простоїв обладнання і врегулювання проблем у постачанні.
Достатній (високий)	Стабільна фінансова стійкість, активна стратегія інвестицій та інновацій, постійне зростання оціночних показників і високий рівень ефективності використання ресурсів.	Підвищення якості продукції, розробка нових типів продукції; постійний пошук можливостей для зниження витрат на всі види сировини та матеріалів; періодичне оновлення виробничої бази за новими технологіями; формування запасів ресурсів відповідно до потреб підприємства.

В сучасних умовах розвитку національної економіки розрізняють три рівні ділової активності підприємства: високий (достатній), середній (задовільний) та низький (незадовільний).

Рівні ділової активності конкретної організації відображають етапи її життєдіяльності, такі як зародження, розвиток, підйом, спад, криза, депресія. Вони відображають ступінь адаптації до змінливих ринкових умов, якість управління та інші фактори, що впливають на результативність та стабільність організації.

Ділова активність підприємства може бути оцінена за допомогою кількісних і якісних показників (рис.1.5). До якісних (неформалізованих) критеріїв відносяться такі аспекти як різноманітність асортименту продукції підприємства, широкі можливості на внутрішніх і зовнішніх ринках збуту, наявність продукції для експорту, репутація та конкурентоспроможність підприємства, стабільність зв'язків з партнерами (клієнтами, постачальниками), а також популярність товарів серед споживачів та інші подібні фактори.



Рис. 1.5. Класифікація показників ділової активності

Оцінка ділової активності на якісному рівні може бути здійснена шляхом порівняння діяльності даного підприємства з аналогічними за сферою застосування капіталу підприємствами. Це дозволяє виявити сильні та слабкі сторони підприємства, зрозуміти його конкурентні переваги та недоліки, а також визначити можливості для подальшого покращення.

Кількісні показники для оцінки ділової активності виражаються в динаміці показників виробничо-фінансової діяльності підприємств, які відображають

зміну обсягів виробництва та реалізації продукції, витрат підприємства та швидкості обороту його коштів.

Оцінити рівень ділової активності можна за допомогою методу, що передбачає оцінку ефективності діяльності структурних підрозділів підприємства. Цей підхід дозволяє детально проаналізувати продуктивність та результативність кожного підрозділу окремо, визначити його внесок у загальні показники підприємства та виявити можливість для оптимізації та підвищення ефективності (рис. 1.6).

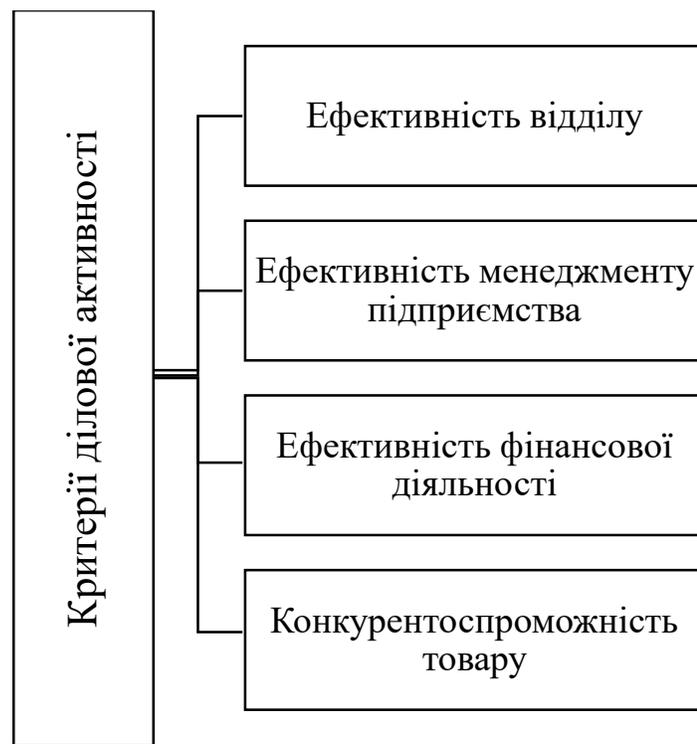


Рис. 1.6. Структура ділової активності підприємства

Аналіз показників ділової активності включає наступні етапи:

- 1) оцінка темпів змін в прибутку, обсягу реалізації та вартості активів для визначення динаміки підприємства, доповнена аналізом відносних показників;
- 2) аналіз оборотності та ефективності використання ресурсів і капіталу;
- 3) оцінка дебіторської та кредиторської заборгованості;
- 4) аналіз показників трудової діяльності;

### 5) оцінка екологічних аспектів ділової активності.

Проведення такого аналізу доповнюється оцінкою тенденцій відносних показників. Коефіцієнт ділової активності визначає обсяг продукції, яка виготовляється за допомогою майна підприємства і обчислюється як співвідношення обсягу реалізації до вартості активів на балансі [13].

Розглядати та аналізувати ділову активність підприємства необхідно в трьох аспектах: фінансовому, виробничому і комерційному (рис.1.7).



Рис. 1.7. Показники оцінювання ділової активності підприємства

В умовах ринкової економіки рівень ділової активності виступає основним показником ефективності роботи підприємства. Ця активність проявляється у динаміці розвитку підприємства, досягненні ним поставлених цілей, включаючи натуральні та вартісні показники, ефективне використання економічного потенціалу та розширення ринків збуту продукції.

Від об'єктивності та точності оцінки ділової активності підприємства залежить якість важливих управлінських рішень, які дозволяють не лише пристосовуватися до змін на ринку, а й активно реагувати на відповідну мінливу ситуацію. Точна оцінка дозволяє уникати негативних наслідків невдалих рішень та забезпечує підприємству можливість швидко та ефективно реагувати на виклики та можливості, що виникають на ринку [14].

Для більш повного уявлення про ділову активність, її доцільно розмежовувати на такі складові: фінансову, операційну, інвестиційну, інноваційну, ринкову та організаційно-управлінську. Хоча в звітності підприємства за вимогами бухгалтерського обліку зазвичай відображаються три види діяльності - операційна, фінансова та інвестиційна, але у більшості випадків в обліково-аналітичній літературі акцент робиться на оцінці операційної (поточної) діяльності.

Поміж названих видів діяльності виявляється четвертий – інноваційний. Згідно з поточними стандартами обліку, цей рід не підпадає під індивідуальний облік та відображення в фінансовій звітності. Однак інноваційна активність має великий вплив на комерційну діяльність, і результати її оцінки виявляються корисними для прийняття управлінських рішень та проведення аналітичних процедур.

Вартісні величини характеризуються показниками: рентабельності; продуктивності праці; оплати праці за одну годину робочого часу; капіталовіддачі; витратомісткості чистого доходу; питомої ваги на ринку об'єктів господарської діяльності; обсягів відносин з покупцями та постачальниками; зовнішньоекономічного обороту; доходів найманих працівників і власників; інвестиційної привабливості.

Л.І. Ушвицький, А.В. Савцова, А.В. Малєєва відзначають, що ділова активність підприємства визначається в першу чергу його корпоративною репутацією. Ця репутація відображається у відгуках та засобах масової

інформації, відгуках бізнес-партнерів і враховує такі аспекти, як наявність заборгованості з оплати праці, репутація щодо якості продукції, стан управлінської компетенції, стійкість управлінського складу, законодавча база компанії, організація планування та взаємини з податковими та іншими державними структурами, а також з трудовим персоналом.

Визначення ключових вимог до формування набору показників для аналізу ділової активності має велике значення. Серед цих вимог важливо враховувати системність, збалансованість, комплексність, цільову орієнтованість, мінімальність складу та максимум інформативності.

Необхідно відібрати лише найнеобхідніші коефіцієнти, які найкраще відображатимуть суть та всі важливі аспекти ділової активності конкретного підприємства. Можна зобразити схематично основні аспекти ділової активності (рис. 1.8).



Рис. 1.8. Розгорнута схема аналізу ділової активності підприємства

Група темпових коефіцієнтів для аналізу ділової активності містить дві основні складові: перше – це набір абсолютних показників, які відображають «золоте правило економіки підприємства», тобто основні показники, що визначають його фінансове здоров'я та ефективність; друге – це набір динамічних

коефіцієнтів, які відображають зміну основних результатів фінансово-господарської діяльності підприємства з часом.

Підсумовуючи, можна відзначити, що на сьогодні ділова активність є ключовою характеристикою розвитку будь-якого підприємства. Хоча немає єдиного підходу до тлумачення цього поняття, однак її всеохоплюючий характер є безсумнівним. Підвищення рівня ділової активності стає нагальним завданням для кожного бізнес-суб'єкта в країнах з розвинутою ринковою економікою, включаючи Україну.

Успішне вирішення цього завдання неможливе без удосконалення ефективності всіх підрозділів підприємства: виробничого сектору, маркетингу, фінансової складової. Отже, для підвищення рівня ділової активності критично важливо забезпечити високу конкурентоспроможність продукції. Це робить підвищення ділової активності ключовою стратегією розвитку підприємства в XXI столітті.

## РОЗДІЛ 2

### АНАЛІЗ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ТОВ «АГРОКОМПЛЕКС «ЗЕЛЕНА-ДОЛИНА»

#### 2.1. Загальна характеристика діяльності підприємства

Об'єктом дослідження даної роботи є ТОВ «Агрокомплекс «Зелена долина». Повне найменування: Товариство з обмеженою відповідальністю «Агрокомплекс «Зелена долина».

«Агрокомплекс «Зелена долина» – багатогалузевий виробничий комплекс, який у вересні 2004 році створено на базі цукрового заводу та господарств Томашпільського і Тульчинського районів, що розміщуються на півдні Вінницької області. В даний час підприємство працює в 3 районах: Тульчинський, Вінницький, Жмеринський [18].

Структура комплексу включає:

- оброблення 25,75 тис. гектарів землі;
- виробництво цукру;
- хлібоприймальне підприємство;
- виробництво комбікормів;
- чотири тваринницькі комплекси;
- племінний завод;
- сучасний парк техніки;
- використання передових технологій.

ТОВ «Агрокомплекс «Зелена долина» зареєстроване за юридичною адресою у селищі міського типу Томашпіль, Томашпільському районі Вінницької області, за адресою вулиця Івана Богуна, будинок 4.

Підприємство перебуває у недержавній власності, і частка держави в статутному капіталі підприємства, відповідно до реєстру Фонду держмайна

України, становить 0%. Розмір статутного фонду ТОВ «Агрокомплекс «Зелена долина» складає 3127900 грн [19].

ТОВ «Агрокомплекс «Зелена долина» належить виключно одному засновнику та власнику – Станіславу Андрійовичу Войтовичу, який володіє 100% часткою у статутному фонді товариства.

Головним органом управління підприємством є Загальні Збори Учасників, що регламентуються статтею 6 статуту. Ці Збори є вищим органом підприємства та мають повноваження вирішувати будь-які питання, що стосуються його діяльності.

Виконавчим органом ТОВ «Агрокомплекс «Зелена долина» є Дирекція, яка забезпечує управління поточною діяльністю підприємства. Дирекція підзвітна Зборам Учасників і має повноваження вирішувати всі питання, що стосуються діяльності товариства, за винятком тих, які віднесені до виключної компетенції Зборів Учасників згідно зі статутом.

Основною сферою діяльності ТОВ «Агрокомплекс «Зелена долина» є вирощування зернових і бобових культур, а також насіння олійних рослин (за винятком рису). Підприємство також займається рослинництвом, тваринництвом, виробництвом цукру та зберіганням зерна (рис. 2.1).



Рис. 2.1. Види діяльності ТОВ «Агрокомплекс «Зелена долина»

Підприємство володіє 25000 гектарами землі, на яких здійснюється сільське господарство. Крім того, воно має в своєму розпорядженні власний цукровий завод, хлібоприймальне підприємство, комбікормовий цех, що базується на елеваторі, п'ять тваринницьких комплексів і племінний завод. Підприємство активно використовує передову техніку та впроваджує новітні технології для покращення та підвищення ефективності виробництва.

При вирощуванні та обробці ґрунту ТОВ "Агрокомплекс 'Зелена долина'" використовує передові технології. Науково-обґрунтовані сівозміни дозволяють розробляти агрономічну стратегію для підвищення урожайності та продуктивності використання сільськогосподарських земель. На полях комплексу вирощуються озима пшениця, озимий ячмінь, соняшник, соя, кукурудза, а також цукрові буряки для подальшої переробки на власному цукровому заводі. Крім того, вирощуються кормові культури для забезпечення потреб тваринництва.

Тваринництво ТОВ «Агрокомплекс «Зелена долина» спеціалізується на молочному скотарстві з 1500 голів та вирощуванні та відгодівлі великої рогатої худоби з 3500 голів. Власний племзавод «ВИЛА» займається розведенням ВРХ симентальської, української червоно-рябої молочної та української чорно-рябої молочної порід. Комплекс досяг найвищих результатів у кожному з цих напрямків: підтвердив статус племінного заводу, пройшов сертифікацію продукції як органічної, згідно з європейськими стандартами № 834/2007 та № 889/2008 [18].

Ще одним напрямком діяльності ТОВ «Агрокомплекс «Зелена долина» є робота Томашпільського цукрового заводу – сучасного високотехнологічного підприємства, яке вважається одним із найкращих у цукровій галузі України. За один день завод може переробити понад 2600 тонн цукрових буряків та виробити до 400 тонн цукру, що робить його здатним виготовляти більше 40000 тонн білого цукру за сезон цукроваріння [18]. Томашпільський цукровий завод виробляє

основні продукти – білий кристалічний цукор I-III категорій і цукрозу. Крім того, завод випускає супутні продукти, такі як меляса, жому і вапно.

Кожного року підприємство здійснює модернізацію виробничих процесів, автоматизує їх і впроваджує енергозберігаючі технології. Підприємство також активно використовує альтернативні джерела енергії, що сприяє зменшенню викидів та збереженню ресурсів.

Загальна ємність 18 зерноскладів складає 100000 тон. Елеватор також сертифікований на надання послуг іншим підприємствам. Завдяки обладнанню AKRON (Аргентина) – машинам для завантаження і розвантаження зерна у рукава наземного зберігання, ми можемо збільшити номінальну потужність до 140000 тон. Додатково, елеватор має власний комбікормовий цех, який щодня виробляє 30 тонн комбікорму, що повністю відповідає потребам наших тваринницьких комплексів у кормах.

Основною стратегічною метою агрокомплексу є становлення провідним українським виробником якісної та екологічно безпечної сільськогосподарської продукції. Це досягається через інтенсивний розвиток усіх напрямків бізнесу компанії. Можна виділити у табл. 2.1 стратегічні цілі ТОВ «Агрокомплекс «Зелена долина».

З високими амбіціями стати провідним українським головним виробником якісної та екологічно безпечної сільськогосподарської продукції, агрокомплекс активно розвивається в кожному зі своїх бізнес-напрямків.

У рослинництві вони спрямовуються на розширення банку землі, вирощування високоврожайних культур, використання сучасних технологій та систем управління, які підвищують продуктивність і ефективність виробництва.

Проведення переробки органічних відходів та побічної продукції для виробництва біогазу свідчить про їхню здатність до інновацій та стеження за екологічними трендами.

У секторі тваринництва агрокомплекс зосереджується на модернізації та реконструкції молочних ферм, що відображає їхню прагнення до високих стандартів утримання та доїння тварин.

Реконструкція елеватора та розвиток цукрового заводу свідчать про їхню готовність до росту та розвитку інфраструктури, а також до впровадження енергоефективних рішень та альтернативних джерел енергії.

Таблиця 2.1

## Стратегічні цілі ТОВ «Агрокомплекс «Зелена долина»

Стратегічні цілі	
Підвищення продуктивності рослинництва	
1	Розширення банку землі
2	Вирощування високоврожайних культур
3	Розширення машинно-тракторного парку
4	Мобільне управління виробництвом
5	Моніторинг врожайності
6	Система геопозиціонування та дистанційний контроль
Переробка органічних відходів та побічної продукції	
1	Переробка цукрового жому та інших органічних відходів сільськогосподарського виробництва на біогаз
Розвиток тваринництва	
1	Реконструкція молочних ферм за технологією безпривязного утримання
2	Будівництво нових доїльних залів за європейськими стандартами
3	Підвищення ефективності виробництва на існуючих фермах
Реконструкція елеватора	
1	Будівництво II черги елеватора на 40 тисяч тон на промисловій площадці діючого Хлібоприймального підприємства
Розвиток цукрового заводу	
1	Модернізація парових котлів для переходу на альтернативні види палива
2	Підвищення потужності виробничого комплексу

У цілому, стратегія агрокомплексу спрямована на розвиток у всіх аспектах їхньої сільськогосподарської діяльності, що сприятиме їхньому зростанню та стабільності на ринку.

Бізнес компанії відчуває вплив економічних та фінансових ринків України, які характеризуються особливостями ринку, що розвивається. Хоча правова, податкова і адміністративна системи продовжують розвиватися, вони все ще супроводжуються ризиком неоднозначності тлумачення їх вимог і частими змінами, що створює додаткові проблеми для суб'єктів господарювання. Наступ на Україну з боку Російської Федерації 24 лютого 2022 року призвів до повномасштабної війни, що має значний вплив на різні сфери життя країни. Військові дії спричинили значні людські втрати, масові переміщення населення, руйнування інфраструктури, відключення електроенергії та серйозні порушення економічної діяльності в Україні в цілому. Ця війна також суттєво вплинула на політичне та бізнес-середовище України, порушуючи звичайний порядок речей і змушуючи багато підприємств переглянути свою стратегію та плани. Бізнеси стикаються з викликами, пов'язаними з нестабільністю, ризиком та неспроможністю продовжувати діяльність у звичайних умовах. Цей період є випробуванням для українського бізнесу, який вимагає від нього адаптації до непередбачуваних умов і пошуків шляхів виживання та розвитку в ускладнених обставинах.

Управління Компанії розглянуло можливість продовження операційної діяльності в умовах поточної ситуації і прийшло до висновку, що існує обґрунтована можливість продовження безперервної роботи. Це базується на кількох факторах:

1. Активи Компанії не пошкоджені у результаті військових дій, і немає ознак того, що масштабні військові дії можуть підійти близько до місць діяльності Компанії в майбутньому.

2. Компанія має достатньо людських ресурсів для подальшої діяльності. Персонал, який залишився на виробництві, є достатнім для підтримки операційної діяльності, і не передбачається його переміщення в інші регіони або за кордон через військові дії.

3. Навіть при блокаді чорноморських маршрутів і портів, експорт зерна може бути здійснений залізницею та вантажівками до країн ЄС. Основний бізнес Компанії, пов'язаний з виробництвом і продажем цукру, не залежить від експортної логістики і забезпечується внутрішнім ринком.

4. Планується впровадження заходів з ефективного використання ресурсів, таких як оптимізація виробництва, зниження витрат на транспортування та скорочення витрат на персонал, що дозволить підтримувати операційну діяльність на попередньому рівні.

Отже, ці обставини створюють значну невизначеність, щодо здатності Компанії продовжувати свою діяльність на постійній основі.

За останні кілька років обсяги виробництва продукції ТОВ «Агрокомплекс «Зелена долина» відображали значні зміни у (табл. 2.2). Обсяги виробництва значно зросли за період з 2020 року до 2021 року, але зменшилися у 2022 році. Особливо помітні зростання були в продукції рослинництва, зокрема у категоріях зернових і зернобобових культур, соняшнику та молока. У той же час, у 2022 році спостерігається відносно зменшення обсягів виробництва, особливо в категоріях зернових і зернобобових культур, а також у виробництві молока.

Аналізуючи динаміку виробництва основних видів сільськогосподарської продукції ТОВ «Агрокомплекс «Зелена долина» за три роки, можна виявити певні коливання. Загальний обсяг виробленої продукції та додаткових біологічних активів збільшився в 2021 році і зменшився в 2022 році порівняно з 2020 роком. Обсяг зернових і зернобобових значно збільшився в 2021 році, але різко знизився в 2022 році. Причиною цього можуть бути коливання у врожайності. Обсяг виробництва соняшнику значно збільшився в 2021 році і стабілізувався в 2022 році. Виробництво сої майже відсутнє протягом усіх трьох років. Загальний обсяг виробленої продукції та додаткових біологічних активів тваринництв збільшився в 2021 році і трохи збільшився в 2022 році порівняно з

2020 роком. Виробництво молока стабільно збільшувався протягом усіх трьох років. Інші види тваринництва (велика рогата худоба, свині, вовна) мають незначний внесок у загальний обсяг виробництва.

Таблиця 2.2

Обсяги виробництва основних видів сільськогосподарської продукції ТОВ  
«Агрокомплекс «Зелена долина»

№	Основний вид продукції	Обсяги виробленої продукції					
		2020 рік		2021 рік		2022 рік	
		тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%
1	Продукція та додаткові біологічні активи рослинництва – усього	287379	77,11	944419	89,23	399425	76,70
1.1	у тому числі: зернові і зернобобові	253612	68,05	721459	68,16	133994	25,73
1.2	з них: пшениця	239769	64,34	168167	15,89	66628	12,79
1.3	соя	379	0,10	0	0,00	0	0,00
1.4	соняшник	33733	9,05	222924	21,06	265414	50,96
1.5	інша продукція рослинництва	34	0,01	36	0,00	17	0,00
2	Продукція та додаткові біологічні активи тваринництва – усього	85300	22,89	114025	10,77	121361	23,30
2.1	у тому числі: приріст живої маси – усього	2255	0,61	2358	0,22	3113	0,60
2.2	з нього: великої рогатої худоби	2255	0,61	2358	0,22	3113	0,60
2.3	свиней	0	0,00	0	0,00	0	0,00
2.4	молоко	82963	22,26	111518	10,54	118237	22,70
2.5	вовна	0	0,00	149	0,01	0	0,00
2.6	інша продукція тваринництва	82	0,02	0	0,00	11	0,00
3	Сільськогосподарська продукція біологічні активи – разом	372679	100,00	1058444	100,00	520786	100,00

Загалом, можна визначити, що виробництво сільськогосподарської продукції у ТОВ «Агрокомплекс «Зелена долина» має свої відмінності в залежності від виду продукції і зазнає коливань у кількості виробленої продукції

внаслідок різних факторів, таких як урожайність, цінова політика, технологічні та економічні чинники.

Відобразимо динаміку обсягів виробництва основних видів сільськогосподарської продукції ТОВ «Агрокомплекс «Зелена долина» протягом 2020-2022 років на (рис. 2.2).

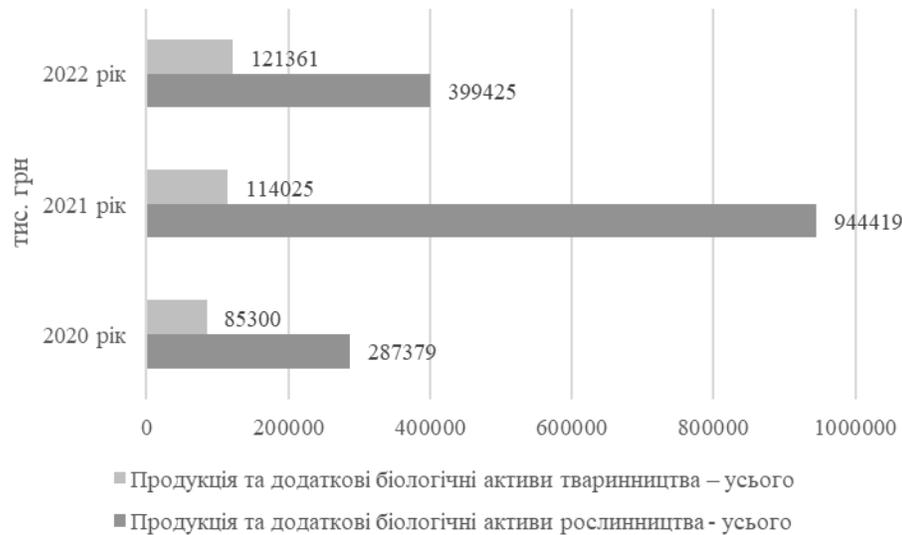


Рис. 2.2. Динаміка обсягів виробництва основних видів сільськогосподарської продукції ТОВ «Агрокомплекс «Зелена долина» протягом 2020-2022 рр.

Аналізуючи динаміку виробництва основних видів сільськогосподарської продукції, можна виділити, що за три роки обсяг виробленої продукції та додаткових біологічних активів рослинництва збільшився на 657040 тис. грн (228,61%) порівняно з 2020 роком. Значний приріст спостерігався у 2021 році, коли обсяг виробництва зріс майже втричі порівняно з попереднім роком. Однак в 2022 році виробництво зменшився на 545994 тис. грн (57,77%) в порівнянні з попереднім роком. За три роки обсяг виробленої продукції тваринництва зріс на 36061 тис. грн (42,29%) порівняно з 2020 роком. Поступове збільшення

виробництва спостерігалось протягом всього періоду, хоча темпи зростання не такі високі, як у рослинництві.

У цілому, виробництво сільськогосподарської продукції ТОВ «Агрокомплекс «Зелена долина» відображає коливання в обсягах виробництва залежно від року, що може бути пов'язано з різними чинниками, такими як погодні умови, врожайність, технологічні підходи та ринкові умови.

## **2.2. Аналіз структури майна ТОВ «Агрокомплекс «Зелена долина»**

Аналіз структури майна підприємства та джерел його утворення є ключовим для забезпечення стійкості фінансового стану організації. Тому на будь-якому підприємстві, незалежно від сфери діяльності та форми власності, необхідно регулярно оцінювати доцільність вкладення фінансових активів у різноманітні активи, аналізувати динаміку складу майна і джерел його формування, виявляти причини змін у структурі майна та джерелах його формування, а також визначати на цій основі можливості для підвищення ефективності використання майнових ресурсів. При аналізі складу майна доцільно оцінювати динаміку окремих його складових і робити обґрунтовані висновки щодо змін, що відбулися в структурі майнових активів. З цією метою порівнюють у динаміці за рядом періодів частки окремих складових майна.

Майно підприємства – це виробничі і невиробничі фонди, а також інші цінності, вартість яких відображається в самостійному балансі підприємства [20].

Джерелами формування майна підприємства є:

- внески грошові та матеріальні, зроблені засновниками;
- доходи, отримані від реалізації продукції, послуг та іншої господарської діяльності;
- доходи від інвестицій у цінні папери;

- кредити, надані банками та іншими кредиторами;
- капітальні вкладення і дотації з бюджетів;
- інші джерела, не заборонені законодавством України.

Майновий комплекс підприємства, який є цілісним, визнається нерухомістю і може бути предметом угод купівлі-продажу та інших угод відповідно до умов, встановлених Кодексом та законами України. Реалізація майнових прав підприємства відбувається відповідно до порядку, визначеного законодавством України.

Володіння і користування природними ресурсами підприємство здійснює в установленому законодавством порядку за плату, а у випадках, передбачених законом – на пільгових умовах [17].

Основними методами аналізу майна є вертикальний і горизонтальний методи, які використовуються для аналізу балансу.

Горизонтальний аналіз включає порівняння кожної позиції фінансової звітності з відповідною позицією з попереднього періоду, зосереджуючись на вивченні зміни показників у часі.

Форми горизонтального аналізу включають:

- порівняння фінансових показників звітного і попередніх періодів;
- порівняння фінансових показників звітного періоду з планованими показниками;
- порівняння фінансових показників за рядом попередніх періодів.

Вертикальний аналіз спрямований на вивчення структури фінансових показників з метою виявлення впливу кожної позиції фінансової звітності на результат в цілому. Форми вертикального аналізу включають: вертикальний аналіз активів; вертикальний аналіз капіталу; вертикальний аналіз грошових потоків. Для аналізу змін у статтях балансу та визначення його структури складають агрегований баланс, який представлений у табл. 2.3.

Таблиця 2.3

Агрегований баланс ТОВ «Агрокомплекс «Зелена долина» протягом 2020-2022 рр.

Актив	2020 рік		2021 рік		2022 рік		Відхилення (+,-)		Темп зростання 2021/2020, %	Відхилення (+,-)		Темп зростання 2022/2021, %
							2021/2020			2022/2021		
	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	в сумі, тис. грн.	в питомій вазі, %		в сумі, тис. грн.	в питомій вазі, %	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
<b>1. Необоротні активи (1095)</b>	<b>1177642</b>	<b>63,45</b>	<b>1426734</b>	<b>57,40</b>	<b>1918315</b>	<b>62,75</b>	<b>249092</b>	<b>-6,05</b>	<b>121,15</b>	<b>491581</b>	<b>5,35</b>	<b>134,45</b>
1.1. Основні засоби і нематеріальні активи (1000+...+1020)	1121668	60,43	1378316	55,45	1874620	61,32	256648	-4,98	122,88	496304	5,87	136,01
1.2. Довгострокові фінансові інвестиції (1030+1035)	36761	1,98	36761	1,48	36761	1,20	0	-0,50	100,00	0	-0,28	100,00
1.3. Відстрочені податкові активи (1045)	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0,00	0	0,00	0,00
1.4. Інші необоротні активи і довгострокова дебіторська заборгованість (1040+1050+...+1090)	19213	1,04	11657	0,47	6934	0,23	-7556	-0,57	60,67	-4723	-0,24	59,48
<b>2. Оборотні активи (1195)</b>	<b>676605</b>	<b>36,45</b>	<b>1057299</b>	<b>42,53</b>	<b>1136445</b>	<b>37,17</b>	<b>380694</b>	<b>6,08</b>	<b>156,27</b>	<b>79146</b>	<b>-5,36</b>	<b>107,49</b>
2.1. Запаси (1100+1110)	611102	32,92	940516	37,84	1020902	33,39	329414	4,91	153,90	80386	-4,44	108,55
2.2. Дебіторська заборгованість (1120+1125+...+1155)	54394	2,93	74045	2,98	44942	1,47	19651	0,05	136,13	-29103	-1,51	60,70
2.3. Грошові кошти та їх еквіваленти (1160+1165)	10893	0,59	40961	1,65	64698	2,12	30068	1,06	376,03	23737	0,47	157,95
2.4. Витрати майбутніх періодів (1170)	216	0,01	0	0,00	19	0,00	-216	-0,01	0,00	19	0,00	0,00
2.5. Інші оборотні активи (1180+1190)	0	0,00	1777	0,07	5884	0,19	1777	0,07	0,00	4107	0,12	331,12
<b>3. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття (1200)</b>	<b>1906</b>	<b>0,10</b>	<b>1701</b>	<b>0,07</b>	<b>2308</b>	<b>0,08</b>	<b>-205</b>	<b>-0,03</b>	<b>89,24</b>	<b>607</b>	<b>0,01</b>	<b>135,68</b>
<b>Всього майна (1300)</b>	<b>1856153</b>	<b>100,00</b>	<b>2485734</b>	<b>100,00</b>	<b>3057068</b>	<b>100,00</b>	<b>629581</b>	<b>0,00</b>	<b>133,92</b>	<b>571334</b>	<b>0,00</b>	<b>122,98</b>

Продовження табл. 2.3

Пасив	2020 рік		2021 рік		2022 рік		Відхилення (+,-) 2021/2020		Темп зростання 2021/ 2020, %	Відхилення (+,-) 2022/2021		Темп зростання 2022/ 2021, %
	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	в сумі, тис. грн.	в питомій вазі, %		в сумі, тис. грн.	в питомій вазі, %	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
<b>1. Власний капітал (1495)</b>	<b>1205527</b>	<b>64,95</b>	<b>1712198</b>	<b>68,88</b>	<b>2022928</b>	<b>66,17</b>	<b>506671</b>	<b>3,93</b>	<b>142,03</b>	<b>310730</b>	<b>-2,71</b>	<b>118,15</b>
<b>2. Довгострокові зобов'язання і забезпечення (1595)</b>	<b>422811</b>	<b>22,78</b>	<b>516347</b>	<b>20,77</b>	<b>496550</b>	<b>16,24</b>	<b>93536</b>	<b>-2,01</b>	<b>122,12</b>	<b>-19797</b>	<b>-4,53</b>	<b>96,17</b>
<b>3. Поточні зобов'язання і забезпечення (1695)</b>	<b>227815</b>	<b>12,27</b>	<b>257189</b>	<b>10,35</b>	<b>537590</b>	<b>17,59</b>	<b>29374</b>	<b>-1,93</b>	<b>112,89</b>	<b>280401</b>	<b>7,24</b>	<b>209,03</b>
3.1. Короткострокові кредити банків (1600)	40312	2,17	22500	0,91	249077	8,15	-17812	-1,27	55,81	226577	7,24	1107,01
3.2. Кредиторська заборгованість (1605+...+1650)	173998	9,37	211905	8,52	267137	8,74	37907	-0,85	121,79	55232	0,21	126,06
3.3. Інші поточні зобов'язання (1660+...+1690)	13505	0,73	22784	0,92	21376	0,70	9279	0,19	168,71	-1408	-0,22	93,82
<b>4. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття (1700)</b>	<b>0</b>	<b>0,00</b>	<b>0</b>	<b>0,00</b>	<b>0</b>	<b>0,00</b>	<b>0</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>5. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду (1800)</b>	<b>0</b>	<b>0,00</b>	<b>0</b>	<b>0,00</b>	<b>0</b>	<b>0,00</b>	<b>0</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>Всього капіталу (1900)</b>	<b>1856153</b>	<b>100,00</b>	<b>2485734</b>	<b>100,00</b>	<b>3057068</b>	<b>100,00</b>	<b>629581</b>	<b>0,00</b>	<b>133,92</b>	<b>571334</b>	<b>0,00</b>	<b>122,98</b>

Проаналізувавши таблицю, загальна сума майна підприємства зросла на 1038915 тис. грн. протягом трьох років, що свідчить про позитивну динаміку розвитку. Темп зростання активів значно перевищує темпи зростання економіки, що є позитивним показником ефективного управління активами підприємства.

Відобразимо структуру активу балансу ТОВ «Агрокомплекс «Зелена долина» на (рис. 2.3) протягом 2020-2022 років.

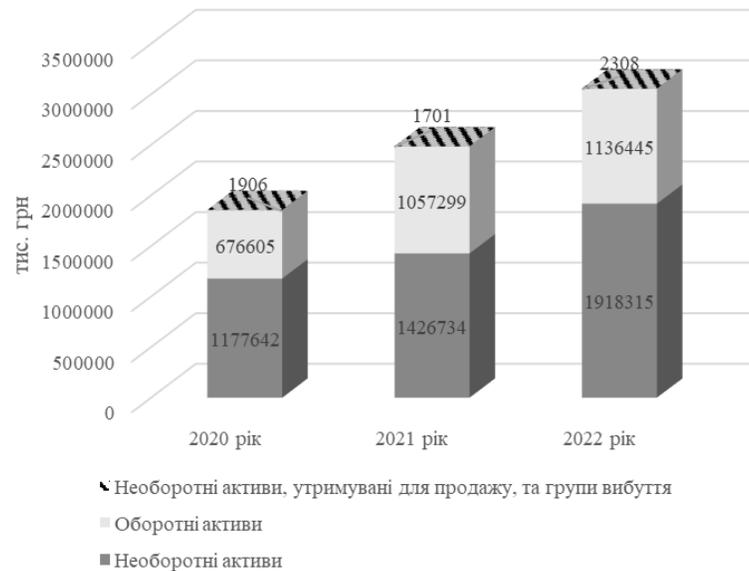


Рис. 2.3. Структура активу балансу ТОВ «Агрокомплекс «Зелена долина» протягом 2020-2022 рр.

Аналізуючи актив балансу, загальна сума необоротних активів збільшилась з 1177642 тис. грн в 2020 році до 1918315 тис. грн в 2022 році. Це збільшення становило 491581 тис. грн (134,45%) в питомій вазі. Основні засоби і нематеріальні активи склали найбільшу частку необоротних активів, зі збільшенням на 496 304 тис. грн. (136,01%) в питомій вазі. Довгострокові фінансові інвестиції залишилися на одному рівні протягом всього періоду. Загальна сума оборотних активів збільшилась з 676605 тис. грн в 2020 році до 1136445 тис. грн в 2022 році. Це збільшення становило 380694 тис. грн (107,49%) в питомій вазі. Найбільше збільшення спостерігається у запасах, на 329414 тис.

грн (108,55%) в питомій вазі. Необоротні активи, призначені для продажу, і групи для вибуття також збільшилися на 607 тис. грн (135,68%) в питомій вазі.

Аналізуючи джерела формування капіталу, за період 2020-2022 років загальна сума капіталу збільшилась з 1856153 тис. грн до 3057068 тис. грн. Основне збільшення відбулося за рахунок власного капіталу, який зріс на 142,03% у 2021 році та на 118,15% у 2022 році. Поточні зобов'язання також суттєво збільшилися, особливо короткострокові кредити банків, які збільшилися на 1107,01% у 2022 році в порівнянні з 2021 роком, вказуючи на збільшення фінансових потреб підприємства (рис. 2.4).

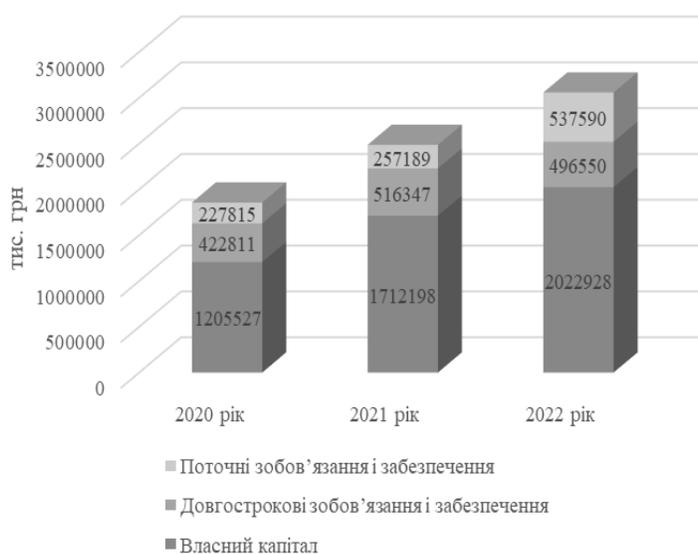


Рис. 2.4. Структура пасиву балансу ТОВ «Агрокомплекс «Зелена долина» протягом 2020-2022 рр.

Загальна сума капіталу (пасивів) компанії зросла з 1856153 тис. грн у 2020 році до 3057068 тис. грн у 2022 році. Темп зростання становив 33,92% у 2021 році та 22,98% у 2022 році. Збільшення власного капіталу у 2021 році на 506671 тис. грн. (42,03%) вказує на позитивний фінансовий розвиток компанії, що може бути результатом зростання прибутку, додаткових вкладень акціонерів або реінвестування прибутків. Питома вага збільшилась з 64,95% до 68,88%, що

свідчить про більшу частку власних коштів у структурі пасивів, покращуючи фінансову стійкість компанії. У 2022 році також відбулось збільшення на 310730 тис. грн. (18,15%) менше порівняно з попереднім роком, але все ще суттєве. Питома вага зменшилась до 66,17%, що може свідчити про збільшення частки інших зобов'язань, зокрема поточних зобов'язань. Довгострокові зобов'язання також збільшились на 93536 тис. грн (22,12%), що свідчить про збільшення довгострокових зобов'язань, можливо через взяття нових кредитів чи довгострокових зобов'язань. Питома вага знизилась з 22,78% до 20,77%, що свідчить про те, що зростання власного капіталу було більшим порівняно з довгостроковими зобов'язаннями. У 2022 році відбулось зменшення на 19797 тис. грн (3,83%) свідчить про погашення частини довгострокових зобов'язань або їх перекваліфікацію у короткострокові. Питома вага зменшилась до 16,24%, що відображає зменшення частки довгострокових зобов'язань у структурі пасивів. Поточні зобов'язання і забезпечення відображають фінансові зобов'язання компанії, які мають бути виконані протягом короткострокового періоду, зазвичай протягом року. Загальна сума поточних зобов'язань і забезпечень збільшилась з 227815 тис. грн у 2020 році до 537590 тис. грн у 2022 році. Питома вага поточних зобов'язань і забезпечень в структурі пасиву також збільшилась, з 12,27% у 2020 році до 17,59% у 2022 році. Короткострокові кредити банків збільшились з 40312 тис. грн у 2020 році до 249077 тис. грн у 2022 році. Це вказує на збільшення фінансових потреб компанії, що пов'язане з розширенням діяльності або недостатньою ліквідністю. Кредиторська заборгованість збільшилась з 173998 тис. грн у 2020 році до 267137 тис. грн у 2022 році. Це може вказувати на збільшення заборгованості перед постачальниками та кредиторами, що може бути наслідком збільшення обсягів закупівель або збільшення строків кредитування. Інші поточні зобов'язання становлять відносно невелику частку загальних поточних зобов'язань, але також збільшились з 13505 тис. грн у 2020 році до 21376 тис. грн у 2022 році. Загалом, збільшення обсягів поточних

зобов'язань і забезпечення може вказувати на збільшення фінансових зобов'язань компанії та підвищений фінансовий ризик.

Отже, за 2020-2022 роки спостерігається значний ріст обсягів активів, з 1856153 тис. грн у 2020 році до 3057068 тис. грн у 2022 році. Необоротні активи (включаючи основні засоби і нематеріальні активи) складають більшу частку у загальній структурі активів, проте спостерігається їх зменшення як у грошовому вираженні, так і в питомій вазі з 63,45% у 2020 році до 62,75% у 2022 році. Оборотні активи збільшились як у грошовому вираженні, так і в питомій вазі, що свідчить про збільшення активності в оборотному капіталі компанії. Значний внесок у збільшенні активів здійснюють основні засоби і нематеріальні активи, а також грошові кошти та їх еквіваленти. Зменшення спостерігається в групі "Інші необоротні активи і довгострокова дебіторська заборгованість" та "Дебіторська заборгованість", що може бути пов'язане з оптимізацією фінансових процесів. Також спостерігається значне збільшення обсягів пасиву, з 1856153 тис. грн у 2020 році до 3057068 тис. грн у 2022 році. Це свідчить про активний розвиток компанії та її збільшення обсягів фінансових ресурсів. Збільшення обсягів власного капіталу та довгострокових зобов'язань у 2021 році вказує на зміцнення фінансової стійкості компанії. Збільшення поточних зобов'язань у 2022 році може свідчити про збільшення фінансових ризиків та потреби у додаткових фінансових ресурсах для погашення зобов'язань. Збільшення короткострокових кредитів банків та інших поточних зобов'язань може підвищити фінансовий ризик компанії та потребу в управлінні ліквідністю.

### **2.3. Оцінювання показників ділової активності агропромислового підприємства**

Поняття «ділова активність» є вкрай широким і охоплює практично всі аспекти діяльності підприємства. Це комплексна характеристика, яка відображає

зусилля компанії, спрямовані на забезпечення динамічного розвитку та досягнення поставлених цілей у різних сферах її діяльності. Головна мета аналізу ділової активності полягає в ухваленні ефективних управлінських рішень для досягнення сталого розвитку та підвищення конкурентоспроможності підприємства у змінних ринкових умовах [21]. Дослідження ділової активності здійснюється шляхом аналізу різноманітних показників, серед яких важливі показники інтенсивності та ефективності використання ресурсів підприємства. Також використовується перевірка виконання «золотого правила» розвитку підприємства, яке визначає, що прибуток повинен зростати швидше, ніж обсяг реалізації продукції та вартість його майна.

Основною метою аналізу ділової активності підприємства є оцінка ефективності управління активами та визначення можливих шляхів її покращення.

Рівень ділової активності підприємства визначається за допомогою коефіцієнтів оборотності. Ці коефіцієнти мають важливе значення для оцінки фінансового стану підприємства, оскільки швидкість обігу коштів, тобто швидкість їх перетворення у грошову форму, безпосередньо впливає на його платоспроможність.:

1) Коефіцієнт оборотності оборотних активів показує, скільки разів оборотні кошти обертаються протягом аналізованого періоду. Цей показник відображає обсяг виручки від реалізації, який припадає на кожну гривню оборотних коштів.

2) Тривалість обороту оборотних активів (засобів) визначається як кількість днів, необхідних для завершення одного обороту оборотних активів (засобів), і розраховується як частка 365 днів до коефіцієнта обороту оборотних активів (засобів).

3) Ефективність використання ресурсів відображає співвідношення між обсягом ресурсів, які були витрачені на виробництво, та обсягом товарів і послуг, які були отримані в результаті цього використання.

4) Показник оборотності дебіторської – важливий показник ділової активності, який відображає ефективність управління заборгованістю клієнтів і інших дебіторів. Цей показник визначає, скільки разів дебітори погасили свої зобов'язання перед підприємством протягом певного періоду. Показник розраховується як співвідношення виручки (чистого доходу) до середньої за період суми дебіторської заборгованості [22].

5) Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості – показник ділової активності, який відображає ефективність управління заборгованістю перед кредиторами, постачальниками чи підрядниками протягом певного періоду. Цей показник визначається співвідношенням собівартості продукції чи послуг до середньорічної суми кредиторської заборгованості. Результат розрахунку показує, скільки раз компанія погасила свої зобов'язання перед постачальниками, підрядниками і т.д. протягом періоду дослідження [23].

6) Період оборотності дебіторської заборгованості визначає, скільки днів потрібно для стягнення грошей від клієнтів. Це відношення середньорічної суми боргу до компанії до щоденних доходів.

7) Тривалість обороту поточної кредиторської заборгованості вказує на скільки разів ця заборгованість змінюється протягом одного року. Тривалість одного обороту поточної кредиторської заборгованості визначає, скільки днів у середньому потрібно для здійснення платежів кредиторам.

8) Оборотність запасів – показник ділової активності, який визначає, скільки разів у середньому за рік компанія повністю обертає свої запаси. Цей показник вказує на ефективність управління запасами в компанії і розраховується як співвідношення собівартості продукції до середньорічної суми запасів. Він

розраховується як співвідношення собівартості продукції і середньорічної суми запасів [24].

9) Період обіговості матеріально-виробничих запасів визначає, як швидко компанія здійснює оборот запасів (у днях). Цей показник розраховується як середньорічна вартість запасів, поділена на витрати на виробництво за один день.

10) Коефіцієнт оборотності власного капіталу визначається як співвідношення між чистим доходом від продажу товарів, послуг або робіт та середньорічною вартістю власного капіталу підприємства. Цей показник відображає ефективність використання власного капіталу компанією.

Зазначені коефіцієнти були розраховані при аналізі ефективності використання оборотних активів ТОВ «Агрокомплекс «Зелена долина» протягом 2020-2022 років та зведені в табл. 2.4.

Аналіз показників ділової активності компанії вказує на деякі позитивні та негативні тенденції у її діяльності. Позитивною є зміна коефіцієнтів оборотності оборотних активів, що свідчить про покращення управління активами та збільшення ліквідності.

Однак, погіршення коефіцієнтів оборотності дебіторської заборгованості та тривалості обороту кредиторської заборгованості може вказувати на проблеми у врегулюванні заборгованості та управління відстроченими платежами.

Важливо також звернути увагу на зміни в коефіцієнті оборотності власного капіталу, які вказують на ефективність використання власних ресурсів компанії. Удосконалення процесів управління активами та заборгованістю може сприяти покращенню фінансового стану компанії та її конкурентоспроможності. Крім того, важливо постійно вдосконалювати процеси управління активами та заборгованістю, оскільки це може допомогти змінити коефіцієнт оборотності власного капіталу на більш позитивний. Такий підхід сприятиме не лише покращенню фінансового стану компанії, але й збільшенню її загальної конкурентоспроможності.

Таблиця 2.4

Аналіз ділової активності ТОВ «Агрокомплекс «Зелена долина» протягом  
2020-2022 років

№ з/п	Показники	Період			Темп зростання, %	
		2020 рік	2021 рік	2022 рік	2021/2020	2022/2021
1	Коефіцієнт оборотності оборотних активів	0,72	1,62	1,16	226,40	71,65
2	Тривалість обороту оборотних активів, днів	366,83	222,22	310,14	60,58	139,56
3	Коефіцієнт ефективності використання ресурсів	0,93	0,80	0,83	86,41	103,48
4	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	4,54	22,62	21,77	497,76	96,24
5	Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	4,55	5,79	3,20	127,19	55,32
6	Тривалість оборотів дебіторської заборгованості	40,62	1,64	2,29	4,03	140,10
7	Тривалість обороту кредиторської заборгованості	35,78	47,95	56,34	134,00	117,49
8	Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	1,30	1,81	1,30	138,97	71,71
9	Тривалість обороту матеріальних запасів	275,75	239,57	301,82	86,88	125,98
10	Коефіцієнт оборотності власного капіталу	0,59	0,96	0,68	163,83	70,82

Коефіцієнт оборотності оборотних активів є важливим показником, що відображає ефективність використання оборотних активів компанією. Високий рівень цього коефіцієнта вказує на те, що компанія ефективно використовує свої оборотні активи для генерації прибутку (рис. 2.5).

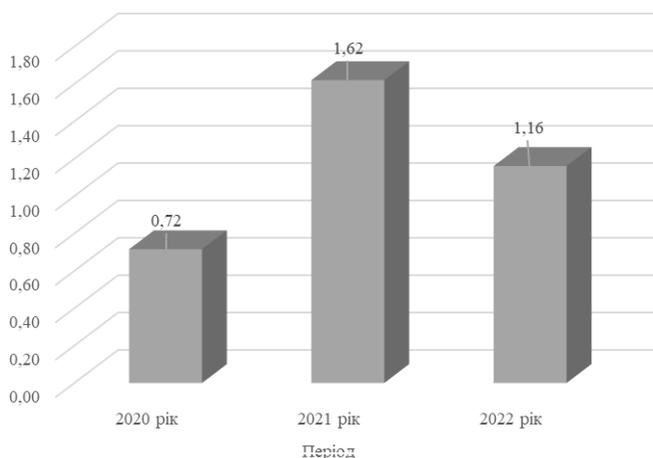


Рис. 2.5. Динаміка коефіцієнта оборотності оборотних активів ТОВ «Агрокомплекс «Зелена долина» протягом 2020-2022 років

Коефіцієнт оборотності оборотних активів збільшився з 0,72 у 2020 році до 1,62 у 2021 році, а потім зменшився до 1,16 у 2022 році. Темп зростання коефіцієнта у 2021 році становив 226,40%, що свідчить про значне покращення у використанні оборотних активів. Однак, в 2022 році темп зростання сповільнився до 71,65%, що може вказувати на зміну стратегії управління активами чи зміни в умовах ринку. Зниження коефіцієнта оборотності оборотних активів у 2022 році може вказувати на те, що компанія не так ефективно використовує свої оборотні активи для генерації прибутку, порівняно з попереднім роком. Це може вимагати уваги та подальшого аналізу з боку керівництва компанії для виявлення причин таких змін та вжиття заходів для вдосконалення ефективності управління оборотними активами.

Коефіцієнт ефективності використання ресурсів є ключовим показником фінансової діяльності компанії, оскільки він відображає, наскільки ефективно компанія використовує свої ресурси для забезпечення доходу та прибутку. Цей показник враховує не лише кількість активів компанії, але й їхню якість та ефективність використання. Коефіцієнт ефективності використання ресурсів є важливим показником, який допомагає керівництву компанії зрозуміти,

наскільки успішно вона використовує свої ресурси для досягнення своїх фінансових цілей (рис. 2.6).

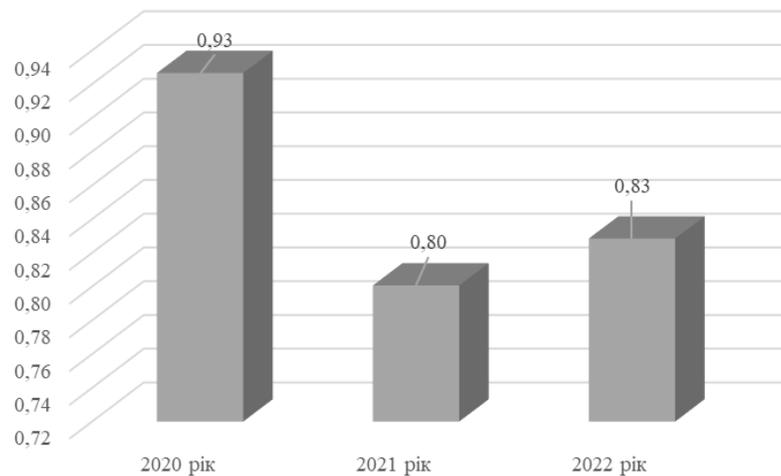


Рис. 2.6. Динаміка коефіцієнта ефективності використання ресурсів ТОВ «Агрокомплекс «Зелена долина» протягом 2020-2022 років

Коефіцієнт ефективності використання ресурсів компанії зменшився з 0,93 у 2020 році до 0,80 у 2021 році, а потім збільшився до 0,83 у 2022 році. Темп зростання цього показника від 2020 до 2021 року становив 86,41%, що свідчить про певні проблеми у використанні ресурсів у 2021 році порівняно з попереднім роком. Однак, відбувся певний позитивний розвиток у 2022 році, з темпом зростання 103,48% порівняно з 2021 роком. Це може свідчити про те, що компанія прийняла заходи для покращення управління ресурсами, що дозволило зростанню їх ефективності у 2022 році. Однак, зниження показника у 2021 році варто ретельно проаналізувати, оскільки це може бути ознакою недоліків у стратегічному плануванні чи управлінні ресурсами в цей період.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості відображає, як швидко компанія може конвертувати свою дебіторську заборгованість в грошові кошти протягом певного періоду. Аналіз цього показника допомагає оцінити ефективність роботи з клієнтами і фінансову стабільність компанії.

Проаналізувавши, коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості різко збільшився з 4,54 у 2020 році до 22,62 у 2021 році, що свідчить про суттєве покращення у зборі дебіторської заборгованості. Такий ріст може вказувати на більш ефективне управління дебіторами або зміни в політиці кредитування. У 2022 році коефіцієнт знизився до 21,77, що все ще є високим значенням порівняно з 2020 роком, але показує деяке зниження ефективності порівняно з 2021 роком. Темп зростання в 96,24% вказує на уповільнення у порівнянні з різким зростанням у 2021 році. Високий коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості свідчить про те, що компанія швидко перетворює дебіторську заборгованість у грошові кошти, що позитивно впливає на її ліквідність та фінансову стабільність. Таке значне коливання коефіцієнта може бути викликане різними факторами, такими як зміна умов кредитування для клієнтів, впровадження нових стратегій управління дебіторською заборгованістю або зміни в економічних умовах, що вплинули на платоспроможність клієнтів.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості відображає, наскільки часто компанія погашає свої зобов'язання перед кредиторами протягом певного періоду. Цей показник допомагає оцінити, наскільки ефективно компанія керує своїми боргами і як швидко вона розраховується зі своїми постачальниками.

Проаналізувавши, коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості зріс з 4,55 у 2020 році до 5,79 у 2021 році, що свідчить про те, що компанія стала частіше погашати свої зобов'язання перед кредиторами. Темп зростання становить 127,19%, що вказує на значне покращення в управлінні кредиторською заборгованістю. У 2022 році коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості знизився до 3,20, що свідчить про зниження частоти погашення зобов'язань перед кредиторами порівняно з 2021 роком. Темп зростання знизився до 55,32%, що вказує на уповільнення в управлінні кредиторською заборгованістю. Зростання коефіцієнта у 2021 році може бути викликане більш

ефективною політикою управління боргами, покращенням грошових потоків або зміною умов співпраці з постачальниками. Зниження у 2022 році може бути пов'язане з кількома факторами, такими як збільшення строків оплати, погіршення грошових потоків або зміна умов співпраці з постачальниками.

На (рис. 2.7) відобразимо співвідношення коефіцієнтів дебіторської та кредиторської заборгованості.

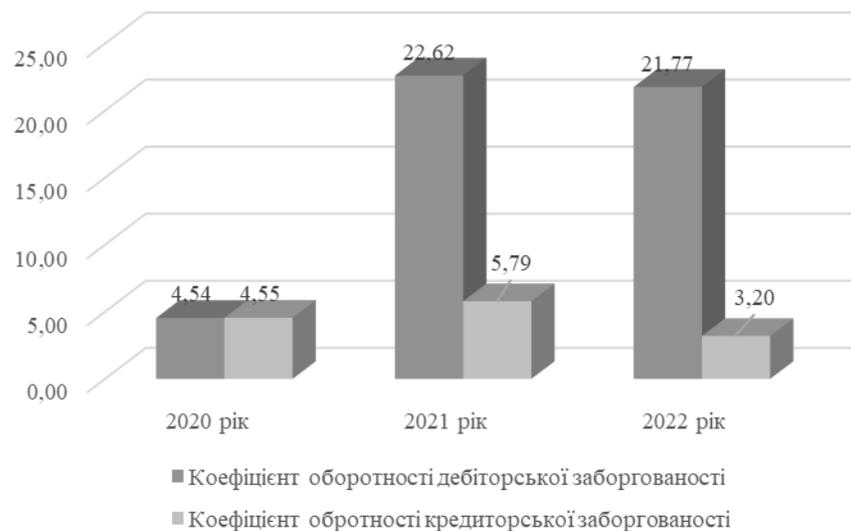


Рис. 2.7. Динаміка коефіцієнтів дебіторської та кредиторської заборгованості ТОВ «Агрокомплекс «Зелена долина» протягом 2020-2022 рр.

Співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості дозволяє оцінити фінансову стійкість компанії та ефективність управління зобов'язаннями та активами. Компанія значно покращила дебіторську заборгованість у 2021 році, про що свідчить збільшення коефіцієнта оборотності та скорочення тривалості обороту. У 2022 році ефективність залишилася високою, хоча показники дещо знизилися. У 2021 році компанія швидше погашала свої зобов'язання перед кредиторами, проте у 2022 році цей показник погіршився, що може вказувати на фінансові труднощі або зміну політики оплати. Компанії слід продовжувати ефективно управління дебіторською заборгованістю та звернути

увагу на покращення управління кредиторською заборгованістю. Необхідно знайти баланс між дебіторською заборгованістю та своєчасним погашенням кредиторської для забезпечення стабільних грошових потоків та фінансової стабільності компанії. Регулярний моніторинг цих показників допоможе своєчасно виявляти можливі проблеми та приймати ефективні управлінські рішення.

Для підвищення коефіцієнтів оборотності слід здійснювати такі заходи:

- забезпечувати своєчасне погашення дебіторської заборгованості за товари, роботи та послуги, що не були оплачені покупцями у встановлений термін;
- скорочувати понаднормові запаси товарно-матеріальних цінностей, якщо вони не фінансуються банком;
- знижувати різні витрати, які перевищують наявні джерела фінансування;
- формувати запаси виробничих і фінансових ресурсів відповідно до оптимально необхідних потреб підприємства;
- постійно модернізувати виробничу базу за допомогою передових технологій, включаючи безвідходні підходи.

Ділову активність підприємства визначають за умови виконання так званого «золотого правила» економіки підприємства:

(2.1)

$$T_{пр} > T_{р} > T_{к} > 100\%,$$

Розглянуте співвідношення у світовій практиці відоме як "золоте правило" економіки підприємства. Це співвідношення означає наступне:

- виконання першої нерівності (коли темпи зростання прибутку перевищують темпи зростання обсягу продажу) свідчить про підвищення рівня рентабельності підприємства. Це може бути наслідком зниження собівартості або зростання обсягу прибутку;

– виконання другої нерівності (коли виручка від реалізації зростає швидше за темпи зростання активів);

– виконання кінцевої нерівності (збільшення середнього обсягу активів в часовому розрізі) свідчить про зміцнення майнових ресурсів підприємства. Важливо враховувати, що ця нерівність має бути забезпечена на довгостроковій основі. У короткостроковій перспективі (в межах одного року) допустимі відхилення від цього співвідношення, наприклад, через зменшення дебіторської заборгованості або оптимізацію необоротних активів і запасів;

– якщо темпи збільшення обсягу продажів (доходу) і прибутку перевищують темпи зростання активів, ефективність використання активів зростає;

– якщо темпи зростання прибутку перевищують темпи зростання активів, а темпи зростання обсягу продажу – менші, то підвищення ефективності використання активів відбувалося лише за рахунок зростання цін на продукцію;

– якщо темпи зростання прибутку і обсягу продажу перевищують темпи зростання активів, це свідчить про підвищення ефективності діяльності підприємства [25].

Таблиця 2.5

«Золоте правило» економіки ТОВ «Агрокомплекс «Зелена долина»  
протягом 2020-2022 рр.

Показник	2020-й рік	2021-й рік	2022-й рік
1. Темп зростання до прибутку до оподаткування (Тпр),%	1757	1463	2
2. Темп зростання обсягу реалізації (ТР),%	261	350	64
3. Темп зростання авансового капіталу (Тк),%	97	134	123
Виконання "золотого правила"	1757>261>97	1463>350>134	2<64<123

У 2020 і 2021 роках підприємство демонструвало високу ефективність і прибутковість, виконуючи "золоте правило" економіки. Проте у 2022 році спостерігається значне погіршення показників, що вказує на проблеми в управлінні ресурсами та зниження ефективності (рис. 2.8). Для покращення ситуації у майбутньому підприємству слід звернути увагу на оптимізацію витрат, підвищення маржі та покращення управління активами.



Рис. 2.8. «Золоте правило» економіки ТОВ «Агрокомплекс «Зелена долина» протягом 2020-2022 рр.

У 2020 році темпи зростання прибутку значно перевищували темпи зростання обсягу реалізації, а останні – темпи зростання авансового капіталу. Це свідчить про високу ефективність управління ресурсами підприємства, зростання рентабельності та оптимізацію використання активів. Підприємство досягло підвищення прибутковості і ефективності, що є позитивним сигналом для інвесторів. У 2021 році зберігалася тенденція, де темпи зростання прибутку перевищували темпи зростання обсягу реалізації, а ті, в свою чергу, перевищували темпи зростання авансового капіталу. Це також вказує на ефективне використання активів і зростання рентабельності. Підприємство

продовжувало успішно збільшувати свою прибутковість і ефективність діяльності. У 2022 році ситуація змінилася. Темп зростання прибутку до оподаткування став найнижчим і навіть меншим за темпи зростання обсягу реалізації та авансового капіталу. Це свідчить про зниження ефективності управління ресурсами. Підприємство не змогло підтримувати високу рентабельність і ефективність використання активів, що може бути наслідком зростання витрат або зниження маржі.

Одним із ключових показників, що характеризують ділову активність підприємства, є тривалість операційного та фінансового циклу.

Операційний цикл – це період, який охоплює від моменту придбання запасів для виробничої діяльності до моменту отримання коштів від реалізації виробленої з них продукції, товарів або послуг [26].

Тривалість операційного циклу є одним із ключових показників, що відображають ділову активність підприємства. Цей показник показує, скільки днів потрібно підприємству для закупівлі сировини та виробництва продукції. Чим менша тривалість операційного циклу, тим ефективнішою є діяльність підприємства і вищою його ділова активність.

Кількість операційних циклів, що відбуваються на підприємстві протягом певного періоду (наприклад, року, кварталу чи місяця), є показником, який доповнює тривалість операційного циклу. Цей параметр показує, скільки разів цикл закупівлі сировини та виробництва продукції повторюється протягом заданого часу.

Фінансовий цикл підприємства охоплює період від моменту оплати постачальникам за матеріали, що включає погашення кредиторської заборгованості, до отримання коштів від покупців за реалізовану продукцію.

Фінансовий цикл є ключовим показником для оцінки фінансового стану підприємства. Чим триваліший цей цикл, тим більше часу гроші знаходяться в обороті і тим менше коштів доступно для інших цілей. Таким чином, вище цей

показник, тим більше грошових коштів потрібно для фінансування виробничих оборотних активів.

Проведемо розрахунки періодів обороту поточних активів і зобов'язань за 2020-2022 рр. ТОВ «Агрокомплекс «Зелена долина» проягом 2020-2022 рр. у табл. 2.5.

Таблиця 2.5

## Періоди обороту поточних активів і зобов'язань

Показник	2020-й рік	2021-й рік	2022-й рік	Відхилення +/-	
				2021/2020	2022/2021
Чистий дохід (виручка) від реалізації, тис.грн	779625	1404456	1273203	624831	-131253
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги (ДЗг), тис.грн	3824	8945	7272	5121	-1673
Запаси (З), тис.грн	535284	823788	900751	288504	76963
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги (КЗг), тис.грн	27744	38885	48749	11141	9864
Період обороту, дні:				0	0
1) дебіторської заборгованості	2	2	2	0,53	-0,24
2) запасів	247	211	255	-36,01	43,53
3) кредиторської заборгованості	13	10	14	-2,84	3,82
<b>Операційний цикл (п.1+п.2)</b>	<b>249</b>	<b>213</b>	<b>257</b>	<b>-35,49</b>	<b>43,29</b>
<b>Фінансовий цикл (п.1+п.2-п.3)</b>	<b>236</b>	<b>203</b>	<b>243</b>	<b>-32,64</b>	<b>39,48</b>
<b>Кількість операційних циклів</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>1</b>	<b>0,24</b>	<b>-0,28</b>

Загалом, підприємство відзначилося швидким збільшенням виручки від реалізації у 2021 році, але ця тенденція не збереглася у 2022 році. Збільшення запасів та заборгованості покупців можуть бути показником розширення діяльності підприємства або змін у стратегії управління запасами. Збільшення кредиторської заборгованості може свідчити про велику взаємодію з постачальниками та можливість отримання більш вигідних умов поставок. Операційний та фінансовий цикли, хоча збільшилися в 2021 році, але відновили свій попередній рівень у 2022 році, що може бути позитивним сигналом щодо ефективності управління оборотними коштами.

Відобразимо графічну інтерпретацію тривалості операційного та фінансового циклу ТОВ «Агрокомплекс «Зелена долина» протягом 2020-2022 рр. на (рис. 2.9).

Дзг=2	З=247					2020 рік
Кзг=13	Фін.цикл=236					
Дзг=2	З=211					2021 рік
Кзг=10	Фін.цикл=203					
Дзг=2	З=255					2022 рік
Кзг=14	Фін.цикл=243					
0	50	100	150	200	250	

Рис. 2.9. Графічна інтерпретація тривалості операційного та фінансового циклу ТОВ «Агрокомплекс «Зелена долина» протягом 2020-2022 рр.

Зміни в операційних та фінансових циклах вказують на те, що підприємство може зазнавати змін у своїй діяльності, умовах поставок або ефективності управління ресурсами. У 2020 році операційний цикл був найбільшим, що може вказувати на тривалість часу, який потрібно для збуту товарів після їхнього виготовлення або закупівлі. У 2021 році операційний цикл скоротився на 36 днів, що може свідчити про покращення у керуванні запасами або ефективніші умови постачання. У 2022 році операційний цикл знову збільшився на 44 дні, що може бути наслідком або збільшення обсягу запасів, або збільшення часу від початку виробництва до реалізації. Щодо фінансового циклу, то у 2020 році фінансовий цикл був 236 днів, що вказує на середню тривалість періоду з витрати грошей на виробництво до отримання грошей від продажу. У 2021 році фінансовий цикл зменшився до 203 днів, що може свідчити про покращення у керуванні платіжними зобов'язаннями або умовами поставок. У 2022 році фінансовий цикл

збільшився до 243 днів, що може вказувати на збільшення часу між оплатою витрат і отриманням грошей від продажу.

Зміни в операційних та фінансових циклах для підприємства можуть мати значний вплив на його фінансовий стан та загальну ефективність управління. Ось деякі аспекти, які це може становити для підприємства:

- зменшення фінансового циклу може сприяти покращенню ліквідності підприємства, оскільки воно швидше отримує грошові кошти від продажу товарів або послуг;

- збільшення операційного циклу може вказувати на неефективне управління запасами, що може призвести до збільшення витрат на утримання запасів;

- збільшення фінансового циклу може вказувати на затримки у виплатах кредиторам або недостатню узгодженість між отриманням грошей від покупців та виплатами поставщикам;

- збільшення тривалості фінансового циклу може призвести до збільшення необхідності фінансування оборотних активів через затримки у виплатах

- довгий фінансовий цикл може збільшувати ризики для платоспроможності, особливо у випадку зменшення обсягів продажу або несподіваних змін на ринку.

Після аналізу операційного та фінансового циклів важливо провести докладний аналіз динаміки основних показників використання оборотних активів, таких як коефіцієнт оборотності оборотних активів, коефіцієнт закріплення оборотних активів та тривалість одного обороту оборотних активів, і визначити вплив чинників на економічний результат від прискорення оборотності.

Оборотні кошти підприємства включають у себе фінансові ресурси, які призначені для створення оборотного капіталу та оборотних активів.

Коефіцієнт оборотності відображає ефективність використання оборотного капіталу та визначається як співвідношення між виручкою або виробництвом і оборотним капіталом. Він також показує, скільки разів оборотний капітал може «обернутися» за певний період часу, що свідчить про швидкість обороту.

Коефіцієнт закріплення визначає, скільки оборотного капіталу в середньому припадає на одиницю виручки від реалізації продукції. Цей показник протилежний до коефіцієнта оборотності: чим менше значення коефіцієнта закріплення, тим ефективніше використовуються оборотні кошти підприємства.

Для оцінки впливу зміни ефективності використання оборотних коштів використовується концепція вивільнення (або додаткового залучення) оборотних коштів. Цей аналіз може включати розрахунок абсолютного і відносного вивільнення оборотних коштів.

Абсолютне вивільнення оборотного капіталу відбувається, коли обсяг оборотних коштів зменшується, а обсяг реалізації продукції залишається незмінним або зростає. Це вимірюється як різниця між фактичним і плановим (або базовим) рівнями оборотного капіталу. У випадку, коли обсяг оборотних коштів збільшується, виникає абсолютне додаткове залучення оборотного капіталу.

Відносне (або умовне) вивільнення оборотного капіталу відображає, наскільки потреба в оборотних коштах зменшується порівняно з обсягом реалізації продукції у більшій мірі, ніж збільшення оборотного капіталу. Цей показник визначається як різниця між фактичним рівнем оборотних коштів та рівнем, необхідним для забезпечення фактичного обсягу реалізованої продукції при збереженні базового (або планового) рівня оборотності оборотного капіталу.

Двома факторами, які впливають на зміну тривалості обороту оборотних активів, є середньорічні залишки оборотних активів та виручка (чистий дохід) від реалізації.

За допомогою методу ланцюгових підстановок ми проаналізуємо, як змінюються періоди обороту оборотних активів під впливом різних факторів.

Тож проведемо результати розрахунків основних показників використання оборотних активів і впливу факторів на економічний результат від прискорення оборотності і відобразимо у табличній формі.

Таблиця 2.5

Аналіз динаміки основних показників використання оборотних активів та впливу чинників на економічний результат від прискорення оборотності

Показник	2020-й рік	2021-й рік	2022-й рік	Відхилення (+,-) 2021/2020		Відхилення (+,-) 2022/2021	
				у сумі, гр.3-гр.2	Темп зростання, %, гр.3:гр.2*100%	у сумі, гр.4-гр.3	Темп зростання, %, гр.4:гр.3*100%
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Дохід (виручка) від реалізації, тис. грн	779625,00	1404456,00	1273203,00	624831,00	180,15	-131253,00	90,65
2. Середньорічні залишки активів, тис. грн	794425,50	866952,00	1096871,50	72526,50	109,13	229919,50	126,52
3. Коефіцієнт оборотності оборотних активів, в оборотах (п.1:п.2)	0,98	1,62	1,16	0,64	165,07	-0,46	71,65
4. Коефіцієнт закріплення оборотних активів (п.2:п.1)	1,02	0,62	0,86	-0,40	60,58	0,24	139,56
5. Тривалість одного обороту оборотних активів, дн. (п.2:п.1*360)	366,83	222,22	310,14	-144,61	60,58	87,92	139,56
6. Одноденний оборот, тис.грн (п.1:360)	2165,63	3901,27	3536,68	1735,64	180,15	-364,59	90,65
7. Прискорення (-), сповільнення (+) оборотності, днів	-	-	-	-145,00	-	88,00	-
Розрахунок впливу факторів:	-	-	-	-	-	-	-
за рахунок зміни середньорічних залишків оборотних активів	-	-	-	33,49	-	58,93	-
за рахунок зміни доходу(виручки) від реалізації продукції	-	-	-	-178,10	-	28,98	-
8. Сума вивільнених (залучених) з обороту коштів за рахунок прискорення (-), сповільнення (+) оборотності, тис. грн	-	-	-	211,59	-	29,95	-
Розрахунок впливу факторів:	-	-	-	-	-	-	-
за рахунок зміни середньорічних залишків оборотних активів	-	-	-	58126,41	-	-21487,06	-
за рахунок зміни доходу(виручки) від реалізації продукції	-	-	-	-309119,42	-	-10567,41	-

Підсумково, за аналізом вищезазначених показників, можна зробити висновок про те, що хоча дохід від реалізації збільшився протягом трьох років, ефективність використання оборотних активів і тривалість їх обороту виявилися нестабільними змінами в 2022 році. За три роки дохід від реалізації збільшився на 180,15%, але зменшився в 2022 році на 9,35%. Значний зріст доходу від реалізації за три роки вказує на успішну динаміку бізнесу, але спад у 2022 році може бути ознакою можливих проблем у продажах чи змін у ринкових умовах. Середньорічні залишки оборотних активів збільшились на 126,52% протягом 2020-2022 рр. Збільшення середньорічних залишків активів свідчить про збільшення оборотних коштів, що може бути викликане збільшенням запасів, дебіторської заборгованості чи інших оборотних активів. Коефіцієнт оборотності збільшився на 71,65% в 2021 році в порівнянні з 2020 роком, але зменшився на 0,46% у 2022 році. Значення коефіцієнта оборотності показує, скільки разів оборотний капітал може "обернутися" за певний період часу. Збільшення цього показника зазвичай вказує на покращення ефективності використання оборотних активів, а його зниження може свідчити про ускладнення процесів обороту активів. Коефіцієнт закріплення зменшився на 40% у 2021 році, але збільшився на 24% у 2022 році в порівнянні з 2021 роком. Зменшення коефіцієнта закріплення може свідчити про збільшення ризику неплатоспроможності, оскільки менше коштів залишається в розпорядженні підприємства. Тривалість одного обороту зменшилася на 144,61 днів у 2021 році в порівнянні з 2020 роком, але збільшилась на 87,92 дні у 2022 році в порівнянні з 2021 роком. Зменшення тривалості одного обороту вказує на швидше використання оборотних активів, що може бути позитивним фактором. Однак збільшення тривалості може вказувати на затримки в обороті коштів. Одноденний оборот збільшився на 180,15% у 2021 році в порівнянні з 2020 роком, але зменшився на 28,98% у 2022 році порівняно з 2021 роком. Збільшення одноденного обороту вказує на зростання обсягу операцій за один день, що, в цілому, є позитивним.

Факторний аналіз фінансових показників виявив, що зміна ефективності використання оборотних коштів підприємства значно впливає на його фінансовий стан. Зокрема, зміна середньорічних залишків оборотних активів та доходу від реалізації продукції має значний вплив на економічний результат від прискорення оборотності. Підприємство може збільшити ефективність використання оборотних коштів шляхом оптимізації управління запасами, дебіторською заборгованістю та активізації реалізації продукції. Проте слід також враховувати, що зміни у цих факторах можуть мати різний вплив на фінансовий результат, і варто уважно аналізувати їх в контексті конкретної ситуації та стратегії підприємства.

#### **2.4. Дослідження ефективності використання оборотних коштів ТОВ «Агрокомплекс «Зелена долина»**

У результаті опрацювання вітчизняних та зарубіжних літературних джерел сутність економічної категорії «оборотні кошти» поглиблено досліджують за такими аспектами:

- вітчизняна економічна школа щодо визначення оборотних коштів;
- інституціональне і нормативно-правове закріплення економічної категорії;
- міжнародні стандарти і підходи.

Такий підхід дозволяє чітко визначити співвідношення термінів, адже значення категорій «оборотний капітал», «оборотні активи» та «оборотні кошти», які використовують економісти-практики і науковці, є близькими за змістом, але мають певні відмінності [27].

У ході дослідження було обґрунтовано, що у фінансовій звітності підприємства оборотні кошти відображаються як його активи.

Для організації ефективного управління господарською діяльністю важливо усвідомлювати, що різні види оборотних коштів підприємства мають різний ступінь інвестиційної привабливості. За результатами дослідження визначено склад оборотних коштів за елементами оборотних активів підприємства відповідно до затверджених форм фінансової звітності та джерел їх формування (шляхів фінансування) [28].

Аргументовано, що характеристики процесу сільськогосподарського виробництва визначають особливості механізму формування та використання оборотних коштів підприємств у цій галузі (рис. 2.10).

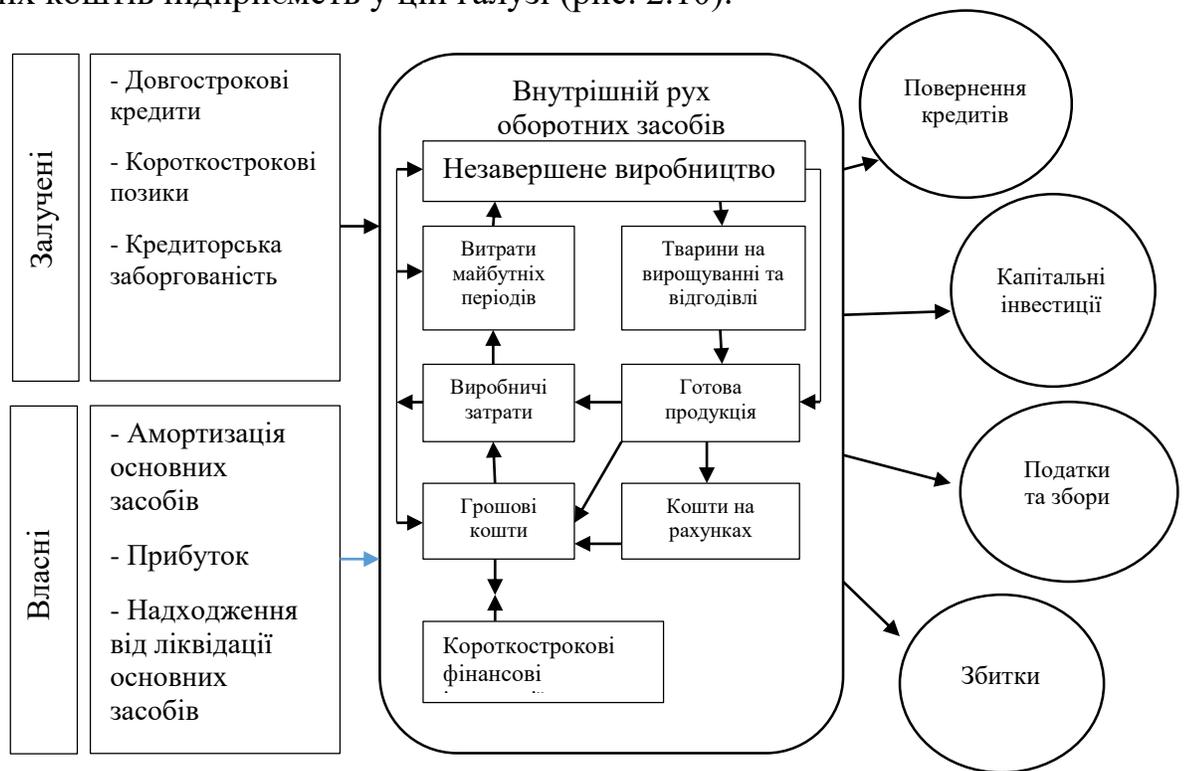


Рис. 2.10. Механізм формування і використання оборотних коштів сільськогосподарських підприємств

Дослідження показує, що ключовими принципами формування і використання оборотних коштів підприємств є: забезпечення неперервності виробництва, зокрема в сільському господарстві; забезпечення поворотності залучених коштів; спонукання до інвестиційної діяльності; узгодження

виробничих процесів і товарно-грошових потоків на підприємстві; підтримка розширеного відтворення ресурсів підприємства. [29].

Мінімальна заборгованість за відрахуваннями до фондів соціального спрямування постійно перебуває в обігу підприємства, оскільки ці платежі здійснюються раз на місяць. Її можна визначити як добуток мінімальної перехідної заборгованості з оплати праці робітника та затвердженого відсотка відрахувань для відповідного фонду [30].

Розрахунок показників ефективності використання оборотних активів підприємства можна спотерігати в табл. 2.6.

Таблиця 2.6

Аналіз ефективності використання оборотних активів ТОВ  
«Агрокомплекс «Зелена долина» протягом 2020-2022 рр.

№ з/п	Показники	2020 рік	2021 рік	2022 рік	Темп зростання, %	
					2021/2020	2022/2021
1	Коефіцієнт оборотності оборотних активів (поточних активів), грн/грн	0,72	1,62	1,16	226,40	71,65
2	Коефіцієнт оборотності поточних зобов'язань, грн/грн	2,97	4,11	5,69	138,42	138,33
3	Коефіцієнт оборотності товарно-матеріальних запасів по виручці від реалізації, грн/грн	1,52	2,07	1,48	136,04	71,44
4	Коефіцієнт оборотності виробничих запасів, об./рік	1,36	1,50	1,19	110,17	79,37
5	Коефіцієнт оборотності готової продукції, грн/грн	2,23	3,07	2,15	137,75	69,99
6	Коефіцієнт оборотності грошових засобів	35,81	54,17	24,10	151,28	44,49
7	Коефіцієнт відволікання оборотного капіталу в дебіторську заборгованість, грн/грн	0,11	0,01	0,01	6,65	100,38
8	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, об./рік	4,54	22,62	21,77	497,76	96,24
9	Період погашення (інкасації) дебіторської заборгованості, днів	79,23	15,92	16,54	20,09	103,91
10	Коефіцієнт простроченої дебіторської заборгованості, грн/грн	0	0	0	0	0
11	Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, об./рік	4,55	5,79	3,20	127,19	55,32
12	Рентабельність оборотних активів, %	98,14	162,00	116,08	165,07	71,65
13	Інтегральний показник ефективності оборотних активів, грн/грн	0,84	1,62	1,16	192,72	71,65

Аналіз показників ефективності оборотних активів свідчить про значне покращення в 2021 році, що може бути результатом ефективного управління активами та зобов'язаннями. Однак у 2022 році спостерігається зниження більшості показників, що може свідчити про проблеми з підтриманням попереднього рівня ефективності. Це може бути пов'язано з внутрішніми або зовнішніми факторами, такими як зміна попиту, проблеми з постачанням або фінансові труднощі. У 2021 році коефіцієнт оборотності значно збільшився на 226,40%, що свідчить про ефективніше використання оборотних активів для генерації виручки. Проте в 2022 році коефіцієнт зменшився до 71,65%, що вказує на зниження ефективності. Стабільне покращення коефіцієнта оборотності поточних зобов'язань (138,42% в 2021 році і 138,33% в 2022 році) свідчить про підвищення здатності компанії ефективніше погашати свої поточні зобов'язання. Значне збільшення коефіцієнта оборотності товарно-матеріальних запасів по виручці від реалізації в 2021 році (136,04%), але значне зменшення у 2022 році (71,44%), що може вказувати на проблеми зі збутом продукції або неефективне управління запасами. Помірне покращення коефіцієнта оборотності виробничих запасів в 2021 році (110,17%), але зменшення в 2022 році (79,37%), що може свідчити про накопичення надлишкових запасів або зниження попиту на продукцію. Збільшення оборотності готової продукції в 2021 році (137,75%) і зменшення в 2022 році (69,99%) вказує на аналогічні проблеми, як і з товарно-матеріальними запасами. Коефіцієнт оборотності грошових засобів значно збільшився в 2021 році (151,28%) і різко зменшився в 2022 році (44,49%), що може вказувати на проблеми з управлінням грошовими потоками. Відбулось зменшення коефіцієнта відволікання оборотного капіталу в дебіторську заборгованість в 2021 році (6,65%) та в 2022 році (100,38%), що вказує на покращення ефективності управління дебіторською заборгованістю. Значно збільшився коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості в 2021 році (497,76%) та в 2022 році (96,24%) свідчить про значне покращення в управлінні

дебіторською заборгованістю. Коефіцієнт простроченої дебіторської заборгованості залишається на нулі, що є позитивним показником. Відбулось покращення коефіцієнта оборотності кредиторської заборгованості в 2021 році (127,19%) і зменшення в 2022 році (55,32%) вказує на погіршення умов погашення кредиторської заборгованості. Значне покращення відобразилось в рентабельності оборотних активів в 2021 році (165,07%) і зменшення в 2022 році (71,65%), що свідчить про зниження ефективності використання оборотних активів. Інтегральний показник відображає значне збільшення в 2021 році (192,72%) і зниження в 2022 році (71,65%), що вказує на загальне зниження ефективності використання оборотних активів.

Відобразимо співвідношення коефіцієнтів оборотності оборотних активів, поточних зобов'язань, оборотності товарно-матеріальних запасів по виручці від реалізації ТОВ «Агрокомплекс «Зелена долина» протягом 2020-2022 років (рис. 2.11).

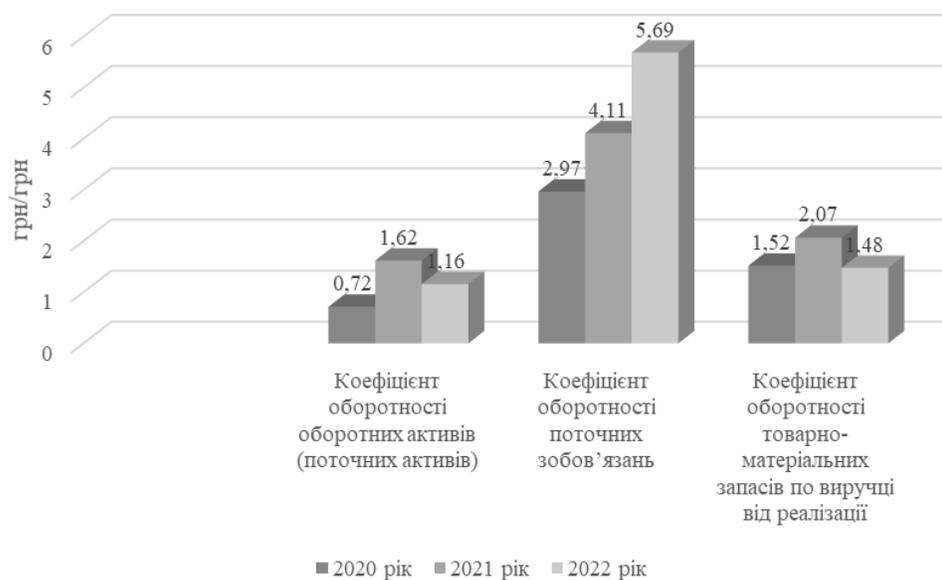


Рис. 2.11. Співвідношення коефіцієнтів оборотності оборотних активів, поточних зобов'язань, оборотності товарно-матеріальних запасів по виручці від реалізації ТОВ «Агрокомплекс «Зелена долина» протягом 2020-2022

Протягом 2020-2022 років ТОВ «Агрокомплекс «Зелена долина» продемонстрував значне покращення ефективності управління оборотними активами та зобов'язаннями у 2021 році, але зіткнувся з труднощами у 2022 році. Високий коефіцієнт оборотності поточних зобов'язань свідчить про здатність компанії ефективно погашати зобов'язання, навіть коли інші показники знижуються. Це вказує на фінансову стійкість, але також підкреслює необхідність покращення управління активами та запасами, щоб забезпечити стабільне зростання в майбутньому. Коефіцієнти оборотності оборотних активів 0,72 та товарно-матеріальних запасів 1,52 були нижчими за коефіцієнт оборотності поточних зобов'язань 2,97, що свідчило про відносно низьку ефективність використання активів у порівнянні з погашенням зобов'язань. Спостерігалось значне покращення у всіх трьох показниках. Коефіцієнт оборотності оборотних активів збільшився до 1,62, оборотності товарно-матеріальних запасів до 2,07, а поточних зобов'язань до 4,11. Це вказує на покращення загальної ефективності управління як активами, так і зобов'язаннями. Спостерігалось зниження ефективності управління активами та товарно-матеріальними запасами, оскільки їх коефіцієнти зменшилися до 1,16 та 1,48 відповідно. Однак, коефіцієнт оборотності поточних зобов'язань продовжував збільшуватись до 5,69, що свідчить про те, що компанія продовжувала ефективно управляти своїми зобов'язаннями, навіть незважаючи на зниження ефективності управління активами.

Відобразимо співвідношення коефіцієнтів оборотності готової продукції і виробничих запасів ТОВ «Агрокомплекс «Зелена долина» протягом 2020-2022 років на (рис. 2.12).

Протягом 2020-2022 років ТОВ «Агрокомплекс «Зелена долина» продемонстрував покращення в ефективності управління готовою продукцією та виробничими запасами у 2021 році. Однак, у 2022 році спостерігалось зменшення обох показників, що вказує на труднощі у підтриманні попереднього рівня

ефективності. Співвідношення між коефіцієнтами показує, що компанія в цілому ефективніше реалізувала готову продукцію, ніж використовувала виробничі запаси. Однак зниження ефективності у 2022 році потребує аналізу причин та розробки заходів для покращення управління запасами і реалізацією продукції в майбутньому.

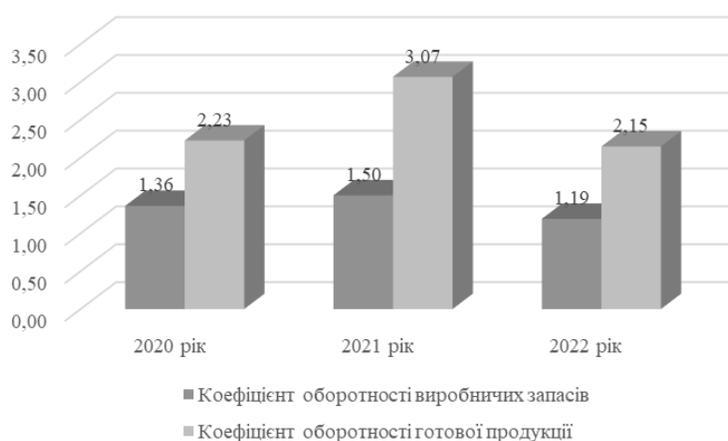


Рис. 2.12. Співвідношення коефіцієнтів оборотності готової продукції і виробничих запасів ТОВ «Агрокомплекс «Зелена долина» протягом 2020-2022 рр.

З рисунку можна сказати, що коефіцієнт оборотності готової продукції протягом 2020 року (2,23) був значно вищим за коефіцієнт оборотності виробничих запасів (1,36). Це свідчило про те, що компанія швидше реалізовувала готову продукцію порівняно з використанням виробничих запасів. У 2021 році коефіцієнти збільшились, але коефіцієнт оборотності готової продукції (3,07) збільшувався швидше, ніж коефіцієнт оборотності виробничих запасів (1,50). Це вказує на покращення ефективності реалізації готової продукції і певне покращення управління виробничими запасами. Коефіцієнт оборотності готової продукції зменшився до 2,15 також коефіцієнт оборотності виробничих запасів зменшився до 1,19. Це свідчить про те, що в 2022 році ефективність реалізації готової продукції та використання виробничих запасів знизилася, що

могло бути викликано внутрішніми або зовнішніми факторами, такими як зміни в попиті, проблеми з постачанням або інші економічні чинники.

Процес формування і використання оборотних коштів господарюючих суб'єктів є безперервним: отримання прибутку та розширене відтворення досягаються шляхом збільшення суми коштів у порівнянні з вкладеними в активи фінансовими ресурсами, у кругообігу оборотних коштів. Оборотні кошти проходять різні стадії і набувають різних форм. Важливою фінансово-економічною особливістю оборотних коштів є те, що їх грошова форма на товарній стадії кругообігу одночасно виступає початковою грошовою стадією нового обороту коштів. Оптимальне співвідношення оборотних коштів у сфері виробництва та обігу сприяє забезпеченню безперервності виробничо-збутових процесів на підприємстві. ТОВ «Агрокомплекс «Зелена долина»» було засноване у вересні 2004 року на базі цукрового заводу та сільськогосподарських підприємств Томашпільського і Тульчинського районів, розташованих на півдні Вінницької області. Це сучасне багатопрофільне підприємство з високорозвиненими технологіями вирощування сільськогосподарських культур, виробництва тваринницької продукції, переробними потужностями та необхідною інфраструктурою.

Незважаючи на загальний позитивний тренд у 2020-2021 роках, у 2022 році відбулось зменшення деяких ключових показників. Це може бути ознакою можливих проблем у продажах чи змін у ринкових умовах.

Збільшення кількості працюючих, підвищення середньомісячної заробітної плати та продуктивності праці свідчать про інвестиції в людські ресурси та потенційне покращення операційної ефективності. Однак зниження деяких фінансових показників у 2022 році вказує на необхідність подальшого аналізу та коригування стратегії управління оборотними активами для забезпечення стабільного розвитку підприємства.

## РОЗДІЛ 3

### ОСНОВНІ НАПРЯМИ ПОКРАЩЕННЯ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

#### **3.1. Роль ділової активності підприємства у його конкурентній та фінансовій стійкості**

Поняття ділової активності охоплює всі аспекти функціонування підприємства і включає в себе різноманітні аспекти його діяльності [31].

Опираючись на досвід від опрацювання літературних джерел і аналізуючи думки різних авторів з приводу ділової активності, можна узагальнити, що: ділова активність – це складна, інтегрована за багатьма показниками характеристика діяльності підприємства, яка визначає його стан на ринку, забезпеченість та ефективність використання усіх видів ресурсів та результати господарювання [32].

В умовах ринкової економіки підприємство здійснює свою діяльність самостійно, але конкуренція між підприємствами за споживачів своєї продукції та послуг змушує виробників враховувати потреби та побажання покупців. Це вимагає від них виробляти продукцію і послуги, які відповідають вимогам споживачів, та підтримувати високий рівень ділової активності [33].

В умовах економіки ринкового типу, основною ознакою якої є конкурентна боротьба, пріоритетними завданнями підприємницьких структур є підвищення якості продукції, розширення існуючих і пошук нових ринків збуту, введення ресурсозберігаючих технологій, пошук можливостей гнучкого маневрування ресурсами при зміні кон'юнктури ринку і т.п. Всі ці заходи дадуть можливість підприємству отримати високі кінцеві результати виробничо-господарської діяльності, забезпечити стрімкий соціально □ економічне зростання, змінити

фінансовий стан та ринкову позицію і, таким чином, досягти високого рівня ділової активності [34].

Стабільність фінансової активності підприємства в умовах ринкової економіки значно впливає на його ефективність і конкурентоспроможність, що залежать від різноманітних чинників. Можна виділити серед них конкурентоспроможність підприємства, кількість ринків збуту продукції, повноти виконання плану за основними показниками господарської діяльності, швидкість обігу його коштів і стабільність економічного зростання [35].

Поява і розвиток концепції ділової активності є результатом діалектичного процесу і має практичне обґрунтування, оскільки вона відображає сутність економічних змін. Це поняття гостро постає, коли виникає потреба зіставлення розмірів вкладених ресурсів з проміжними та кінцевими результатами їх використання, що безпосередньо впливає на фінансовий стан підприємства і тісно з ним пов'язане [36].

Ділова активність знижує ризик невдачі в умовах економічної нестабільності та конкуренції. Оцінка якості ділової активності сприяє попередженню кризових ситуацій у виробничо-фінансовій сфері та сприяє забезпеченню стійкого економічного зростання підприємств. Більшість авторів відмічають, що ділова активність виявляється в динамічному розвитку підприємства та швидкості обігу коштів підприємства. Однак таке визначення не повністю і точно розкриває сутність ділової активності підприємства [37].

Ділова активність є складною характеристикою бізнес-середовища підприємства, що впливає на платоспроможність, фінансову стійкість та стабільність підприємства. Вона також визначає його становище на ринку та забезпеченість і ефективність використання усіма видами ресурсів та результатів господарської діяльності [38].

Однією з головних характеристик фінансового стану підприємства є фінансова стійкість.

Фінансова стійкість підприємства – це стан його фінансових ресурсів, їх розподілу і використання, що забезпечує збереження позицій міжнародного ринку, розвитку підприємства за рахунок зростання прибутку та капіталу, з одночасним збереженням платоспроможності та кредитоспроможності в умовах допустимого ризику зовнішньоекономічної діяльності [39].

Підприємство є фінансово стійке, якщо воно здатне «витримати» неочікувані зміни ринкової кон'юнктури і уникнути банкрутства. Більше того, чим вища його стійкість, тим більше переваг воно має перед іншими підприємствами у секторі економіки у одержанні кредитів та залученню інвестицій. Фінансово стійке підприємство своєчасно виконує свої зобов'язаннями перед державою, позабюджетними фондами, персоналом, контрагентами.

Фінансова стійкість відображає ступінь фінансової незалежності підприємства щодо управління та використання його активів. Ступінь незалежності можна визначити за такими критеріями:

- рівень покриття матеріальних обігових коштів (запасів) стабільними джерелами фінансування;
- здатність підприємства покрити термінові зобов'язання за допомогою мобільних активів;
- частка власних або стабільних джерел у загальній структурі фінансування.

Фінансова стійкість визначається раціональною забезпеченістю потреб будь-якого об'єкта фінансовими ресурсами для ефективної діяльності в ринкових умовах, включаючи:

- наявність фінансових ресурсів;
- оптимальну структуру капіталу;
- ефективне використання ресурсів;
- планування та контроль.

Таким чином, фінансова стійкість характеризується системою абсолютних і відносних показників розрахунки яких можна побачити в табл 3.1.

Таблиця 3.1

Аналіз основних показників фінансової стійкості ТОВ «Агрокомплекс  
«Зелена долина» протягом 2020-2022 рр.

Показники	2020 рік	2021 рік	2022 рік	Відхилення	
				2021/2020	2022/2021
1	2	3	4	5	6
1. Наявність власних коштів підприємства в обороті	27885	285464	104613	257579	-180851
2. Коефіцієнт фінансової стійкості	0,88	0,90	0,82	0,02	-0,07
3. Коефіцієнт автономії	0,65	0,69	0,66	0,04	-0,03
4. Коефіцієнт фінансової залежності	1,54	1,45	1,51	-0,09	0,06
5. Коефіцієнт фінансового ризику	0,54	0,45	0,51	-0,09	0,06
6. Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,37	0,47	0,30	0,09	-0,17
7. Коефіцієнт покриття запасів	0,27	0,53	0,30	0,26	-0,23
8. Коефіцієнт загальної заборгованості	0,23	0,21	0,16	-0,02	-0,05
9. Коефіцієнт співвідношення власного залученого капіталу	0,38	0,31	0,37	-0,07	0,05

На основі проведення аналізу основних показників фінансової стійкості ТОВ «Агрокомплекс «Зелена долина» протягом 2020-2022 років, можна зробити висновок, що коефіцієнти відображають коливання у порогих значеннях включаючи як позитивні, так і негативні аспекти. Показник наявності власних

коштів в обороті підприємства зменшився з 2020 до 2021 року, але у 2022 відображає різке зменшення на (рис. 3.1).

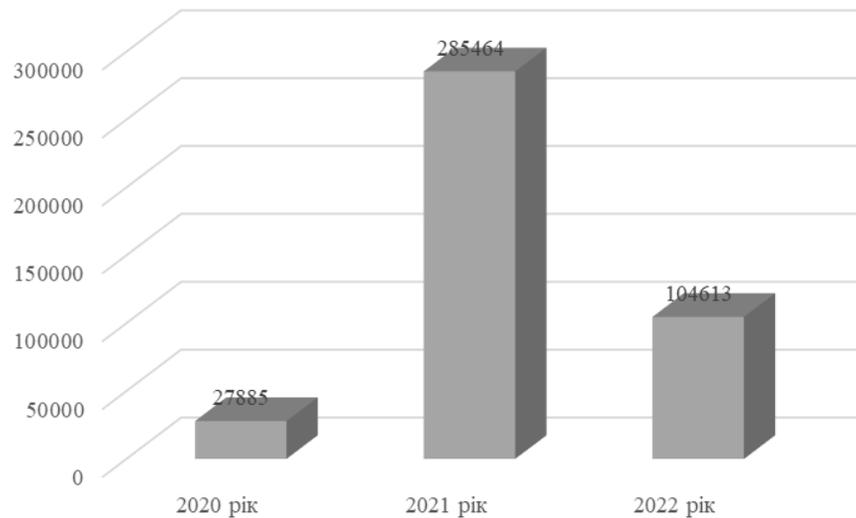


Рис. 3.1. Динаміка наявності власних коштів в обороті на підприємстві ТОВ «Агрокомплекс «Зелена долина» протягом 2020-2022 рр.

Отже, підприємство зіткнулось з проблемами щодо генерації власних коштів та їх ефективного використання. Коефіцієнт фінансової стійкості загалом перебуває в оптимальному значенні 0,8-0,9, цей показник відображає стабільну фінансову ситуацію підприємства. Коефіцієнт автономії відображає ступінь фінансової самостійності підприємства у відношенні до зовнішніх джерел фінансування. Він перебуває в оптимальному значенні бо становить більше 0,5, хоча у 2022 році зменшився. Підвищення коефіцієнта фінансової залежності з 2020 по 2022 рік вказує на зростання залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування. Коефіцієнт маневреності власного капіталу у 2020 та 2021 році перебував у межах нормативного значення 0,4-0,6, але зменшення у 2022 році вказує на нестабільність використання власного капіталу підприємства.

Відобрамо співвідношення коефіцієнтів автономії, фінансової залежності та маневреності власного капіталу на (рис. 3.2), що дозволить зрозуміти фінансову структуру та стійкість підприємства.

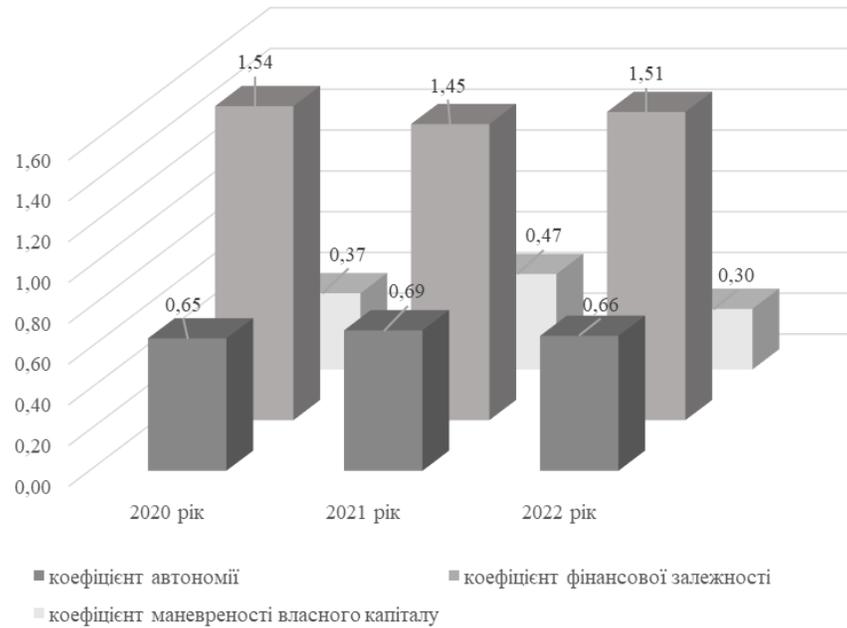


Рис. 3.2. Співвідношення коефіцієнтів автономії, фінансової залежності та маневреності власного капіталу ТОВ «Агрокомплекс «Зелена долина» протягом 2020-2022 рр.

З рисунку, можна зробити висновок, що високий рівень фінансової залежності, при низькому рівні автономії та маневреності власного капіталу, може свідчити про ризик фінансових проблем та обмежену можливість управління ризиками. Це може потребувати уваги до оптимізації структури фінансування та зменшення залежності від зовнішніх джерел.

Підвищення коефіцієнта покриття запасів у 2021 році може бути позитвним сигналом для підприємства, але у 2022 році відбулось зменшення на 0,23. Загалом значення коефіцієнта перебуває поза межами нормативного значення. Значення коефіцієнта фінансового ризику нижче 0,67 вказує на високий рівень фінансових ризиків. Значення коефіцієнта загальної заборгованості менше 0,5, тому велика частина активів підприємства фінансується за рахунок власних коштів.

Відобразивши співвідношення коефіцієнтів фінансового ризику та загальної заборгованості ТОВ «Агрокомплекс «Зелена долина» протягом 2020-2022 рр на (рис. 3.3), може допомогти у оцінці фінансового ризику та стійкості підприємства.

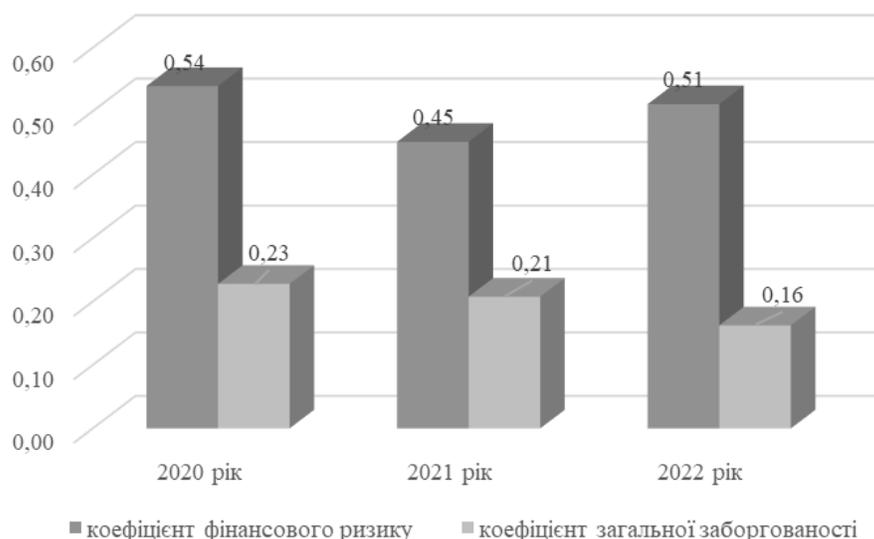


Рис. 3.3. Співвідношення коефіцієнтів фінансового ризику та загальної заборгованості ТОВ «Агрокомплекс «Зелена долина» протягом 2020-2022 рр.

З рисунку, можна сказати, що коефіцієнт фінансового ризику великий, а коефіцієнт загальної заборгованості низький, це може вказувати на високий рівень боргу в порівнянні зі стійкістю власного капіталу. Це може створювати ризики недостатньої платоспроможності підприємства у випадку фінансових труднощів.

Підвищення коефіцієнта співвідношення власного залученого капіталу вказує на зменшення залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування.

Враховуючи вищенаведені фактори, можна зробити висновок, що підприємство має деякі ознаки фінансової стійкості, але перевищення

нормативних значень свідчить про наявність ризиків і необхідність поліпшення управління фінансовими ресурсами.

Вчені зосереджують свою увагу на виокремленні внутрішніх та зовнішніх факторів, які впливають на фінансову стійкість підприємства[40].



Рис. 3.4. Класифікація факторів, що впливають на фінансову стійкість підприємства

Слід зазначити, що внутрішні та зовнішні фактори взаємопов'язані, але їхній вплив на фінансову стійкість підприємства може бути різноспрямованим: одні чинять позитивний вплив, тоді як інші – негативний. Тому позитивний ефект одного фактора може бути знижений або повністю нейтралізований негативним впливом іншого, більш значущого фактора.

Фінансова стійкість підприємства – це здатність господарюючого суб'єкта функціонувати та розвиватися, підтримуючи баланс між активами та пасивами у мінливому внутрішньому середовищі, що забезпечує його постійну

платоспроможність та інвестиційну привабливість за умови прийняттого рівня ризику [41].

Отже, забезпечення фінансової стійкості вимагає системного підходу до мінімізації негативного впливу зовнішніх і внутрішніх факторів на діяльність підприємства та створення сприятливих умов для успішної реалізації стратегічних цілей. Рівень цього впливу визначається стадією життєвого циклу підприємства, обраною стратегією управління, особливостями галузі, а також загальним економічним контекстом країни, її внутрішньою та зовнішньою політикою, а також іншими соціально-політичними і економічними умовами. Для досягнення необхідного рівня фінансової стійкості важливо здійснювати ефективне управління цими процесами.

Суворі умови конкуренції спонукають підприємства до пошуку нових форм організації діяльності з метою підвищення своєї конкурентоспроможності.

Конкурентоспроможність означає сукупність характеристик товару, які відрізняють його від подібних товарів за здатністю задовольняти потреби покупців, а також за витратами, пов'язаними з його придбанням і використанням. Крім того, конкурентоспроможність являє собою порівняльну характеристику товару, яка включає комплексну оцінку всіх виробничих, комерційних, організаційних та економічних показників стосовно виявлених вимог ринку або властивостей іншого товару.

Конкурентоспроможність продукції формується в процесі виконання певних етапів: дослідження, розробки, виробництва та споживання [42]. Представимо на (рис. 3.5) складові управління конкурентоспроможністю продукції.

Конкурентоспроможність підприємства визначає конкурентоспроможність галузі, яка може бути оцінена за умови наявності економічних, технічних та соціально-організаційних передумов для створення, виробництва та збуту продукції високої якості.



Рис. 3.5. Складові управління конкурентоспроможністю продукції

До економічних факторів належать ціна та всі її складові, такі як собівартість, форми та рівень заробітної плати, витрати на технічне обслуговування і ремонт, рівень підвищення продуктивності суспільної праці та інші.

До технічних факторів відносяться такі аспекти: конструкція виробу, послідовність зв'язку між його елементами, система резервування, схемні рішення, технології виробництва, засоби для технічного обслуговування і ремонту, технічний рівень проектування, виробництва та експлуатації, а також інші аспекти, що впливають на технічні характеристики і функціональність виробів [43].

Організаційні фактори включають такі аспекти: розподіл праці та спеціалізація, форми організації виробничих процесів, ритмічність виробництва, методи та форми контролю, порядок ставлення вимог і завдань щодо продукції,

а також форми і методи транспортування, зберігання, експлуатації (споживання), технічного обслуговування, ремонту та інші аспекти, що впливають на організаційні процеси в підприємстві [44].

Сучасні підприємства активно використовують логістичні системи для оптимізації потокових процесів. Успішність на ринку залежить від ефективного управління цими системами, здатності раціонально використовувати ресурси та забезпечувати високу якість товарів, робіт та послуг при оптимізації витрат.

Проаналізувавши певні аспекти управління конкурентоспроможністю підприємства, можна зробити висновки та висунути пропозиції стосовно підвищення її рівня в умовах ринкової конкуренції.

Для підвищення конкурентоспроможності важливо аналізувати найсуттєвіші показники як макросередовища, так і мікросередовища підприємства, враховуючи глобалізаційні процеси в економіці країни. Необхідно систематично збирати та аналізувати всі відповідні параметри, щоб визначити стан зовнішнього та внутрішнього середовища компанії. На основі цього розробляти та впроваджувати заходи, спрямовані на покращення якості процесів та їх взаємодії.

Важливо забезпечити належну організацію системи управління якістю в логістиці, оскільки це впливатиме на всю систему конкурентоспроможності підприємства та забезпечить краще відстеження товару на всіх його етапах.

### **3.2. Основні напрями підвищення ділової активності підприємства**

Ділова активність представляє собою комплексний аспект, що відображається через взаємодію різних економічних понять. У зв'язку з цим, науковці мають різноманітні погляди на її визначення [45].

Метою аналізу ділової активності підприємств є виявлення слабких сторін і визначення шляхів їх вирішення. Результати такого аналізу мають велике

значення для формулювання конкурентної стратегії підприємств та використання їх у плануванні довгострокового розвитку [46].

При оцінці ділової активності застосовують різноманітні методики та формули, які допомагають виявити потенційні резерви для підвищення ефективності. Однак лише у виняткових випадках можна знайти конкретні розрахунки, спрямовані на цей показник [47].

Для більш точної оцінки оборотності можна враховувати додаткові показники, такі як коефіцієнт оборотності запасів, тривалість оборотності запасів, коефіцієнт оборотності коштів у розрахунках, тривалість обігу коштів у розрахунках, коефіцієнт оборотності власного капіталу, коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, тривалість оборотності кредиторської заборгованості та тривалість операційного циклу.

Для визначення коефіцієнта оборотності кредиторської заборгованості можна використовувати суму несплачених кредиторських зобов'язань на кінець року, які не були розраховані вчасно. Щодо розрахунку коефіцієнта власного капіталу, резервом збільшення може бути додаткове підвищення власного капіталу, що виникає в результаті звичайної діяльності підприємства.

Також важливо зменшувати фінансовий цикл, або період, протягом якого обертається чистий оборотний капітал, при цьому зберігаючи відповідне відношення між термінами погашення дебіторської та кредиторської заборгованості. Це дозволить вивільняти додаткові грошові кошти, які можна використовувати у діяльності підприємства.

Після розгляду вищезазначених проблем та можливих шляхів пошуку резервів для підвищення ділової активності можна зробити такі висновки. На сьогодні існують значні ризики нестабільності пов'язані з ефективністю управління оборотними активами, дебіторською заборгованістю, а також грошовими засобами. Для мінімізації ризиків, необхідно впроваджувати сучасні методи фінансового управління, використовувати інформаційні системи для

моніторингу та аналізу фінансових показників, а також постійно вдосконалювати внутрішні процеси та стратегії.

Кожен рівень ділової активності відповідає конкретній господарсько-фінансовій ситуації. Так, існує нормальна виробничо-господарська ситуація, що відповідає високому рівню ділової активності. Проблемна ситуація, з свого боку, характеризується середнім рівнем ділової активності підприємства. Кризова ситуація, у свою чергу, виявляється низьким рівнем ділової активності підприємства [49].

Нормальна виробничо-господарська ситуація описується як збіг умов, що створює сприятливі умови для операцій суб'єкта господарювання і сприяє стабільному підвищенню оцінених показників. Проблемна ситуація, натомість, характеризується умовами, що призводять до погіршення стану підприємства та нестабільної динаміки оцінених показників ділової активності. Кризова ситуація виникає внаслідок недостатньої реакції на стратегічні проблеми, що потребують негайного вирішення, і характеризується стійкою негативною тенденцією в оцінці показників ділової активності. Така кризова ситуація може привести до банкрутства підприємства [49].

Оцінка ділової активності вимагає аналізу всіх аспектів фінансово-господарської діяльності підприємства, що дозволяє здійснити комплексну оцінку ефективності використання його ресурсів з метою досягнення позитивного фінансового результату та збільшення прибутку. Таким чином, підвищення рівня ділової активності може бути досягнуте за допомогою впровадження сучасних методів фінансового управління, використання інформаційних систем для моніторингу та аналізу фінансових показників, а також постійного покращення внутрішніх процесів та стратегій.

Управління дебіторською заборгованістю впливає на фінансовий результат підприємства і охоплює встановлення умов продажу, контроль над строками

повернення боргів, мінімізацію ризику несплати, а також впровадження ефективної кредитної політики для клієнтів.

Проблеми управління дебіторською заборгованістю, з якими стикаються підприємства, включають:

1. Недостовірна інформація про терміни погашення зобов'язань з боку компаній-дебіторів.

2. Відсутність регламентації і роботи з простроченою дебіторською заборгованістю.

3. Відсутність даних про зростання витрат, пов'язаних зі збільшенням обсягу дебіторської заборгованості і тривалістю її оборотності.

4. Неоцінка кредитоспроможності покупців і ефективності комерційного кредитування.

5. Роздрібнені функції збору грошових коштів, аналізу дебіторської заборгованості і ухвалення рішень про надання кредиту між різними підрозділами без чітких регламентів взаємодії і відповідальності за кожен етап.

6. Великий обсяг заборгованості покупців продавцям.

7. Недостатній обсяг резерву для сумнівних боргів.

8. Відсутність контролю за часом повернення заборгованості або надто тривалий цей період [50].

Основні проблеми управління грошовими коштами на вітчизняних підприємствах включають:

1. Управління грошовими засобами, яке часто зводиться до контролю за залишком коштів на рахунках.

2. Неспівробітність управління грошовими потоками з основними цілями підприємства.

3. Неоднозначність або відсутність системи управління грошовими потоками у розрізі операційної, фінансової та інвестиційної діяльності.

4. Відсутність на більшості підприємств посад фінансового та інвестиційного менеджера, а тим більше, управляючого грошовими коштами.

5. Недостатня наявність грошових коштів на рахунках в час оплати зобов'язань.

6. Проблема наявності прибутку, але відсутність грошових коштів для поточних потреб.

Проблеми, зумовлені недостатністю або відсутністю грошових коштів на рахунках або в касі підприємства, викликані неефективною та некоректною політикою їх управління.

Неможливо уявити підприємство, яке могло б існувати без належних запасів. Обсяг і якість цих запасів значно впливають на результати комерційної діяльності підприємства [51].

Запаси є чутливими до змін ринкових умов, особливо до співвідношення між попитом і пропозицією. Їх присутність сама по собі не приносить власникам жодних користей, а лише викликає витрати і можливі збитки.

На підприємстві створюються запаси товарно-матеріальних цінностей як частина оборотних активів, і це може відбуватися з різними цілями:

- для забезпечення поточного виробництва (сировина і матеріали);
- для забезпечення поточної збутової діяльності (готова продукція);
- для нагромадження сезонних запасів, які забезпечують господарську діяльність в майбутніх періодах (сезонні сировина, матеріали та готова продукція) і так далі.

У управлінні товарами та запасами зазвичай стикаються дві основні проблеми:

1. Недостатній обсяг товарів та запасів.
2. Занадто великий обсяг товарів та запасів.

Поза основними проблемами недостатнього або надлишкового обсягу товарів та запасів, також можуть виникати інші виклики. Вони включають зміни

у ціновій політиці, коливання валютного курсу у випадку роботи з імпортними товарами або матеріалами, недостатня часова передача інформації про продукцію та її особливості, а також зміни у формі та умовах співпраці. Ці проблеми можуть виникати як у процесі формування запасів, так і в контексті основних проблем з обсягом товарів та запасів.

В управлінні товарами та запасами виникають різні етапи і проблеми, які включають:

- забезпечення незалежності виробничої діяльності шляхом зберігання матеріальних запасів на робочих місцях, що дозволяє знизити втрати часу при переналаштуванні для нових виробів;

- незалежність робочих місць на лініях складання, де час на виконання однакових операцій може коливатися. Тому є важливим мати запаси деталей, щоб компенсувати затримки в обробці, якщо це необхідно;

- необхідність врахування коливань попиту на продукцію, що може вимагати підтримки резервних запасів готової продукції для згладжування піків попиту;

- забезпечення гнучкості виробництва за рахунок наявності товарно-матеріальних запасів, що дозволяє уникнути напруженості у виробничій системі і забезпечити ефективний виробничий процес;

- захист від коливань у термінах поставок сировини, важливість якого важко переоцінити, оскільки воно є і однією з причин [52].

Ефективне управління оборотними активами є ключовим аспектом фінансової політики підприємства. У відмінну від необоротного капіталу, оборотний капітал визначає платоспроможність компанії в її поточній діяльності і має значний вплив на рентабельність.

Основними напрямками управління оборотними активами є:

1. Зменшення запасів матеріалів на складах шляхом скорочення надмірних запасів через поліпшене постачання та зниження норм витрат матеріалів на одиницю продукції.

2. Зменшення циклу виробництва основної продукції завдяки впровадженню нових технологій, підвищенню продуктивності праці, оптимізації витрат ресурсів і скороченню часу перебування матеріалів в виробництві.

3. Зменшення залишків нереалізованої продукції через прискорення процесу реалізації, покращення ефективності маркетингу, удосконалення управління запасами і забезпечення регулярності поставок.

4. Підвищення ритмічності виробництва шляхом рівномірного випуску і відвантаження продукції, вдосконалення планування і організації виробництва.

5. Розвиток концентрації, спеціалізації і кооперації, поліпшення асортименту продукції і підвищення якості виробів [52].

Для успішної діяльності в ринкових умовах кожне підприємство повинне забезпечувати ефективне використання своїх активів, швидкість обороту цих активів, а також зберігати достатній рівень платоспроможності і ліквідності балансу.

Для успішного впровадження стратегії управління оборотними активами необхідно:

1. Оптимізувати склад і структуру оборотних активів, щоб збільшити їх оборотність, як загалом, так і окремих елементів.

2. Контролювати розмір грошових коштів, забезпечуючи достатню кількість високоліквідних активів, які можуть швидко трансформуватися в готівку, для підтримання платоспроможності підприємства.

3. Оптимізувати запаси шляхом точної оцінки потреб, уточнення оптимальних партій замовлення і ефективного управління умовами зберігання.

4. Управляти структурою товарів, збільшуючи випуск продукції з високою рентабельністю і скорочуючи випуск менш прибуткових товарів.

5. Мінімізувати дебіторську заборгованість через систематичний контроль за розрахунками з клієнтами, оцінку їх платоспроможності і ділової репутації, а також застосування стратегій страхування ризиків.

6. Скорочувати фінансовий цикл шляхом прискорення обороту виробничих запасів і дебіторської заборгованості, а також оптимізації умов розрахунків з кредиторами.

7. Підвищувати рентабельність за рахунок ефективного управління тимчасово вільними грошовими активами та формування ефективного портфеля поточних фінансових інвестицій.

Для зменшення розміру дебіторської заборгованості підприємство може впроваджувати такі заходи:

1. Оцінювати ризик несплати рахунків покупцями для зменшення можливих втрат.

2. Розширювати базу клієнтів для мінімізації ризику, пов'язаного з несплатою рахунків одним чи кількома покупцями.

3. Здійснювати оперативний контроль за потоками готівки.

4. Планувати дебіторську заборгованість на майбутні періоди шляхом визначення кількості потенційних дебіторів і строгого планування.

5. Розглядати можливість встановлення кредитних політик для окремих клієнтів і розробляти відповідні принципи та умови.

6. Аналізувати структуру та динаміку дебіторської заборгованості в попередніх періодах.

7. Своєчасно виявляти сумнівну заборгованість і вживати відповідних заходів.

8. Проводити претензійну роботу спільно з юридичною службою.

9. Припиняти дію договорів з покупцями, які порушують платіжну дисципліну [50].

Узагальнюючи, можна зробити висновок, що проблеми в управлінні оборотними активами виникають із кожним видом активу і можуть серйозно підірвати ефективність підприємства. Окрім цього, до причин виникнення таких проблем слід віднести і людський фактор, який грає значну роль у виявленні та вирішенні проблем. Навіть наявність однієї проблеми може суттєво погіршити фінансові показники підприємства, такі як ліквідність, рентабельність та платоспроможність, що особливо негативно впливає на підприємства, що діють на міжнародному ринку.

В цілому, управління оборотними активами потребує постійного контролю для забезпечення стабільної позиції підприємства на ринку та досягнення стратегічних цілей. Існує багато рішень, які спрямовані на покращення ефективності управління оборотними активами, проте вони повинні бути адаптовані до конкретної ситуації та завдань, що стоять перед керівництвом підприємства.

Основна відповідальність за ефективне управління оборотними активами покладається на фінансових менеджерів та аналітиків, які не лише розробляють ефективні стратегії, а й впроваджують їх на практиці, забезпечуючи успішне функціонування підприємства.

## ВИСНОВКИ

Розвиток і функціонування аграрних підприємств в умовах нестабільної ринкової економіки залежить від ряду як зовнішніх, так і внутрішніх факторів впливу. Серед них можна виділити такі: зміни на внутрішніх і зовнішніх ринках, політична ситуація в країні, пошук нових ринків збуту продукції, зниження конкурентоспроможності продукції, а також проблеми з забезпеченням фінансовими, виробничими і трудовими ресурсами.

У сучасних умовах господарювання економіки України, ключовим фактором є рівень ділової активності підприємства. Управління діловою активністю є важливою управлінською стратегією, яка визначається як один із ключових аспектів підвищення конкурентоспроможності продукції. Ефективне використання ресурсів підприємства може сприяти поліпшенню його фінансово-господарської діяльності загалом.

В першому розділі було визначено зміст ділової активності агропідприємства та розглянуто методичні підходи до її аналізу; розглянуто вартісні показники оцінки ділової активності; досліджено й узагальнено основні методи визначення ефективності управління діловою активністю підприємства.

Об'єктом дослідження другого розділу роботи було дати загальну характеристику фінансово-господарської діяльності ТОВ «Агрокомплекс «Зелена долина»; проаналізувати показники ділової активності ТОВ «Агрокомплекс «Зелена долина»; оцінити ефективність використання оборотного капіталу та склад майна на підприємстві ТОВ «Агрокомплекс «Зелена долина».

Узагальнюючи результати проведеного дослідження, можна зробити висновки:

1. За три роки обсяг виробленої продукції рослинництва ТОВ «Агрокомплекс «Зелена долина» зріс на 657040 тис. грн (228,61%), з найвищим приростом у 2021 році, але зменшився у 2022 році на 57,77%. Обсяг продукції тваринництва зріс на 36061 тис. грн (42,29%) з поступовим зростанням протягом усього періоду.

2. За 2020-2022 роки обсяг активів зріс з 1856153 тис. грн до 3057068 тис. грн, зокрема збільшилися оборотні активи та грошові кошти. Обсяг пасивів збільшився з 1856153 тис. грн у 2020 році до 3057068 тис. грн у 2022 році, що відображає активний розвиток компанії та зростання фінансових ресурсів.

3. У 2020 і 2021 роках підприємство демонструвало високу ефективність і прибутковість, дотримуючись «золотого правила» економіки. Проте у 2022 році відбулося значне погіршення показників, що свідчить про проблеми в управлінні ресурсами та зниження ефективності.

4. Операційний та фінансовий цикли збільшилися у 2021 році, але повернулися до попереднього рівня у 2022 році, що свідчить про ефективне управління оборотними коштами.

5. Підсумково, за аналізом фінансових показників, можна зробити висновок про стабільне збільшення доходу від реалізації на 180,15% за три роки, хоча у 2022 році він зменшився на 9,35%. Ефективність використання оборотних коштів підприємства має значний вплив на його фінансовий стан, що підкреслює необхідність оптимізації управління запасами та дебіторською заборгованістю.

6. Протягом 2020-2022 років ТОВ «Агрокомплекс «Зелена долина» продемонструвало значне покращення ефективності управління оборотними активами та зобов'язаннями у 2021 році, але зіткнувся з труднощами у 2022 році. Незважаючи на зниження ефективності управління активами та товарно-матеріальними запасами, високий коефіцієнт оборотності поточних зобов'язань (збільшення з 2,97 до 5,69) свідчить про здатність компанії ефективно погашати свої зобов'язання.

В третьому розділі роботи запропоновано шляхи підвищення ділової активності ТОВ «Агрокомплекс «Зелена долина»:

1. Оптимізувати склад і структуру оборотних активів, щоб збільшити їх оборотність, як загалом, так і окремих елементів.

2. Контролювати розмір грошових коштів, забезпечуючи достатню кількість високоліквідних активів, які можуть швидко трансформуватися в готівку, для підтримання платоспроможності підприємства.

3. Оптимізувати запаси шляхом точної оцінки потреб, уточнення оптимальних партій замовлення і ефективного управління умовами зберігання.

4. Управляти структурою товарів, збільшуючи випуск продукції з високою рентабельністю і скорочуючи випуск менш прибуткових товарів.

5. Мінімізувати дебіторську заборгованість через систематичний контроль за розрахунками з клієнтами, оцінку їх платоспроможності і ділової репутації, а також застосування стратегій страхування ризиків.

6. Скорочувати фінансовий цикл шляхом прискорення обороту виробничих запасів і дебіторської заборгованості, а також оптимізації умов розрахунків з кредиторами.

7. Підвищувати рентабельність за рахунок ефективного управління тимчасово вільними грошовими активами та формування ефективного портфеля поточних фінансових інвестицій.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV // Відомості Верховної Ради. – 2003. – № 18, № 19 – 20, № 21 – 22. – (зі змін. і доп.).
2. Аналіз теоретичних аспектів ділової активності підприємства та існуючих підходів до її оцінювання / [Є.Ю. Антипенко, С.М. Ногіна, Ю.С. Піддубна] // Сталий розвиток економіки. – 2013. – № 3. – С. 76–80.
3. Коцераба Н.В., Загородня І.О. Основні аспекти аналізу ділової активності підприємства. URL: <http://www.vtei.com.ua/konfa/3/2.pdf> (дата звернення: 20.04.2024)/
4. Нестеренко Н. В. Ділова активність як невід'ємна частина фінансового стану підприємства / Н. В. Нестеренко, О. Діхтяр // Економічний аналіз. – 2012. – № 10. – Частина 3. – 411 с.
5. Білик М.Д. Фінансовий аналіз: [навч.посіб] /М.Д. Білик, О.В. Павловська, Н.М. Притуляк, Н.Ю. Невмержицька. – К.: КНЕУ, 2005. – 304 с.
6. Мних Є. В. Економічний аналіз: підручн. – 2-ге вид., перероб. та доп. / Є. В. Мних. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 472 с.
7. Кащена Н. Б. Ділова активність підприємства: сутність та методика аналізу : монографія / Н. Б. Кащена, О. О. Горошанська, Т. В. Польова [та ін.]. – Х. : Видавництво Іванченка І. С., 2016. – 196 с.
8. Подольська В.О. Фінансовий аналіз : навчальний посібник / В.О. Подольська, О.В. Яріш. – К. : ЦНЛ, 2007. – 488 с.
9. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств / А.М. Поддєрьогін – К. Знання, 2015. - 425 с.
10. Статистика підприємств : навч. посіб. / С. О. Матковський, О. С. Гринькевич, О. З. Сорочак та ін. ; за ред. С. О. Матковського. 2-ге вид., перероб. і допов. Київ : Алерта, 2013. 560 с.

11. Індеси Інституту Менеджерів з Постачання (ISM). URL: <http://www.ereport.ru/articles/indexes/ism.htm> (дата звернення: 24.04.2024).
12. Індеси ділової активності. URL: <http://www.report.ru/articles/indexes> (дата звернення: 27.04.2024).
13. Нестеренко Н. В. Ділова активність як невід’ємна частина фінансового стану підприємства / Н. В. Нестеренко, О. Діхтяр // Економічний аналіз. – 2012. – №10. – Ч.3. – С. 411.
14. Куриленко Т.П. Теоретичні аспекти визначення ділової активності. URL: [www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Nvamu/Ekon/2009\\_6/6.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nvamu/Ekon/2009_6/6.pdf) (дата звернення: 28.04.2024).
15. Гаркуша Н.М. Ділова активність підприємства: сутність та методика аналізу: Монографія / За ред. проф. Н.М. Гаркуші. – Харк. держ. ун-т харч. та торг. – Харків, 2016. – 182 с.
16. Тихонова І.М. Ділова активність підприємства: складові та чинники впливу / І.М. Тихонова // Аграрний вісник Причорномор’я. – 2010. – № 53. – С. 53.
17. Господарський кодекс України: Закон України № 436-IV від 16.01.2003 р. // Відомості Верховної Ради України (ВВР), – 2003. – №18-22. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15> (дата звернення: 28.04.2024).
18. Офіційний сайт ТОВ «Агрокомплекс «Зелена долина». URL: <https://www.akzd.com.ua> (дата звернення: 01.05.2024).
19. YouControl – сервіс перевірки контрагентів. URL: [https://youcontrol.com.ua/catalog/company\\_details/32721857/](https://youcontrol.com.ua/catalog/company_details/32721857/) (дата звернення: 05.05.2024).
20. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 463 – IV.
21. Томчук О.Ф. Аналітичне забезпечення управління діловою активністю підприємства / О.Ф. Томчук // Глобальні та національні проблеми економіки. –

2016. – Вип. 10. – С. 991–995. URL: <http://global-national.in.ua/archive/10-2016/205.pdf> (дата звернення: 10.05.2024).

22. Кобилецький В. Р., Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості / В. Р. Кобилецький // Онлайн-журнал «Financial Analysis online». URL: <https://analizua.com/slovnikekonomichnikh-terminiv/299-pokaznik-oborotnosti-debitorskoji-zaborgovanosti> (дата перегляду: 17.05.2024).

23. Кобилецький В. Р., Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості / В. Р. Кобилецький // Онлайн-журнал «Financial Analysis online». URL: <https://analizua.com/slovnik-ekonomichnikh-terminiv/294-oborotnist-kreditorskoji-zaborgovanosti> (дата перегляду: 17.05.2024)

24. Кобилецький В. Р., Коефіцієнт оборотності запасів / В. Р. Кобилецький // Онлайн-журнал «Financial Analysis online». URL: <https://analizua.com/slovnik-ekonomichnikh-terminiv/293-oborotnist-zapasiv> (дата перегляду: 17.05.2024).

25. Куриленко Т.П. Теоретичні аспекти визначення ділової активності// Науковий вісник Академії муніципального управління. Збірник наукових праць: Випуск 6. – Київ: АМУ, 2009. – 320 с.

26. Загородній, А. Г., Вознюк, Г.Л. (2007). Фінансово-економічний словник. К.: Знання, 977.

27. Муравський О. А. Методичні підходи до оцінки ефективності використання оборотних коштів сільськогосподарських підприємств / О. А. Муравський // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: економічні науки. – 2014. – Вип. 9. – Ч. 5. – С. 102–109.

28. Муравський О. А. Економічне моделювання ефективного використання оборотних коштів у сільськогосподарських підприємствах / О. А. Муравський // Економіка АПК. – 2015. – № 6. – С. 59–66.

29. Муравський О. А. Методичні аспекти визначення ефективності оборотних засобів сільськогосподарських підприємств / О. А. Муравський //

Науковий вісник Національного аграрного університету. – 2001. – Вип. 40. – С. 275–284.

30. Муравський О. А. Механізм формування оборотних коштів сільськогосподарських підприємств / О. А. Муравський // Науковий вісник Національного аграрного університету. – 2001. – Вип. 43. – С. 215–218.

31. Лайко П.А. Якість сільськогосподарської продукції та продуктів харчування як вирішальна складова продовольчої безпеки Лайко П.А., Бабієнко М.Ф., Бузовський Є.А., Іщенко Т.Д // Економіка АПК. – 2005. – №1. – С.12.

32. Лахтіонова Л.А. Фінансовий аналіз сільськогосподарських підприємств: навч. посіб. / Л.А. Лахтіонова – К.: КНЕУ, 2004. – 346 с.

33. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посібник / Г.В. Савицька. – К.: Знання, 2007. – 662 с.

34. Тарнавська Н.П. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теорія, методологія, практика / Н.П. Тарнавська. – Тернопіль: Економічна думка, 2008. – 570 с.

35. Тимчишин-Чемерис Ю. В. Поняття ділової активності підприємства та напрями її підвищення / Ю. В. Тимчишин-Чемерис, С. І. Гвоздь. // Наука онлайн. – 2015. – №14. – С. 161– 170.

36. Богацька Н.М. Методичні підходи до оцінки платоспроможності сучасних підприємств [Текст] / Н.М. Богацька // Економічний простір. – 2010. – № 41. – С. 212-222.

37. Антипенко Є. Ю. Аналіз теоретичних аспектів ділової активності підприємства та існуючих підходів до її оцінювання / Є. Ю. Антипенко, С. М. Ногіна, Ю. С. Піддубна // Сталий розвиток економіки. – 2013. – № 3. – С. 76.

38. Дончак Л.Г. Ділова активність підприємства та шляхи її зміцнення / Л.Г. Дончак, О.М. Ціхановська // Економіка і суспільство 2017. Випуск № 10. С. 250–255.

39. 1. Фінансовий аналіз : навч. посібн. / Білик. М. Д., Павловська О. В., Притуляк Н. М. та ін. – К. : КНЕУ, 2005. – 592 с.
40. Журавльова О.Є. Фінансова стійкість підприємства: теорія і практика // Збірник наукових праць: Формування ринкової економіки. – 2009. – №22. – С. 523–536.
41. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства. – К.: Знання, 2005. – 662 с.
42. Шемет Я. В. Сучасні підходи до управління конкурентоспроможністю підприємства / Я. В. Шемет, С. О. Тульчинська. URL: <http://probleconomy.kpi.ua/pdf/2013-32.pdf> (дата звернення: 20.05.2024).
43. Петрович Й.М. Організація виробництва : [підручник] / Й.М. Петрович, Г.М. Захарчин. – Львів : Магнолія плюс, 2014. – 120 с.
44. Буряк Р.І. Сталий розвиток аграрних підприємств: методологія дослідження. URL: [http://archive.nbu.gov.ua/portal/chem\\_biol/agroin/2013\\_1-3/13\\_13\\_18.pdf](http://archive.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/agroin/2013_1-3/13_13_18.pdf) (дата звернення: 21.05.2024).
45. Антипенко Є.Ю. Аналіз теоретичних аспектів ділової активності підприємства та існуючих підходів до її оцінювання / Є.О. Антипенко, С.М. Ногіна, Ю.С. Піддубна // Сталий розвиток економіки. – 2012. – № 3. – С. 76-80.
46. Тимчишин-Чемерис Ю. В. Поняття ділової активності підприємства та напрями її підвищення / Ю. В. Тимчишин-Чемерис, С. І. Гвоздь. // Наука онлайн. – 2015. – №14. – С. 161– 170.
47. Мних Є.В. Економічний аналіз / Підр. – К.: ЦНЛ, 2010. – 520 с.
48. Комаріст О.І. Оцінка ділової активності підприємств у ринкових умовах // Науковий вісник ПУСКУ. – 2011. – №1. – с. 76-79.
49. Співак Ю. Ділова активність як важливий показник діяльності підприємства. URL: <http://naub.oa.edu.ua/2014/dilova-aktyvnist-yak-vazhlyvyjpokaznyk-diyalnosti-pidpryjemstva/> (дата звернення: 21.05.2024).

50. Гуцаленко Л.В. Контроль дебіторської заборгованості в управлінні підприємством / Л.В. Гуцаленко, І.С. Слободянюк // Збірник наукових праць ВНАУ. — 2012. — №1. — Том 3. — С. 154—159.

51. Шепелевич В. В. Проблеми в управлінні оборотними активами та шляхи їх подолання. Агросвіт. 2014. № 14, лип. С. 73–80.

52. Василенко В.О. Теорія і практика прийняття управлінських рішень: [навч. посібник]. — К.: ЦУЛ, 2003. — 420 с.

53. Ткачук Г.Ю. Оцінка ділової активності підприємства / Г.Ю. Ткачук // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2015. – Вип. 13. – Ч. 4. – С. 88–90.

54. Томчук О.Ф. Аналітичне забезпечення управління діловою активністю підприємства / О.Ф. Томчук // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – Вип. 10. – С. 991–995. URL : <http://global-national.in.ua/archive/10-2016/205.pdf> (дата звернення: 25.05.2024).

55. Руденко Є.М. Застосування «золотого правила економіки» для оцінки ділової активності сільськогосподарських підприємств. Агросвіт. 2014. № 16, лип. С. 42–49.

56. Олійник Т. І., Олійник О. О. Становлення і розвиток корпоративного підприємництва в аграрному секторі економіки. Agrosvit. 2022. № 22. С. 64–71. URL: <https://doi.org/10.32702/2306-6792.2022.22.64> (дата звернення: 20.05.2024).

57. Іноземні інвестиції в економіку України : thesis / Т. І. Іванова та ін. 2007. URL: <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/20887> (дата звернення: 23.05.2024).

58. Кобушко, І.М. Основні напрямки державного регулювання інвестиційного ринку України в умовах глобалізаційних процесів / І.М. Кобушко, Я.В. Кобушко // Механізм регулювання економіки. - 2015. - № 1. - С. 79-87.

59. Азарова А.О. Математичні методи та моделі оцінювання фінансового стану підприємства: монографія / А.О. Азарова, О.В. Рузакова. – В.: ВНТУ, 2010. – 172 с.

60. Безбородова Т.В. Сутність та необхідність аналізу фінансового стану / Т.В. Безбородова // Економіка. Управління. Інновації. – 2014. – Вип. 1 (11). – URL:[http://irbisnbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis\\_nbuv/cgiirbis\\_64.exe?C21COM=2&I21DB NUJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE\\_FILE\\_DOWNLOAD=1&Image\\_file\\_name=PDF/eui\\_2014\\_1\\_9.pdf](http://irbisnbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DB NUJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/eui_2014_1_9.pdf) (дата звернення: 25.04.2024).

61. Нагорний П. Д., Базюк Д. С. Оцінка фінансового стану як передумова ефективного управління підприємством. Трансформаційна економіка. 2023. № 1 (01). С. 44–49. URL: <https://doi.org/10.32782/2786-8141/2023-1-8> (дата звернення: 23.05.2024).

62. Крамаренко Г.О. Фінансовий менеджмент / Г.О. Крамаренко, О.Є. Чорна. – Київ: Центр учбової літератури, 2016. – 518 с.

63. Гетьман О. О. Економіка підприємства : Навч. посіб. для вищ. навч. закл. Київ : Центр навч. літ., 2006. 488 с.

64. Єршова Н. Ю., Влащик І. В. Удосконалення деяких підходів до аналізу власного капіталу промислового підприємства з метою його росту : thesis. 2013. URL: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/24359> (дата звернення: 23.05.2024).

65. Лахтіонова Л. А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання : Монографія. Київ : КНЕУ, 2001. 387 с.

66. Тараба Н. В. Зовнішньоекономічні угоди з комерційним фінансуванням : дис. канд. юрид. наук : 12.00.03. Київ, 2007. 223 с.

67. Коробов М.Я. Аналіз фінансового стану підприємства. Фінансовоекономічний аналіз діяльності підприємств / М.Я. Коробов. – К., 2017.- 255 с.

68. Лахтіонова Л.А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання / Л.А.Лахтіонова. Монографія.- К.КНЕУ, 2018.-260 с.
69. Матюшенко І. Ю. Основи фінансового менеджменту : навч. посіб. / Матюшенко І. Ю. – К. : Центр навчальної літератури, 2017. – 200 с.
70. Мних Є.В. Аналіз фінансового стану і фінансових результатів діяльності підприємств: Навч. посібник / Є.В.Мних. - К.: НМК ВО, 2016.-300 с.
71. Фінансово-економічний аналіз: Підручник / П.Ю. Буряк та інші. - К.: Професіонал, 2018. - 529 с.
72. Чернелевський Л.М. Економічний аналіз на підприємства легкої промисловості. Навч. посібник (друге, доповнене і перероблене видання) / Л.М.Чернелевський, О.В.Михайленко. – К., 2016. – 179 с.
73. Шиян Д.В. Комплексна оцінка фінансового стану галузей економіки / Д.В.Шиян. - // Фінанси України. - 2016. - №2. - С.31-34.
74. Яремко І. Й. Управління капіталом підприємства: економічний і фінансовий інструментарій : монографія / І. Й. Яремко. – Львів : Каменяр, 2016. – 111 с.

## ДОДАТОК А

Додаток 1  
до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1  
"Загальні вимоги до фінансової звітності"

Підприємство	Товариство з обмеженою відповідальністю "Агрокомплекс "Зелена долина"	Дата (рік, місяць, число)	Коди		
Територія	Україна	за ЄДРПОУ	2021	01	01
Організаційно-правова форма господарювання		за КОАТУУ	32721857		
Вид економічної діяльності	Вирощування зернових культур	за КОПФГ	0523955100		
Середня кількість працівників <sup>1</sup>	985	за КВЕД	01.11.0		
Адреса, телефон	24200, Вінницька обл., Томашпільський р-н, смт. Томашпіль, вул. Івана Богуна, Будинок № 4, +380 (04348) 2-15-35				
Одиниця виміру:	тис. грн. без десяткового знака				
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 грудня 2020 р.

		Форма №1	Код за ДКУД	1801001
Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	
1	2	3	4	
<b>I. Необоротні активи</b>				
Нематеріальні активи	1000	372 099	-	
первісна вартість	1001	404 036	766	
накопичена амортизація	1002	(31 937)	(766)	
Незавершені капітальні інвестиції	1005	3 527	3 552	
Основні засоби	1010	595 441	1 087 428	
первісна вартість	1011	9 435 764	10 034 316	
знос	1012	(8 840 323)	(8 946 888)	
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-	
Довгострокові біологічні активи	1020	23 465	30 687	
первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	23 525	30 751	
накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	(59)	(64)	
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	6 982	36 761	
інші фінансові інвестиції	1035	-	-	
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	5 444	
Відстрочені податкові активи	1045	-	-	
Інші необоротні активи	1090	-	13 769	
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1095</b>	<b>1 001 514</b>	<b>1 177 642</b>	
<b>II. Оборотні активи</b>				
Запаси	1100	491 076	535 284	
Виробничі запаси	1101	78 897	77 656	
Незавершене виробництво	1102	73 233	80 743	
Готова продукція	1103	330 389	369 613	
Товари	1104	8 557	7 271	
Поточні біологічні активи	1110	94 766	75 818	
Векселі одержані	1120	2 750	2 250	
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	172 090	3 824	
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	44 049	36 587	
з бюджетом	1135	-	-	
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-	
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	74 864	11 733	
Поточні фінансові інвестиції	1160	29 780	-	
Гроші та їх еквіваленти	1165	2 871	10 893	
Готівка	1166	25	19	
Рахунки в банках	1167	2 846	10 874	
Витрати майбутніх періодів	1170	-	216	
Інші оборотні активи	1190	-	-	
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1195</b>	<b>912 246</b>	<b>676 605</b>	

III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	4 823	1 906
<b>Баланс</b>	<b>1300</b>	<b>1 918 583</b>	<b>1 856 153</b>

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Власний капітал</b>			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	3 128	3 128
Капітал у дооцінках	1405	436 169	433 273
Додатковий капітал	1410	3 904	3 904
Резервний капітал	1415	782	782
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	1 003 990	764 440
Неоплачений капітал	1425	-	-
Вилучений капітал	1430	-	-
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1495</b>	<b>1 447 973</b>	<b>1 205 527</b>
<b>II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення</b>			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	20 000
Інші довгострокові зобов'язання	1515	356 001	402 811
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
Благодійна допомога	1526	-	-
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1595</b>	<b>356 001</b>	<b>422 811</b>
<b>III. Поточні зобов'язання і забезпечення</b>			
Короткострокові кредити банків	1600	37 258	40 312
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	14 477	118 715
товари, роботи, послуги	1615	15 522	27 744
розрахунками з бюджетом	1620	3 517	7 192
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	1 017	-
розрахунками з оплати праці	1630	3 672	194
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	16 568	10 277
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	9 082	9 876
Поточні забезпечення	1660	7 425	9 772
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	6 070	3 733
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>	<b>114 609</b>	<b>227 815</b>
<b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>	<b>1700</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>1 918 583</b>	<b>1 856 153</b>

Керівник

Мороз Ю.А.

Головний бухгалтер

Вишня О.В.

<sup>1</sup> Визначається в порядку, встановленому центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики.

Додаток 1  
до Національного положення  
(стандарту) бухгалтерського обліку 1  
"Загальні вимоги до фінансової  
звітності"

Дата (рік, місяць, число) за ЄДРПОУ	Коди	
	2021	01 01
	32721857	

Підприємство Товариство з обмеженою відповідальністю "Агрокомплекс "Зелена долина"  
(найменування)

**Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)**  
за 2020 р.

Форма №2 Код за ДКУД **1801003**

**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	779 625	835 862
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(669 967)	(793 804)
<b>Валовий :</b>			
прибуток	2090	109 658	42 058
збиток	2095	-	-
Інші операційні доходи	2120	94 614	104 322
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	70 191	63 619
Дохід від первісного визнання біологічних активів і с/г продукції	2122	8 021	5 851
Адміністративні витрати	2130	(39 280)	(38 790)
Витрати на збут	2150	(4 758)	(5 701)
Інші операційні витрати	2180	(25 676)	(39 462)
Витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	1 625	(13 815)
Витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	(1 625)	(2 955)
<b>Фінансовий результат від операційної діяльності:</b>			
прибуток	2190	134 558	62 427
збиток	2195	-	-
Доход від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	4 991	2 342
Інші доходи	2240	-	-
Фінансові витрати	2250	(100 149)	(62 665)
Втрати від участі в капіталі	2255	-	-
Інші витрати	2270	(2 423)	-
<b>Фінансовий результат до оподаткування:</b>			
прибуток	2290	36 977	2 104
збиток	2295	-	-
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-	-
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
<b>Чистий фінансовий результат:</b>			
прибуток	2350	36 977	2 104
збиток	2355	-	-

## II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Найменування показника	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	-	-
<b>Інший сукупний дохід до оподаткування</b>	<b>2450</b>	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
<b>Інший сукупний дохід після оподаткування</b>	<b>2460</b>	-	-
<b>Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)</b>	<b>2465</b>	<b>36 977</b>	<b>2 104</b>

## III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Найменування показника	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	341 440	467 352
Витрати на оплату праці	2505	135 324	133 648
Відрахування на соціальні заходи	2510	26 692	28 292
Амортизація	2515	86 185	81 550
Інші операційні витрати	2520	89 525	166 915
<b>Разом</b>	<b>2550</b>	<b>679 166</b>	<b>877 757</b>

## 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

Головний бухгалтер



Мороз Ю.А.

Вишня О.В.

## ДОДАТОК Б

III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	1 906	1 701
<b>Баланс</b>	<b>1300</b>	<b>1 856 153</b>	<b>2 485 734</b>

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Власний капітал</b>			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	3 128	3 128
Капітал у дооцінках	1405	433 273	494 891
Додатковий капітал	1410	3 904	3 904
Резервний капітал	1415	782	782
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	764 440	1 209 493
Неоплачений капітал	1425	-	-
Вилучений капітал	1430	-	-
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1495</b>	<b>1 205 527</b>	<b>1 712 198</b>
<b>II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення</b>			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	20 000	33 808
Інші довгострокові зобов'язання	1515	402 811	482 539
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
Благодійна допомога	1526	-	-
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1595</b>	<b>422 811</b>	<b>516 347</b>
<b>III. Поточні зобов'язання і забезпечення</b>			
Короткострокові кредити банків	1600	40 312	22 500
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	118 715	153 308
товари, роботи, послуги	1615	27 744	38 885
розрахунками з бюджетом	1620	7 192	2 139
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	194	93
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	10 277	10 576
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	9 876	6 903
Поточні забезпечення	1660	9 772	15 865
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	3 733	6 919
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>	<b>227 815</b>	<b>257 189</b>
<b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>	<b>1700</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>1 856 153</b>	<b>2 485 734</b>

Керівник

Мороз Ю. А.

Головний бухгалтер

Вишня О. В.

Визначений в порядку встановленому центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики.

Додаток 1  
до Національного положення  
(стандарту) бухгалтерського обліку 1  
"Загальні вимоги до фінансової  
звітності"

Дата (рік, місяць, число) 2022 01 01  
за ЄДРПОУ 32721857

Підприємство Товариство з обмеженою відповідальністю "Агрокомплекс "Зелена  
долина"  
(найменування)

**Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)**  
за 2021 р.

Форма №2 Код за ДКУД 1801003

**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	1 404 456	779 625
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(1 021 139)	(669 967)
<b>Валовий :</b>			
прибуток	2090	383 317	109 658
збиток	2095	-	-
Інші операційні доходи	2120	366 383	94 614
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	351 649	70 191
Дохід від первісного визнання біологічних активів і с/г продукції	2122	5 849	8 021
Адміністративні витрати	2130	(56 528)	(39 280)
Витрати на збут	2150	(7 249)	(4 758)
Інші операційні витрати	2180	(30 030)	(25 676)
Витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	(602)	1 625
Витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	(2)	(1 625)
<b>Фінансовий результат від операційної діяльності:</b>			
прибуток	2190	655 893	134 558
збиток	2195	-	-
Доход від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	13 817	4 991
Інші доходи	2240	3 004	-
Фінансові витрати	2250	(122 030)	(100 149)
Втрати від участі в капіталі	2255	-	-
Інші витрати	2270	(9 624)	(2 423)
<b>Фінансовий результат до оподаткування:</b>			
прибуток	2290	541 060	36 977
збиток	2295	-	-
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-	-
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
<b>Чистий фінансовий результат:</b>			
прибуток	2350	541 060	36 977
збиток	2355	-	-

## II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Найменування показника	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	68 875	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
<b>Інший сукупний дохід до оподаткування</b>	<b>2450</b>	<b>68 875</b>	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
<b>Інший сукупний дохід після оподаткування</b>	<b>2460</b>	<b>68 875</b>	-
<b>Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)</b>	<b>2465</b>	<b>609 935</b>	<b>36 977</b>

## III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Найменування показника	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	852 949	341 440
Витрати на оплату праці	2505	198 819	135 324
Відрахування на соціальні заходи	2510	38 249	26 692
Амортизація	2515	109 957	86 185
Інші операційні витрати	2520	132 795	89 525
<b>Разом</b>	<b>2550</b>	<b>1 332 769</b>	<b>679 166</b>

## 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

Мороз Ю.А.

Головний бухгалтер

Вишня О.В.



## ДОДАТОК В

Додаток 1  
до Національного положення (стандарту)  
бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності"

ДОКУМЕНТ КОМП'ЮТЕРНО  
ВЕРСИЯ

Підприємство **Товариство з обмеженою відповідальністю "Агрокомплекс "Зелена долина"** Дата (рік, місяць, день) **2022 01 01**  
 Територія **ВІННИЦЬКА** за ЄДРПОУ **32721857**  
 Організаційно-правова форма господарювання **Товариство з обмеженою відповідальністю** за КАТОГПГ **1 UA05100150010035552**  
 Вид економічної діяльності **Вирощування зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур** за КОІФІ **240**  
 за КВЕД **01.11**  
 Середня кількість працівників **1 067**  
 Адреса, телефон **вулиця Івана Богуна, буд. 4, ТУЛЬЧИНСЬКИЙ РАЙОН, ВІННИЦЬКА ОБЛ., 24200, Україна** **21646**  
 Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма №2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)  
 Складено (зробити позначку "✓" у відповідній клітинці):  
 за національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку   
 за міжнародними стандартами фінансової звітності

Баланс (Звіт про фінансовий стан)  
на **31 грудня 2022** р.

Форма №1 Код за ДКУД **1801001**

А К Т И В	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Необоротні активи</b>			
Нематеріальні активи	1000	640	570
первісна вартість	1001	1 457	1 457
накопичена амортизація	1002	817	887
Незавершені капітальні інвестиції	1005	7 612	91 438
Основні засоби	1010	1 333 607	1 740 157
первісна вартість	1011	12 063 311	17 849 168
знос	1012	10 729 704	16 109 011
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	-
знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	36 458	42 455
первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	36 538	42 532
накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	80	77
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	36 761	36 761
інші фінансові інвестиції	1035	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	6 063	6 934
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	5 594	-
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1095</b>	<b>1 426 735</b>	<b>1 918 315</b>
<b>II. Оборотні активи</b>			
Запаси	1100	823 788	900 751
виробничі запаси	1101	144 672	134 239
незавершене виробництво	1102	132 918	119 008
готова продукція	1103	545 852	639 889
товари	1104	346	7 615
Поточні біологічні активи	1110	116 728	120 151
Депозити перестраховування	1113	-	-
Векеелі одержані	1120	2 000	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	8 945	7 272
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	50 372	29 124
з бюджетом	1135	1 066	-
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інші поточна дебіторська заборгованість	1155	11 662	8 546
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	40 962	64 698
готівка	1166	15	40
рахунки в банках	1167	40 947	64 658
Витрати майбутніх періодів	1170	-	19
Частина перестрахованих у страхових резервах	1180	-	-
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	-	-
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	-	-

резервах незароблених премій	1183	-	-
інших страхових резервах	1184	-	-
інші оборотні активи	1190	1 775	5 884
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1195</b>	<b>1 057 298</b>	<b>1 136 445</b>
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>	<b>1200</b>	<b>1 701</b>	<b>2 308</b>
<b>Баланс</b>	<b>1300</b>	<b>2 485 734</b>	<b>3 057 068</b>

Пасив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
<b>I. Власний капітал</b>			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	3 128	3 128
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	494 891	793 142
Додатковий капітал	1410	3 904	3 904
емісійний дохід	1411	-	-
накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	782	782
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	1 209 491	1 221 972
Неоплачений капітал	1425	( - )	( - )
Вилучений капітал	1430	( - )	( - )
Інші резерви	1435	-	-
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1495</b>	<b>1 712 196</b>	<b>2 022 928</b>
<b>II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення</b>			
Відстрочені податки зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	33 808	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	482 539	496 550
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі:	1531	-	-
резерв довгострокових зобов'язань			
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	-	-
резерв незароблених премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Призовий фонд	1540	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1595</b>	<b>516 347</b>	<b>496 550</b>
<b>III. Поточні зобов'язання і забезпечення</b>			
Короткострокові кредити банків	1600	22 500	249 077
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	153 309	168 581
товари, роботи, послуги	1615	38 886	48 749
розрахунками з бюджетом	1620	2 139	13 650
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	-	2 292
розрахунками з оплати праці	1630	93	8 447
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	10 576	22 129
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	6 903	3 289
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	15 865	20 910
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	6 920	466
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>	<b>257 191</b>	<b>537 590</b>
<b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>			
У частці вартості активів недержавного пенсійного фонду	1800	-	-
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>2 485 734</b>	<b>3 057 068</b>

Керівник

Головний бухгалтер

ЕП МОРОЗ ЮРІЙ АНАТОЛІЙОВИЧ  
 ЕП ВІШНЯ ОКСАНА ВОЛОДИМИРІВНА  
 СИСЯНІ  
 ВОЛОДИМИРІВНА

Мороз Юрій Анатолійович

Вішня Оксана Володимирівна

1 Кодифікатор за територіально-територіальних одиниць та територій територіальних громад.

2 Визначається в порядку, встановленому центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики.

Підприємство Товариство з обмеженою відповідальністю "Агрокомплекс  
"Зелена долина"  
(найменування)  
Дата (рік, місяць, число) 2023 01 01  
за ЄДРПОУ 17718419  
**ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО**

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)  
за Рік 2022 р.

Форма № 2 Код за ДКУД 1801003

## 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	1 273 203	1 404 456
Чисті зароблені страхові премії	2010	-	-
премії підписані, валова сума	2011	-	-
премії, передані у перестраховування	2012	-	-
зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	-	-
зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	( 1 028 483 )	( 1 021 139 )
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	-
<b>Валовий:</b>			
прибуток	2090	244 720	383 317
збиток	2095	( - )	( - )
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	-	-
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	-	-
зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	-	-
зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	-	-
Інші операційні доходи	2120	83 401	366 383
у тому числі:	2121	-	-
дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	69 147	357 498
дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	-	-
Адміністративні витрати	2130	( 47 807 )	( 56 528 )
Витрати на збут	2150	( 11 765 )	( 7 249 )
Інші операційні витрати	2180	( 83 772 )	( 30 029 )
у тому числі:	2181	-	-
витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	-	-
<b>Фінансовий результат від операційної діяльності:</b>			
прибуток	2190	184 777	655 894
збиток	2195	( - )	( - )
Дохід від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	5 600	13 817
Інші доходи	2240	3 500	3 004
у тому числі:	2241	-	-
дохід від благодійної допомоги			
Фінансові витрати	2250	( 172 749 )	( 122 030 )
Втрати від участі в капіталі	2255	( - )	( - )
Інші витрати	2270	( 12 440 )	( 9 625 )
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	-

Продовження додатка 2

<b>Фінансовий результат до оподаткування:</b>			
прибуток	2290	8 688	541 060
збиток	2295	( - )	( - )
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-	-
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
<b>Чистий фінансовий результат:</b>			
прибуток	2350	8 688	541 060
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	309 204	68 875
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
<b>Інший сукупний дохід до оподаткування</b>	<b>2450</b>	<b>309 204</b>	<b>68 875</b>
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
<b>Інший сукупний дохід після оподаткування</b>	<b>2460</b>	<b>309 204</b>	<b>68 875</b>
<b>Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)</b>	<b>2465</b>	<b>317 892</b>	<b>609 935</b>

**III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ**

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	621 583	852 949
Витрати на оплату праці	2505	224 246	198 819
Відрахування на соціальні заходи	2510	44 184	38 249
Амортизація	2515	124 880	114 280
Інші операційні витрати	2520	163 237	132 795
<b>Разом</b>	<b>2550</b>	<b>1 178 130</b>	<b>1 337 092</b>

**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  
 Головний бухгалтер

Мороз Юрій Анатолійович

Вишня Оксана Володимирівна