

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
«КИЄВО-МОГИЛЯНСЬКА АКАДЕМІЯ»**

ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІЧНИХ НАУК

КАФЕДРА МАРКЕТИНГУ ТА УПРАВЛІННЯ БІЗНЕСОМ

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

освітній ступінь – бакалавр

на тему: **«ОРГАНІЗАЦІЯ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
ПІДПРИЄМСТВА»**

Виконав: здобувач вищої освіти
4-го року навчання,
Спеціальності 073 Менеджмент
Комнатний Євген Ігорович

Керівник Гриджук І. А.
к.н. з держ. управління, доцент
кафедри маркетингу та управління
бізнесом

Рецензент Загурська-Антонюк В. Ф.
доц., д.н. з держ.упр.,
завідувач кафедри міжнародних відносин
і політичного менеджменту

Кваліфікаційна робота захищена
з оцінкою _____

Секретар ЕК Ісаєнко А.М.
«___» _____ 202__.

Київ – 2024

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
«КИЄВО-МОГИЛЯНСЬКА АКАДЕМІЯ»
ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІЧНИХ НАУК
КАФЕДРА МАРКЕТИНГУ ТА УПРАВЛІННЯ БІЗНЕСОМ

Освітній ступінь «Бакалавр»

Спеціальність 073 «Менеджмент»

ОП «Менеджмент»

ЗАТВЕРДЖУЮ:

Завідувач кафедри

_____ К.В. Пічик

« __ » _____ 202__ р.

ЗАВДАННЯ
ДЛЯ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ

Комнатного Євгена Ігоровича

1. Тема роботи «Організація комерційної діяльності підприємства» та керівник роботи кандидат наук з державного управління, доцент кафедри маркетингу та управління бізнесом Гриджук Ірина Анатоліївна.

затверджені наказом НаУКМА від « __ » _____ 202_ р. № _____.

2. Строк подання здобувачем вищої освіти роботи «13» травня 2024 р.

3. Вихідні дані до роботи: нормативно-законодавчі акти, статистичні збірники, фінансова та нефінансова звітність підприємств, статистичні дані з відкритих електронних джерел.

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки:

Розділ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.

Розділ 2. АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ЛІМАГРЕЙН УКРАЇНА».

Розділ 3. ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ЛІМАГРЕЙН УКРАЇНА».

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень):
27 таблиць, 28 рисунків, 8 формул.

ГРАФІК ПІДГОТОВКИ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ ДО ЗАХИСТУ

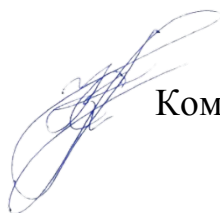
№ п/п	Перелік робіт	Термін виконання	Дата ознайомлення наукового керівника	Підпис наукового керівника	Прийми-тки
1.	Вибір теми, затвердження її на засіданні кафедри та закріплення наукового керівника	жовтень	06.10.23		
2.	Вивчення джерел літератури, матеріалів архівів, періодичних видань, збір та узагальнення фактів, даних	жовтень листопад	10.11.23		
3.	Складання плану кваліфікаційної роботи та узгодження з науковим керівником	грудень	03.12.23		
4.	Написання розділів роботи або постановка експерименту, аналіз отриманих результатів наукового дослідження	грудень березень	20.02.24		
5.	Проміжний контроль виконання роботи	лютий березень	22.03.24		
6.	Написання кваліфікаційної роботи в цілому, ознайомлення з її першим варіантом наукового керівника	січень березень	28.04.24		
	Розділ 1 (постановка проблеми, теоретичні основи, огляд літературних джерел)	15.01	14.01.24		
	Розділ 2 (аналітично-дослідницька частина)	01.03	27.02.24		
	Розділ 3 (проектно-рекомендаційна частина)	01.04	15.03.24		
7.	Повне завершення написання кваліфікаційної роботи, оформлення її згідно з вимогами й подання на відгук науковому керівнику	до 10 травня	06.05.24		
8.	Подання на зовнішню рецензію	з 10 травня	13.05.24		
9.	Підготовка до захисту кваліфікаційної роботи	до 20 травня	15.05.24		
10.	Підготовка супроводжувальних документів	до 20 травня	17.05.24		
11.	Публічний захист кваліфікаційної роботи перед екзаменаційною комісією	згідно з розкладом роботи ЕК			

Графік узгоджено « ____ » _____ 20__ р.

Науковий керівник

Гриджук І. А.

Виконавець кваліфікаційної роботи



Комнатний Є. І.

ЗМІСТ

ЗМІСТ	4
ВСТУП	5
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	8
1.1 Сутність та особливості комерційної діяльності підприємства	8
1.2 Принципи, функції та завдання організації комерційної діяльності підприємства	14
1.3 Методи й підходи в оцінюванні ефективності комерційної діяльності.	21
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ЛІМАГРЕЙН УКРАЇНА»	33
2.1 Техніко-економічна характеристика ТОВ «Лімагрейн Україна».....	33
2.2 Діагностика внутрішнього та зовнішнього середовища ТОВ «Лімагрейн Україна»	42
2.3. Оцінка ефективності організації комерційної діяльності на ТОВ «Лімагрейн Україна»	67
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ЛІМАГРЕЙН УКРАЇНА»	91
3.1 Напрямки удосконалення наявної організації комерційної діяльності на ТОВ «Лімагрейн Україна»	91
3.2 Заходи з покращення організації комерційної діяльності ТОВ «Лімагрейн Україна»	96
3.3. Прогноз впливу від реалізації запропонованих заходів на показники ефективності комерційної діяльності ТОВ «Лімагрейн Україна»	106
ВИСНОВОК.....	117
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	121
ДОДАТКИ.....	128

ВСТУП

Актуальність проблеми. Організація комерційної діяльності є невід’ємною складовою сучасного бізнес-середовища, в якому постійно зростає конкуренція, а вимоги споживачів стосовно якості, швидкості та доступності товарів і послуг невинно змінюються. Умови глобалізації, стрімкого технологічного прогресу та новітніх економічних реалій роблять організацію комерційної діяльності критичною для виживання та досягнення економічного успіху підприємства на ринку будь-якої галузі.

В теперішніх умовах війни, що панує на теренах нашої держави, дана тема є важливою як ніколи, адже саме комерційні підприємства відіграють ключову роль у наповненні бюджету країни податками, цим самим забезпечуючи стаке економічне зростання та критично необхідну фінансову стабільність в такий непростий для всіх час.

Ефективна організація комерційної діяльності створює принципово нові взаємозв'язки на ринку товарів і послуг та сприяє встановленню інноваційних принципів, метою яких є збільшення обсягів товарних операцій та всебічне розширення господарських операцій підприємства. Це робить комерційну діяльність ключовим рушієм ринкової економіки, що і створює потребу її подальшого дослідження і вдосконалення.

Об’єктом дослідження є комерційна діяльність ТОВ «Лімагрейн Україна».

Предметом дослідження є сукупність теоретико-методичних засад та практичних методів процесу організації комерційної діяльності ТОВ «Лімагрейн Україна».

Мета дослідження – дослідити теоретико-методичні й практичні засади організації комерційної діяльності на ТОВ «Лімагрейн Україна», розробити практичні рекомендації з удосконалення даного процесу та обґрунтувати їх економічну доцільність.

Досягнення поставленої мети потребує виконання наступних завдань:

- визначити економічну сутність поняття комерційна діяльність та охарактеризувати принципи її організації;
- розглянути мету та завдання комерційної діяльності підприємства;
- ознайомитись з наявними методами й підходами оцінки ефективності комерційної діяльності;
- провести організаційно-економічну діагностику ТОВ «Лімагрейн Україна»;
- проаналізувати фактори внутрішнього та зовнішнього середовища ТОВ «Лімагрейн Україна»;
- оцінити ефективність організації комерційної діяльності на ТОВ «Лімагрейн Україна»;
- розробити практичні рекомендації з удосконалення процесу організації комерційної діяльності на ТОВ «Лімагрейн Україна»;
- спрогнозувати економічний ефект від запропонованих рекомендацій з удосконалення процесу організації комерційної діяльності на ТОВ «Лімагрейн Україна».

Методи дослідження. Основи дослідження сформовані на базі ключових концепцій економічної теорії та висновків провідних вчених-економістів як українських, так і зарубіжних. Особлива увага приділяється аналізу стратегічних аспектів управління підприємствами, структури ринку продовольчих товарів в Україні, та еволюції державного регулювання господарських структур у торговельному секторі. У дослідженні використовуються різні методи, включаючи економіко-математичні, економіко-статистичні аналізи, методи відносних і середніх значень, а також вибіркові спостереження.

Наукова новизна роботи полягає в у проведеному стратегічному аналізі процесу організації комерційної діяльності торгового підприємства та розробці рекомендацій з удосконалення даного процесу на його основі.

Структура роботи. Логіка дослідження зумовила наступну структуру дипломної роботи: вступ, 3 розділи, висновок, список використаних джерел

із 51-го найменування й 8-ми додатків. Загальний обсяг 187 сторінок, з яких 120 сторінок основного тексту, у тому числі 27 таблиць, 28 рисунків та 8 формул.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сутність та особливості комерційної діяльності підприємства

Комерційна діяльність є невід'ємною складовою сучасного економічного життя та створює фундаментальну основу для функціонування ринкових відносин. У теперішніх реаліях важливість комерційної діяльності підвищується завдяки постійній динаміці ринкового середовища та швидкому розвитку технологій. Комерційні підприємства повинні бути гнучкими та готовими адаптуватися до змін, що відбуваються, шляхом впровадження інновацій та вдосконалення бізнес-процесів. Від їхньої успішної діяльності залежить ефективне функціонування економіки в цілому і забезпечення її стабільності в умовах глобалізації. В сучасній економіці України ці процеси активізуються через розвиток конкурентного середовища та використання нових управлінських технологій, спрямованих на задоволення потреб ринку. Важливим фактором у розвитку ринку товарів і послуг стає комерційна діяльність. [1]

Багато уваги присвячується питанням трактування, організації та оцінки комерційної діяльності у працях вітчизняних та зарубіжних науковців. Тим не менш, незважаючи на досить велику кількість проведених досліджень, багато теоретичних аспектів комерційної діяльності підприємства ще не досліджено повністю, що досі породжує дискусії стосовно сутності та особливостей її організації. Зважаючи на це, поняття комерційної діяльності є досить багатограним і неоднозначним, оскільки воно часто ототожнюється або прирівнюється до підприємницької діяльності, через що це інколи вважається одним і тим самим поняттям, а інколи – взагалі докорінно різними економічними категоріями. Таким чином, щоб ґрунтовно оцінити та сформулювати сутність поняття комерційної діяльності та його принципи, необхідно проаналізувати різні точки зору вчених-економістів.

Л. М. Шутенко та Г. В. Стадник вважають, що комерційна діяльність це, перш за все, діяльність, що спрямована, на одержання прибутку шляхом надання послуг та продажу товарів задля задоволення споживацького попиту. При цьому, автори зазначають, що комерційна та підприємницька діяльність є ідентичними поняттями, аргументуючи це тим, що в країнах західного світу історично сформувалася практика називати людину, що займається господарською діяльністю з метою отримання прибутку словом «комерсант», а в пострадянських країнах – «підприємець». Окрім цього, науковці пропонують власне бачення на трактування й взаємозалежність понять господарської, комерційної та торговельної діяльності, що представлено на Рис. 1.1.



Рис. 1.1. Взаємозалежність економічних понять

Джерело: сформовано автором на підставі [2]

Автори вважають, що торговельна діяльність є невід'ємною частиною комерційної діяльності та передбачає здійснення актів купівлі-продажу з метою отримання прибутку.

Н.О.Криковцева та О.Б. Казакова у своїй праці зазначають, що термін "комерційна діяльність" з'явився в Україні одночасно з поняттям "ринок", оскільки ринкова економіка характеризується як система вільного підприємництва, що сприяє розвитку всіх комерційних процесів та взаємовідносин обміну. Автори вважають, що комерційна діяльність виступає вузким поняттям, ніж підприємницька діяльність і є лише його складовою. Сутність комерційної діяльності, при цьому, полягає у отриманні прибутку та забезпеченні споживачам вигоди шляхом активного забезпечення процесу закупівлі і збуту. [3]

Група авторів на чолі з В. Л. Диканем та А. О. Каграманяном вважає, що комерція являє собою частину торговельної та підприємницької діяльності відповідно, а її основна суть полягає саме у реалізації товарів та послуг підприємства. При цьому, науковці наголошують на важливості системи товарно-грошового обміну і пов'язують її з поняттям комерційної діяльності, яка, на їх думку, полягає у забезпеченні товарно-грошового обігу, за винятком процесу виробництва. Кінцевою метою даної діяльності є отримання прибутку за рахунок реалізації процесу купівлі-продажу. Таким чином, автори вважають, що комерційна діяльність полягає у торгівлі і становить частину підприємницької, на відміну від якої, займається лише забезпеченням товарно-грошового обміну. [4]

В. В. Апопій наводить схожу думку та вважає, що комерційна діяльність полягає в сукупності операцій та процесів, що реалізуються з метою забезпечення товарно-грошового обігу на усіх його стадіях, а саме організаційної, економічної, соціальної та правової. На його думку, комерційна діяльність це наскрізний процес, який некоректно ототожнювати з поняттям «торгівля», адже вона полягає не лише у самому моменті обміну, а включає в себе увесь цикл товарно-грошового обміну, від початку і до кінця. Окрім цього, автор також вважає, що комерційна діяльність стрімко розвивається і починає поступово виходити за рамки торгово-грошового обміну, інтегруючись у виробничу діяльність та сферу надання послуг. [5]

Л. В. Балабанова та А. М. Германчук [6] характеризують поняття комерційної діяльності як господарсько-торгівельну діяльність, проваджену в сфері виробництва та обігу товарів, спрямовану на реалізацію продукції для споживання та надання відповідних послуг для підтримки цього процесу. У своїй праці вчені ототожнюють поняття комерційної діяльності та комерційного підприємництва, вважаючи що господарська діяльність, що здійснюється саме у сфері торгівлі з метою отримання прибутку та задоволення ринкового попиту і є комерційним підприємництвом. Схожої думки дотримується у своїй статті і О. Саблук [7], розглядаючи поняття комерційної діяльності у широкому та вузькому сенсах. Авторка вважає, що у широкому сенсі комерційна діяльність являє собою господарсько-торгівельну діяльність, що здійснюється у сферах виробництва і товарного обігу, а у вузькому – купівлю-продаж товарів з метою отримання прибутку та задоволення наявного на ринку попиту.

Ж. Крисько [8] розглядає поняття комерційної діяльності і виділяє її важливість у процесі товарно-грошового обміну. Автор вважає, що досліджуване поняття хоч і є схожим з підприємницькою діяльністю, проте не ототожнює їх, а розглядає комерційну діяльність лише як складову, адже вона не охоплює процес виготовлення товару, на відміну від підприємництва. При цьому, основою метою комерційної діяльності автор виділяє отримання прибутку шляхом реалізації процесів купівлі-продажу.

Група науковців на чолі з І.В. Багровою [9] також наголошує на тісному взаємозв'язку між комерційною діяльністю та процесом товарно-грошового обміну. Автори ототожнюють дані поняття і вважають, що комерційна діяльність є ланкою товарно-грошового обміну, в процесі якого товари переходять у власність іншого суб'єкта торговельно-господарських відносин з метою задоволення ринкового попиту й отримання прибутку.

Зарубіжний економіст Болт Г. Дж. [10] наголошує на тісному зв'язку комерційної та збутової діяльності, ототожнюючи їх. На його думку, комерційна діяльність це уміння ефективно керувати актами купівлі-продажу, а

саме - здатність купувати дешевше і продавати дорожче з метою досягнення особистої користі з урахуванням отримання користі споживачем.

Варто зазначити, що поняття комерційної діяльності, згідно законодавчих документів, має офіційне визнання. Згідно п. 1 ст. 42 глави 4 Господарського кодексу України, господарська комерційна діяльність, або ж, підприємництво, це «самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку». [11]

Окрім цього, варто розглянути дефініцію даного поняття і в зарубіжних законодавчих актах. Згідно федерального законодавства Сполучених Штатів Америки, комерційна діяльність визначається як будь-яка діяльність промисловості та торгівлі, що включає купівлю й продаж товарів та послуг з метою отримання прибутку та полегшення цієї купівлі та продажу. [12]

Таким чином, думки науковців стосовно трактування поняття комерційної діяльності розділилися, згрупуємо їх погляди у Табл. 1.1.

Таблиця 1.1

Погляди вчених-економістів на поняття комерційної діяльності

Автор	Визначення комерційної діяльності
1	2
Л.М.Шутенко, Г.В.Стадник	Ініціативна, самостійна, виконувана від свого імені, на свій ризик, під свою майнову відповідальність діяльність громадян, фізичних і юридичних осіб, спрямована на одержання доходу, прибутку від користування майном, продажу товарів, виконаних робіт, надання послуг. [2]
Н.О.Криковцева, О.Б. Казакова	Комплекс операцій по забезпеченню процесу закупівлі і збуту на основі взаємодії господарюючих суб'єктів з метою отримання ними прибутку, а також кінцевим споживачам максимальної вигоди. [3]
В. Л. Дикань, А. О. Каграманян	Організація комерційних процесів, операцій, направлених на забезпечення системи товарно-грошового обміну та управління ними, за винятком процесу виготовлення. [4]
В. В. Апопій	Спосіб реалізації комерційних процесів як послідовного виконання операцій, що забезпечують організаційні, економічні, соціальні, правові аспекти товарно-грошового обміну. [5]
Л. В. Балабанова та А. М. Германчук	Господарсько-торгівельна діяльність, яка здійснюється суб'єктами господарювання у сфері виробництва та товарного обігу, спрямованою на реалізацію продукції виробничо-технічного призначення і виробів народного споживання, а також допоміжною діяльністю, яка забезпечує їх реалізацію шляхом надання відповідних послуг. [6]

Продовження Таблиці 1.1

1	2
Крисько Ж.	Процес організації й управління комерційними процесами та операціями, пов'язаними з товарно-грошовим обміном. [8]
І.В. Багорова, Н.І. Редіна	Товарно-грошовий обмін, в процесі якого товари від постачальника переходять у власність торгового підприємства з орієнтацією на потреби ринкового попиту. [9]
Болт Г. Дж.	Уміння ефективно керувати актами купівлі-продажу, а саме - здатність купувати дешевше і продавати дорожче з метою досягнення особистої користі з урахуванням отримання користі споживачем. [10]
Господарський кодекс України	Самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку. [11]
Федеральне законодавство США	Усі види діяльності в промисловості та торгівлі, включаючи, але не обмежуючись, купівлю та продаж товарів і послуг з метою отримання прибутку. [12]

Джерело: Сформовано автором на підставі [2-13]

Проаналізувавши погляди науковців на трактування поняття комерційної діяльності, відразу бачимо, що більшість авторів акцентує увагу на зв'язку товарно-грошового обігу та комерційної діяльності. Окрім цього, автори зазначають, що основною метою комерційної діяльності є задоволення споживацького попиту у сфері товарно-грошового обміну, зокрема через здобуття прибутку.

Отже, аналізуючи різноманітні погляди вчених-економістів на поняття комерційної діяльності та його трактування в господарських законодавчих актах, погоджуємось з думкою, що комерційна діяльність, перш за все, має за мету отримання прибутку, забезпечує систему товарно-грошового обміну на кожному з етапів та не включає етап виготовлення товарів і послуг. Таким чином, комерційна діяльність – це комплекс дій та операцій, спрямованих на купівлю, продаж або обмін товарів, послуг або інших матеріальних або нематеріальних цінностей з метою отримання прибутку шляхом послідовного забезпечення усіх етапів товарно-грошового обміну. Вона допомагає встановити ґрунтовний взаємозв'язок між виробництвом і споживанням шляхом забезпечення обміну товарів і послуг на гроші. Операції, пов'язані з реалізацією

комерційної функції підприємства, хоча мають багато спільних рис з торговельними, але водночас мають істотні відмінності, що визначають комерційну функцію серед інших аспектів товарно-грошового обігу.

Окрім цього, на основі наведених у Табл. 1.1 поглядів, варто зазначити, що комерційна діяльність включає в себе не лише сам акт-купівлі продажу, але й суміжні елементи, що сприяють його реалізації. До таких елементів варто віднести маркетингові елементи, зокрема дослідження та сегментацію ринку, позиціонування, просування продукції чи послуг та брендування. Зважаючи на те, що перераховані маркетингові аспекти сприяють залученню нових клієнтів, вони автоматично сприяють і створенню потенційно нових актів купівлі-продажу, що, в свою чергу, свідчить про тісний зв'язок засобів маркетингу та комерційної діяльності. [13]

Аналізуючи проблематику ототожнення комерційної та підприємницької діяльності, варто погодитись з думкою деяких вчених, що дані поняття є дійсно схожими, оскільки за мету вони мають саме отримання прибутку. Тим не менш, підприємництво є більш широким поняттям, яке передбачає усі аспекти підприємництва, такі як створення бізнес-ідеї, залучення фінансування, управління, впровадження інновацій і т.д., тоді як комерційна діяльність акцентує увагу саме товарно-грошовому обміні, метою якого є отримання прибутку через торгівлю товарами і послугами.

1.2. Принципи, функції та завдання організації комерційної діяльності підприємства

Організація комерційної діяльності є широким і складним поняттям, яке охоплює комплекс методів та стратегій, спрямованих на досягнення максимально вигідних умов для кожного з учасників торговельної операції, з урахуванням інтересів кінцевого споживача. [14]

Для того щоб зрозуміти економічну сутність та цілі комерційної діяльності, спочатку необхідно перерахувати суб'єкти її діяльності, адже знання

того, хто є учасниками ринку, їхніх потреб, особливостей та конкурентного середовища дозволяє ефективніше планувати свою стратегію, приймати обґрунтовані рішення та реагувати на зміни. Суб'єктами комерційної діяльності є:

1. Компанії та їх підрозділи. Вони виступають головними суб'єктами комерційної діяльності, до них належать юридичні особи, що здійснюють акти купівлі-продажу з метою отримання прибутку і задоволення потреби кінцевого споживача.

2. Корпорації та об'єднання підприємств. Це господарські організації, що створені з двох або більше підприємств з метою виконання комерційної та іншої діяльності.

3. Фінансові та посередницькі інститути, що займаються обслуговуванням ринку і відносяться до інфраструктури ринку, зареєстровані як юридичні особи. Можуть надавати страхові, кредитні, комерційні послуги. До даного типу суб'єктів належать банки, страхові компанії, фондові біржі тощо.

4. Громадяни-підприємці. Це фізичні особи, які самостійно займаються комерційною діяльністю з кінцевою метою у вигляді отримання прибутку. Громадяни-підприємці можуть бути власниками малих та середніх підприємств, фрілансерами або власниками інших форм бізнесу.

5. Органи державної виконавчої влади. Це установи, що мають повноваження у галузі регулювання та контролю комерційної діяльності. Їхні функції включають прийняття законодавства, нагляд за виконанням законів, надання ліцензій та дозволів, а також розвиток економічної політики. [15]

Важливою частиною комерційної діяльності є її цілі, що визначають її зміст. Вони відіграють ключову роль у визначенні пріоритетів, формуванні бізнес-планів та визначенні шляхів досягнення комерційного успіху. Чітко сформульовані цілі дозволяють зосередити зусилля та ресурси на досягненні конкретного стратегічного результату. Варто зазначити, що досягнення цілей у сфері комерційної діяльності вимагає постійного аналізу ринкових умов та

конкурентного середовища. Для цього підприємство повинно активно залучати маркетингові інструменти аналізу для того, щоб враховувати зміни в попиті споживачів, конкурентів та аналізувати тенденції ринку загалом. Таким чином, формулювання цілей має бути гнучким та адаптивним до змін у зовнішньому середовищі. Цілями комерційної діяльності визначають її зміст, а саме:

- встановлення партнерських відносин з учасниками ринку;
- дослідження та вибір постачальників;
- розширення ринків збуту шляхом пошуку нових клієнтів, партнерів та нових ринкових сегментів;
- оптимізація операційних витрат;
- встановлення гармонічного взаємозв'язку між виробництвом товарів чи послуг підприємства з наявним попитом на їх споживання. [16]

Принципи комерційної діяльності визначають основні правила та цінності, якими керується підприємство в процесі забезпечення товарно-грошового обміну на усіх його етапах. Принципи комерційної діяльності наведено на Рис. 1.2. Таким чином, до основних принципів комерційної діяльності належить:

- прибутковість, що виражається у націленості суб'єкта комерційної діяльності на кінцевий результат – прибуток;
- взаємозв'язок комерційної діяльності та маркетингу, що виражається у реалізації саме тих товарів та послуг, які є затребуваними на ринку та залученні нових клієнтів;
- адаптивність, що виражається у здатності змінюватися в залежності від кон'юнктури та потреб ринку;
- прийняття ризиків, що полягає у розумінні підприємством можливої непередбачуваності кінцевого фінансового результату комерційних операцій, що може бути наслідком невдало прийнятих рішень, зовнішніх чинників тощо;

- самовдосконалення, яке виражається у постійному самоаналізі та прагненні до вдосконалення результатів комерційної діяльності;
- відповідальність, що відображає рівень свідомості та надійності конкретного підприємства при прийнятті будь-яких рішень;
- ініціативність, адже здійснення комерційної діяльності, насамперед, залежить від готовності та здатності діяти самостійно й приймати рішення для досягнення поставлених цілей. [17,18]



Рис. 1.2. Основні принципи комерційної діяльності

Джерело: складено автором на підставі [17,18]

Важливість принципів комерційної діяльності складно переоцінити, адже вони є фундаментальною частиною підприємства і допомагають забезпечити ефективне функціонування компанії. На їх основі, в тому числі, створюються цінності, місія, стратегічні цілі та корпоративна культура підприємства. Вони визначають рамки для прийняття відповідних рішень та слугують орієнтиром для побудови організаційної структури чи то окремого відділу, який займається комерційною діяльністю, чи то усіх функціональних підрозділів з

ціллю імплементувати зазначені принципи в діяльність та філософію підприємства.

Щоб краще зрозуміти суть комерційної діяльності, важливо розглянути функції, які вона виконує. Як відомо, комерційна діяльність покликана забезпечувати основну функції торгівлі – торгово-грошовий обмін, але в процесі реалізації цього забезпечення на усіх його етапах, виконуються різні завдання, тому їх доцільно розділити на функціональні групи.

Американський вчений Ф. Котлер [19] у своїй праці виділяє три основні функції комерційної діяльності: комунікативну, розвідувальну та адаптивну.

1. Комунікативна функція відіграє важливу роль у забезпеченні ефективної взаємодії шляхом забезпечення постійного обміну інформацією з клієнтами, постачальниками, партнерами та іншими учасниками ринку. Це включає в себе як вербальну, так і невербальну комунікацію, зокрема, переговори, консультації, рекламні кампанії, пости в соціальних мережах тощо. Вчений вважає, що комунікативна функція є невід'ємною частиною комерційної діяльності, адже вона допомагає підприємствам постійно підтримувати зв'язок з учасниками ринку і, таким чином, дізнаватись їх потреби та готовність до співпраці.

2. Розвідувальна функція, або, як її ще називає автор, дослідницька функція, полягає в систематичному аналізі ринкових умов та конкурентного середовища підприємства. Це включає в себе збір, аналіз та інтерпретацію інформації про конкурентів, споживачів, тенденції ринку тощо. Дослідницька функція дозволяє підприємству приймати обґрунтовані рішення щодо стратегії розвитку на основі глибокого аналізу з використанням маркетингових технологій і методик.

3. Адаптивна функція розглядається автором як аналіз кінцевого результату комунікативної функції. Даний аспект полягає у здатності підприємства пристосовуватися до змін ринкової кон'юнктури, ділових партнерств, зовнішнього, які підприємство пізнає саме через комунікацію. Підприємства, що успішно імплементують адаптивну функцію в своїй комерційній діяльності

здатні швидко адаптуватися до змінних умов ринку та використовувати їх на свою користь для досягнення поставлених стратегічних цілей.

Вітчизняний економіст Г. В. Осовська [20] дотримується інакшого підходу і поділяє функції комерційної діяльності на пізнавальну, методичну та практичну, кожна з яких містить конкретні завдання. Представимо завдання комерційної діяльності в залежності від її функцій в Таблиці 1.2.

Таблиця 1.2

Завдання комерційної діяльності в залежності від її функцій

Функція	Завдання
Пізнавальна	<ul style="list-style-type: none"> – Визначає стратегічні напрями розвитку і реалізації комерційної діяльності; – Займається аналізом показників внутрішнього та зовнішнього середовища, взаємовідносини та тенденції, що пов'язані з комерційною діяльністю підприємства.
Методична	<ul style="list-style-type: none"> – Визначення систем і методів оцінки ефективності комерційної діяльності та її оцінка; – Створення та проектування моделей реалізації комерційної діяльності; – Вимірювання та оцінка ризиків комерційної діяльності; – Створення прогнозів та планів реалізації комерційної діяльності на основі попереднього критичного аналізу та оцінки показників її ефективності.
Практична	<ul style="list-style-type: none"> – Безпосередня організація та управління комерційної діяльності, що включає координацію та контроль з метою досягнення поставлених стратегічних цілей; – Вибір стратегій закупівель, впровадження новітніх методів постачання та формування оптимального асортименту товарів; – Визначає методи та процеси реалізації товарів та послуг на роздрібному ринку та підвищення якості обслуговування клієнтів; – Включає аналіз результатів проведених комерційних операцій з метою подальшого аналізу та вдосконалення її показників.

Джерело: сформовано автором на підставі [20]

Таким чином, не існує чіткого поділу функції комерційної діяльності, проте важливо виділити закономірності, які наявні в проаналізованих підходах вчених-економістів. Відразу помітно, що вчені приділяють важливу увагу до маркетингових інструментів, вважаючи, що вони є невід'ємною частиною

комерційної діяльності, оскільки вона не може ефективно функціонувати без попереднього аналізу ринку та конкурентного середовища підприємства.

Комерційна діяльність, як і інші економічні категорії, піддається впливу з боку як зовнішніх, так і внутрішніх чинників. Зважаючи на її тісний зв'язок з маркетингом, можна виділити основні чинники, що визначають комерційну діяльність та її зміст. Чинниками впливу можуть слугувати різноманітні фактори, які можуть стрімко змінюватися в рамках сучасного ринку та змін споживчого попиту. Тим не менш, виділимо основні чинники, що впливають на комерційну діяльність підприємства:

- правові аспекти комерційної діяльності, що регламентовані в законодавчих актах та положеннях і регламентують проведення комерційних операцій;
- кваліфікація торгового персоналу, що визначає його здатність ефективно досягати поставлених цілей та здатність підприємства бути комерційно ефективним;
- асортимент товарів та послуг, який значною мірою визначає конкурентоспроможність підприємства на ринку;
- фінансове забезпечення, яке визначає рівень того, наскільки підприємство є стійким фінансово та його готовність до виконання комерційних функцій;
- інноваційність та розвиненість технологічної бази, що може значною мірою впливати як на весь процес управління на підприємстві, оптимізуючи його, так і на товари і послуги, які пропонує компанія, створюючи конкурентну перевагу на ринку. [21,22]

Підсумовуючи, наведемо етапи реалізації комерційної діяльності на Рис. 1.3. знання етапів реалізації комерційної діяльності є критично важливим для її успішної організації.

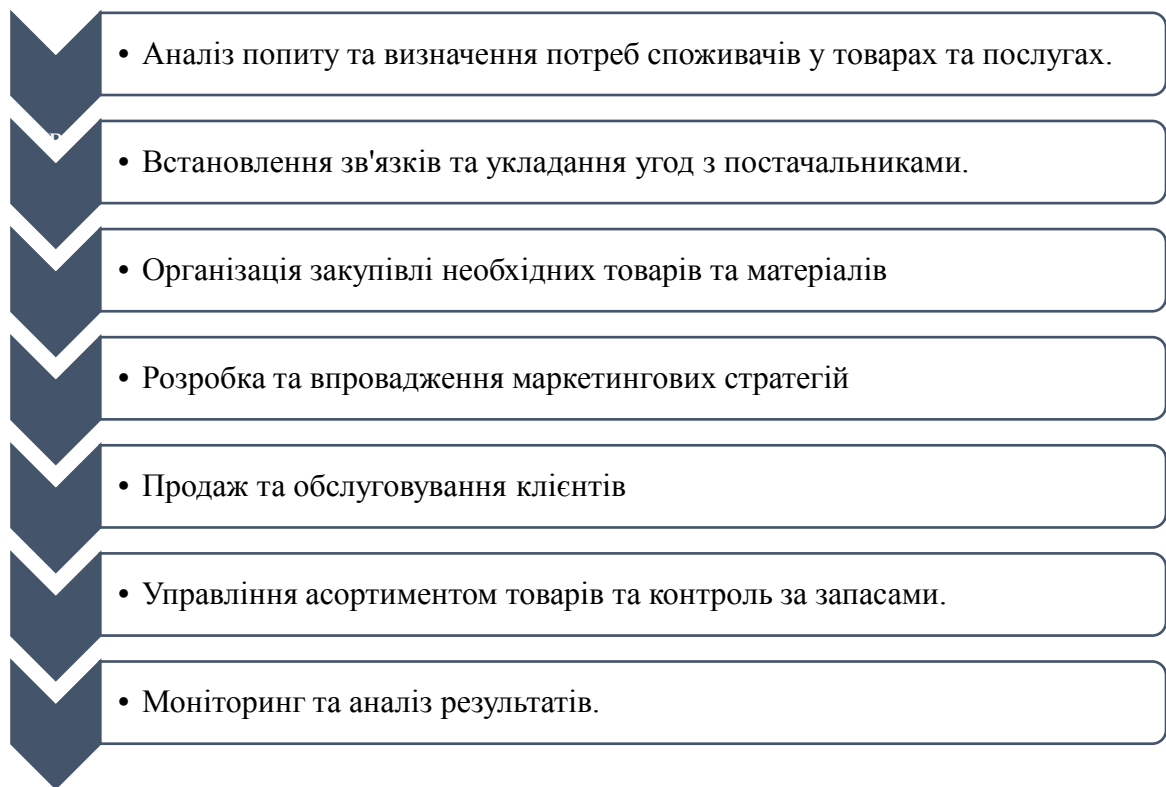


Рис. 1.3. Етапи реалізації комерційної діяльності
Джерело: сформовано автором на підставі [15,23]

1.3. Методи й підходи в оцінюванні ефективності комерційної діяльності

Організація комерційної діяльності є життєво важливим елементом будь-якого торговельного підприємства і здійснюється через взаємодію трьох ключових факторів: робочої сили, засобів праці і предметів праці. Використовуючи їх, суб'єкти комерційної діяльності створюють суспільно необхідні продукти та торговельно-виробничі послуги.

Успішне функціонування підприємства, насамперед, залежить від ефективного та комплексного аналізу його комерційної діяльності, що дозволить виділити усі переваги й недоліки, тенденції й особливості. Саме завдяки аналізу показників ефективності комерційної діяльності стає можливим подальше їх вдосконалення, що є надважливим кроком для подальшої успішності даного суб'єкта в майбутньому.

Порівняння результатів комерційної діяльності з використаними для цього засобами виробництва і робочою силою впродовж певного періоду і є ефективністю комерційної діяльності. Згідно Ф. П. Половцевої, математично цю економічну категорію можна сформулювати наступним чином [24]:

$$\text{Ефективність} = \text{Результати} / \text{Ресурси (витрати)} \quad (1.1)$$

Для аналітичних оцінок і управлінських рішень важливо враховувати різні види ефективності комерційної діяльності, що повинні визначатися в комплексі. Таким чином, Т. С. Голубева, виділяє наступні види ефектів від комерційної діяльності:

1. Економічний ефект. Дана складова передбачає те, наскільки конкретне підприємство ефективно використовує наявні в нього ресурси, що вимірюється вартісними показниками. Економічний ефект є дуже важливим і слугує одним із головних індикаторів для підприємства, що дає йому змогу оптимізувати та постійно вдосконалювати наявну організацію комерційної діяльності шляхом максимізації результатів та зменшення витрачених на них ресурсів.

2. Соціальний ефект. Передбачає вплив на результативність комерційної діяльності шляхом покращення соціальної складової підприємства, зокрема, власних співробітників, споживачів, оточення, галузі тощо. Даний аспект є важливим і розглядається в комплексі з економічною ефективністю, адже підприємства які активно працюють над забезпеченням власною соціальною ефективністю, як правило, мають гарну репутації серед споживачів та партнерів, що, в свою чергу, є важливим елементом кінцевого комерційного успіху підприємства в цілому.

3. Локальний ефект. Полягає у конкретних результатах підприємницької діяльності підприємства і може варіюватися в залежності від специфіки продукції чи надаваних послуг.

4. Народногосподарський ефект. Даний ефект ще називають галузевим ефектом і він полягає у впливі зовнішнього середовища, а саме галузі, до якої належить конкретне підприємство. [24]

Для забезпечення успішного функціонування підприємства необхідно проводити глибокий аналіз його комерційної діяльності, особливо в умовах постійно змінного ринкового середовища. Це дозволить зробити підприємство прибутковим, конкурентоспроможним та забезпечить його подальший розвиток та адаптацію до нових ринкових реалій.

Систематичний і глибокий аналіз комерційної діяльності дозволяє [11]:

- оцінювати результативність комерційної роботи як підприємства в цілому, так і його структурних підрозділів;
- враховувати чинники, які впливають на прибуток по конкретних видах товарів чи послуг;
- визначати витрати на торгову діяльність і тенденції їх зміни для розрахунку ціни продажу і рентабельності;
- знаходити оптимальні шляхи вирішення комерційних проблем і збільшення прибутку в майбутньому.

Згідно Ю. А. Аванесова [25] ефективність організації комерційної діяльності підприємства можна оцінювати за допомогою трьох груп показників: інтегральних, узагальнюючих та специфічних.

Інтегральні показники ефективності комерційної діяльності являють собою комплексні метрики, що одночасно враховують різні аспекти діяльності підприємства та об'єднують їх у один показник, проте його практична реалізація може бути ускладненою через проблеми у визначенні загального ефекту та ресурсів.

Узагальнюючі показники, навпаки, оцінюють ефективність підприємства в контексті окремих видів діяльності, а саме функціональної, господарської та соціальної.

Узагальнюючий показник функціональної діяльності (ЕФ) розраховується за наступною формулою:

$$ЕФ = Тф / (Ос + Об + Фз) \quad (1.2)$$

де Тф - річний обсяг роздрібного товарообігу;

Ос - середньорічна вартість основних фондів;

Об - середньорічна вартість оборотних коштів;

ФЗ - фонд заробітної плати працівників за рік.

Цей показник оцінює, наскільки успішно всі внутрішні структури компанії виконують свої функції та співпрацюють між собою для досягнення загальних стратегічних цілей.

Узагальнюючий показник ефективності господарської діяльності (ЕГ) розраховується наступним чином:

$$E_p = \Pi / (B_o + E_n * K) \quad (1.3)$$

де Π - річний прибуток;

B_o - витрати обігу за рік;

E_n - нормативний коефіцієнт ефективності капітальних вкладень;

K - сума капітальних вкладень за рік.

Даний показник відображає загальну продуктивність та успішність діяльності підприємства, беручи до уваги його основні техніко-економічні результати. Разом узагальнюючі показники функціональної та господарської діяльності можуть давати комплексну оцінку економічної ефективності. Таким чином, об'єднавши ці показники можна отримати показник загальної економічної ефективності (ЕЕ) наступним чином:

$$E_E = \sqrt{E_\Phi * E_\Gamma} \quad (1.4)$$

де E_Φ – показник функціональної ефективності;

E_Γ – показник господарської ефективності. [25]

Дана методика має переваги у вигляді відносної простоти і узагальнюючому ефекту, здебільшого, завдяки інтегральним та узагальнюючим показникам. Тим не менш, надаючи оцінку загальній ефективності господарювання конкретного підприємства, не виділяються основні елементи комерційної діяльності, тому аналізуючи такі показники може бути складно надати адекватну і чітку оцінку саме її організації.

У своїй праці «Комплексна оцінка ефективності комерційної діяльності підприємств роздрібної торгівлі» Г. Л. Чміль пропонує матричну модель оцінки ефективності організації комерційної діяльності. Автор розділяє свою модель оцінки на чотири різних інтегральних блоки, а саме:

1. Взаємозв'язок результатів. До цього блоку належать показники рентабельності продажів, споживачів та показник закріпленості виручки за споживачами.

2. Перетворення витрат на результати. Сюди входить показник рентабельності основної діяльності, закріпленості виручки за основними витратами та споживачів за основними витратами.

3. Перетворення ресурсів на результати. До цього блоку автор відносить рентабельність персоналу, закріпленість виручки за персоналом та споживачів за персоналом.

4. Перетворення ресурсів на витрати. Даний блок містить лише один показник, а саме закріпленість основних витрат за персоналом.

На думку автора, запропонований метод дає змогу оцінювати ефективність організації комерційної діяльності як системи динамічних інтегральних показників, що розраховуються на основі основних техніко-економічних результатів підприємства, таких як виручка, витрати основної діяльності, кількість працівників тощо. [26]

Визначення ефективності організації комерційної діяльності, як зазначає Є. Анфіногенова, багато у чому базується саме на маркетинговій складовій. Автор вважає, що при визначенні ефективності комерційної діяльності, важливо розглядати різні групи показників, які базуються на співвідношенні між витратами на маркетинг та отриманими прибутками чи обсягами реалізації. Зокрема, використання індексу прибутковості, який враховує відношення дисконтованого прибутку до дисконтованих витрат та дозволяє отримати комплексну оцінку ефективності маркетингових витрат. Крім того, важливими показниками є частка організації на ринку, динаміка маржинального та чистого прибутку, а також динаміка обсягу продажів, що відображають ефективність

проведених маркетингових заходів. На думку автора, саме комбінація маркетингових показників та фінансової результативності дає змогу об'єктивно оцінити ефективність як маркетингової стратегії, так і організації комерційної діяльності. [27]

Наступним підходом до оцінки ефективності організації комерційної діяльності підприємства є запропонований А. А. Сотником механізм аналізу за рахунок поділу діагностичних показників на 5 окремих груп, а саме:

- обсяги реалізації, куди входить показник темпу зростання обсягів реалізації;
- ланцюг діяльності, куди входять показники ефективності окремих складових діяльності підприємства, таких як маркетингової, закупівельної, виробничої, збутової діяльності і т.д., що розраховуються як відношення прибутку до відповідної статті витрат конкретної складової;
- надходження від реалізації, куди належить показник ефективності виконання укладених договорів купівлі-продажу, що розраховується як відношення кількості виконаних договорів до кількості укладених;
- місце положення, що описується показником закріпленості доходу від реалізації за клієнтами і розраховується як відношення виручки до кількості клієнтів;
- спеціалізація, що складається з показника ефективності основної діяльності і розраховується як відношення прибутку до витрат основної діяльності.

У методичних поясненнях до запропонованого методу автор зазначає, що дана методика слугує лише як експрес-діагностика ефективності організації комерційної діяльності. Перевагами такої методики є відносна простота, лаконічність та структурованість. За допомогою запропонованих показників, які необхідно розглядати у динаміці можливо виявити основні переваги, недоліки та тенденції, які допоможуть надати загальну оцінку досліджуваному процесу. [28]

У своїй праці «Методологічні підходи до оцінки ефективності діяльності підприємства» Т. С. Голубева вважає, що найефективнішим способом оцінки ефективності організації комерційної діяльності є список показників, що складається з:

- загальної економічної рентабельності (відношення прибутку до товарообороту);
- рентабельності товарообороту (співвідношення обсягу товарообороту та прибутку);
- частки ринку (обсяг продажів компанії у порівнянні з ринковим);
- товарних запасів в днях (середня кількість днів, на які вистачить товарів).
- товарооборотності, що розраховується у днях та разях;
- ефективності поточних витрат;
- витратоємності продажу (відношення суми продажів до витрат на їх реалізацію).

Окрім цього, авторка зазначає, що для поглиблення даного аналізу можна додатково проаналізувати показники ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості. [29]

На основі розглянутих вище підходів й методик та інших праць науковців, що досліджують дану тему, запропонуємо основні показники оцінки ефективності організації комерційної діяльності підприємства й поділимо їх на окремі групи, які представимо на Рис. 1.4:

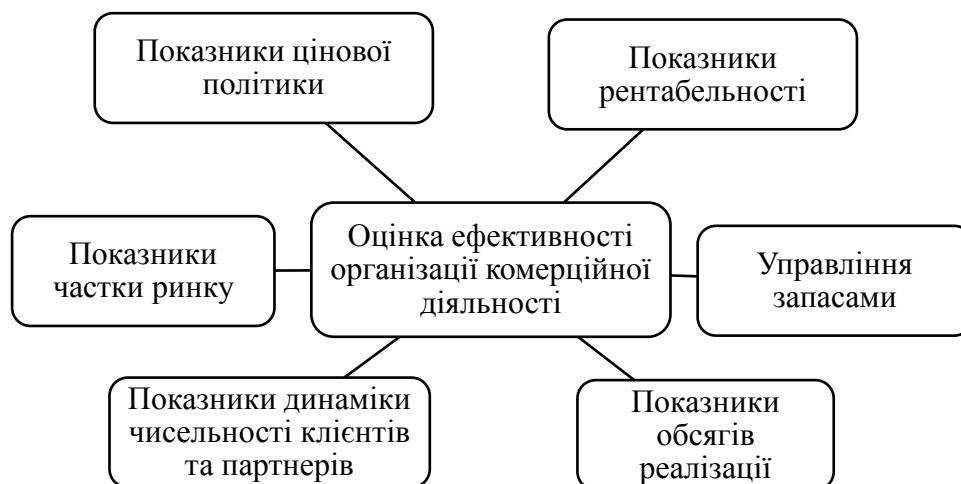


Рис. 1.4. Оцінка ефективності організації комерційної діяльності підприємства

Джерело: сформовано автором на підставі [24-30]

Запропонований розподіл показників оцінки ефективності організації комерційної діяльності підприємства включає в себе 6 груп, кожна з яких є невід'ємною частиною даного процесу та спрямована на забезпечення ефективного збуту товарів чи послуг підприємства.

Оцінка групи показників цінової політики передбачає аналіз показників обсягів та цін закупівель, собівартості продукції, витрат на виробництво та, за можливості, порівняння цих показників з основними конкурентами на ринку. Метою даного аналізу слугує визначення цінової стратегії підприємства, що є фундаментальних елементів комерційної діяльності та від якого безпосередньо залежать її результати.

Показники рентабельності є важливими індикаторами та необхідні для оцінки ефективності використання наявних структурних ресурсів підприємства та генерації прибутку. До основних показників рентабельності в контексті організації комерційної діяльності належать:

1. Рентабельність продажів (ROS). Даний показник відображає ефективність продажів товару чи послуг, виражену у відсотках та вказує на те, який відсоток від виручки залишається у вигляді чистого прибутку. Розраховується за формулою:

$$ROS = \frac{NP}{TR} * 100\% \quad (1.5)$$

де NP (Net Profit) – Чистий прибуток (збиток) підприємства;

TR (Total Revenue) – Виручка підприємства.

2. Рентабельність продукції (ROM). Цей показник відображає ефективність виробництва й реалізації продукції або послуг з точки зору прибутковості. Він вказує, який відсоток прибутку від продажу генерується за рахунок

безпосереднього виробництва та реалізації продукції. Розраховується за формулою:

$$\text{ROM} = \frac{\text{NP}}{\text{CV}} * 100\% \quad (1.6)$$

де NP (Net Profit) – Чистий прибуток підприємства;

CV (Cost Value) – Собівартість реалізованої продукції чи послуг.

3. Чиста рентабельність (ROE) показує, яку частину прибутку підприємство заробляє від власного капіталу. Розраховується за формулою:

$$\text{ROE} = \frac{\text{NP}}{\text{E}} * 100\% \quad (1.7)$$

де NP (Net Profit) – Чистий прибуток підприємства;

E (Equity) – Власний капітал підприємства.

Показники обсягів реалізації вказують на кількість товарів чи послуг підприємства, які були реалізовані впродовж певного періоду часу. Важливою частиною аналізу цих показників є їх дослідження у динаміці, порівнюючи їх зі значеннями попередніх звітних періодів. Це дозволить виявити ефективність комерційної діяльності, маркетингових та збутових заходів, стратегій продажу та їх тенденції. Показники обсягів реалізації можуть бути виражені як у вартісному вимірі, так і у натуральному.

Показники динаміки кількості клієнтів та партнерів є важливими метриками, що характеризують ефективність організації комерційної та діяльності, маркетингових заходів підприємства та його здатності привертати й утримувати клієнтів та партнерів. Показник кількості клієнтів вказує скільки безпосередніх покупців купують товари чи послуги підприємства впродовж певного періоду. Аналіз динаміки даного показника дає уявлення про ефективність маркетингової та комерційної діяльності, що може виражатися у прирості чи темпах зростання кількості клієнтів. Показник кількості партнерів вказує на кількість організацій, з якими співпрацює підприємство з метою спільної діяльності, наприклад, дистрибуції. Збільшення кількості таких партнерів є фактором розширення мережі та збутової діяльності підприємства.

Метрики частки ринку є одними з найважливіших показників, що використовуються для оцінки ефективності комерційної та маркетингової складових підприємства, що вказують на відносну позицію компанії на ринку у порівнянні з її конкурентами. Частка ринку підприємства розраховується за наступною формулою:

$$MS = \frac{VS_i}{\sum VS} \quad (1.8)$$

де VS_i (Value of Sales) – обсяг реалізації товарів чи послуг підприємства на ринку, тис. грн.

$\sum VS$ (Total Value of Sales) – обсяг реалізації товарів чи послуг усіх підприємств на ринку, тис. грн.

Завдяки показнику ринкової частки підприємства можна оцінити наскільки ефективно підприємство реалізує свої товари чи послуги, що в динаміці слугує індикатором ефективності комерційної й маркетингової складових досліджуваного суб'єкту ринку.

Показники цінової політики є ключовими факторами, що багато в чому визначають успішність усього підприємства загалом. Цінова політика визначається показниками середньої ціни на товари чи послуги підприємства впродовж періоду та їх порівнянням з показниками обсягу виробництва та собівартості, що дасть змогу оцінити аспекти ціноутворення підприємства у динаміці. Окрім цього, зазначені метрики доцільні порівнювати з головними конкурентами на ринку, що є важливим елементом пошуку ефективної конкурентної стратегії.

Аналіз системи управління запасами впродовж певного періоду дає змогу зрозуміти, як вдало підприємству вдається прогнозувати попит та підлаштувати під нього свої закупівлі чи виробництво. Якщо рівень залишків у досліджуваного об'єкта є дуже високим і становить значну частку від загальних обсягів реалізації за конкретний період, то це свідчить про проблеми з управлінням товарними запасами. Це створює додаткові витрати для компанії

та робить залишковий товар неліквідним, тому важливим етапом організації комерційної діяльності є саме оптимізація запасів.

Підсумовуючи, існує багато різних підходів та методів до оцінювання ефективності організації комерційної діяльності підприємства. Вітчизняні науковці виділяють різні ефекти та види показників даної ефективності, кожен з яких має як свої переваги, так і недоліки. Одним зі способів оцінки комерційної діяльності може слугувати запропонований комплекс показників, що описує основні складові процесу торгово-грошового обміну підприємства й маркетингової діяльності та включає в себе показники рентабельності, частки ринку, цінової політики, обсягів реалізації та динаміки кількості клієнтів й партнерів

Висновки до розділу 1

Таким чином, в результаті огляду наукової літератури, погоджуємось з думкою, що комерційна діяльність є більш вужчим поняттям, аніж підприємництво. Комерційна діяльність - це комплекс дій та операцій, спрямованих на купівлю, продаж або обмін товарів, послуг або інших матеріальних або нематеріальних цінностей з метою отримання прибутку шляхом послідовного забезпечення усіх етапів товарно-грошового обміну. Основними принципами комерційної діяльності є прибутковість, взаємозалежність з маркетингом, адаптивність, прийняття ризиків, самовдосконалення, відповідальність та ініціативність. Основними функціями комерційної діяльності, в свою чергу, є пізнавальна, методична та практична функції, кожна з яких описує сутність комерційної діяльності на кожному з етапів її реалізації.

З метою пошуку та розробки оптимального підходу до оцінки ефективності організації комерційної діяльності було проаналізовано погляди вчених-економістів на цю тематику. Можна зробити висновок, що не існує чіткого механізму чи алгоритму оцінки ефективності даної економічної категорії, адже кожен з проаналізованих підходів є різним і охоплює комерційну діяльність

або частково, або взагалі опосередковано, аналізуючи здебільшого показники результативності господарської діяльності підприємства. На основі розглянутих методик було запропоновано власну систему оцінки ефективності організації комерційної діяльності підприємства, що складається з аналізу цінової політики, показників рентабельності, обсягів реалізації продукції, динаміки чисельності клієнтів та партнерів, показників частки ринку та ефективності управління запасами. Запропонований метод дає змогу комплексно оцінити загальну картину ефективності організації досліджуваного процесу на підприємстві та виділити його основні переваги й недоліки.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ЛІМАГРЕЙН УКРАЇНА»

2.1. Техніко-економічна характеристика ТОВ «Лімагрейн Україна»

ТОВ «Лімагрейн Україна» - це дочірня компанія «Лімагрейн Європа», що виступає імпортером-постачальником насіння французького бренду «LG Seeds». Сьогодні цей бренд є одним зі світових лідерів з постачання селекційного насіння польових культур. Історія компанії розпочалась у 1965-му році зі створенням французького кооперативу під назвою «Limagrain». Фермери-засновники вирішили об'єднатися та інвестувати кошти в наукові дослідження з метою селекції більш ефективних гібридів та сортів кукурудзи. Таким чином, був створений перший гібрид компанії LG11, що став основним моментом відліку для майбутнього успіху. З часом «Limagrain» розширювався і став європейським лідером не тільки за насінням кукурудзи, але й інших польових культур. Стрімкий розвиток кооперативу посприяв створенню компанії «Лімагрейн Європа», яка, в свою чергу, розпочала активну експансію по всьому світу, в тому числі і в Україні.

На сьогоднішній день, «LG Seeds» є четвертим за обсягом виробництва брендом селекційного насіння в світі. Компанія спеціалізується на створенні нових сортів та гібридів, які використовуються для вирощування різних польових культур та овочів, а також виробництва зернових інгредієнтів, що експортуються в більш ніж 140 країн світу. Компанія має мережу філій у 56 країнах, а в Україні представлена з 2008 року, вже зарекомендувавши себе на ринку якістю та різноманітністю продукції. Бренд «LG Seeds» вносить значний вклад у розвиток українського сільського господарства, пропонуючи широкий спектр різноманітних сортів та гібридів для вітчизняних аграріїв. Окрім кукурудзи, що заклала успіх бренду, бренд «LG Seeds» активно розробляє соняшник, пше-

ницю, ячмінь ярий та озимий, ріпак, горох та незабаром планує розпочати активну реалізацію баклажану, буряку, гарбуза, кабачку, кавуна та інших культур.

Бренд «LG Seeds» просувається завдяки інноваційним дослідницьким роботам, що здійснюються науковими підрозділами компанії «Лімагрейн Європа», розташованими у Франції, в Європі, Північній Америці та, у тому числі, - Україні. Ці наукові підрозділи фокусуються на вдосконаленні сортів та гібридів основних польових культур, використовуючи різні напрямки досліджень, зокрема біотехнології. Наукові інновації є основою розвитку «Лімагрейн Європа», що включає в себе створення нових підходів до досліджень і наукове партнерство з різними організаціями.

Товариство з обмеженою відповідальністю "Лімагрейн Україна", в свою чергу, є відомою українською аграрною компанією, заснованою 24 жовтня 2008 року в місті Києві. Керівником організації є Віктор Леонідович Карбівський. Статутний капітал підприємства становить 94 274 692,00 гривень. Головним видом діяльності є оптова торгівля зерном, необробленим тютюном, насінням і кормами для тварин, згідно з кодом КВЕД 46.21. Крім того, компанія займається допоміжною діяльністю у рослинництві (КВЕД 01.61), консультуванням з питань комерційної діяльності й керування (КВЕД 70.22), дослідженнями та експериментальними розробками у сфері природничих і технічних наук (КВЕД 72.19), дослідженням кон'юнктури ринку та виявленням громадської думки (КВЕД 73.20), а також здійснює інші професійні, наукові та технічні види діяльності (КВЕД 74.90).

Організація успішно функціонує на ринку впродовж 15 років й продовжує невпинно розвиватися. Її діяльність спрямована на забезпечення якісних й конкурентоспроможних товарів і послуг для клієнтів у галузі сільського господарства та насіннєвиробництва. Зобразимо спрощену систему бізнес-моделі ТОВ «Лімагрейн Україна» на Рис. 2.1.

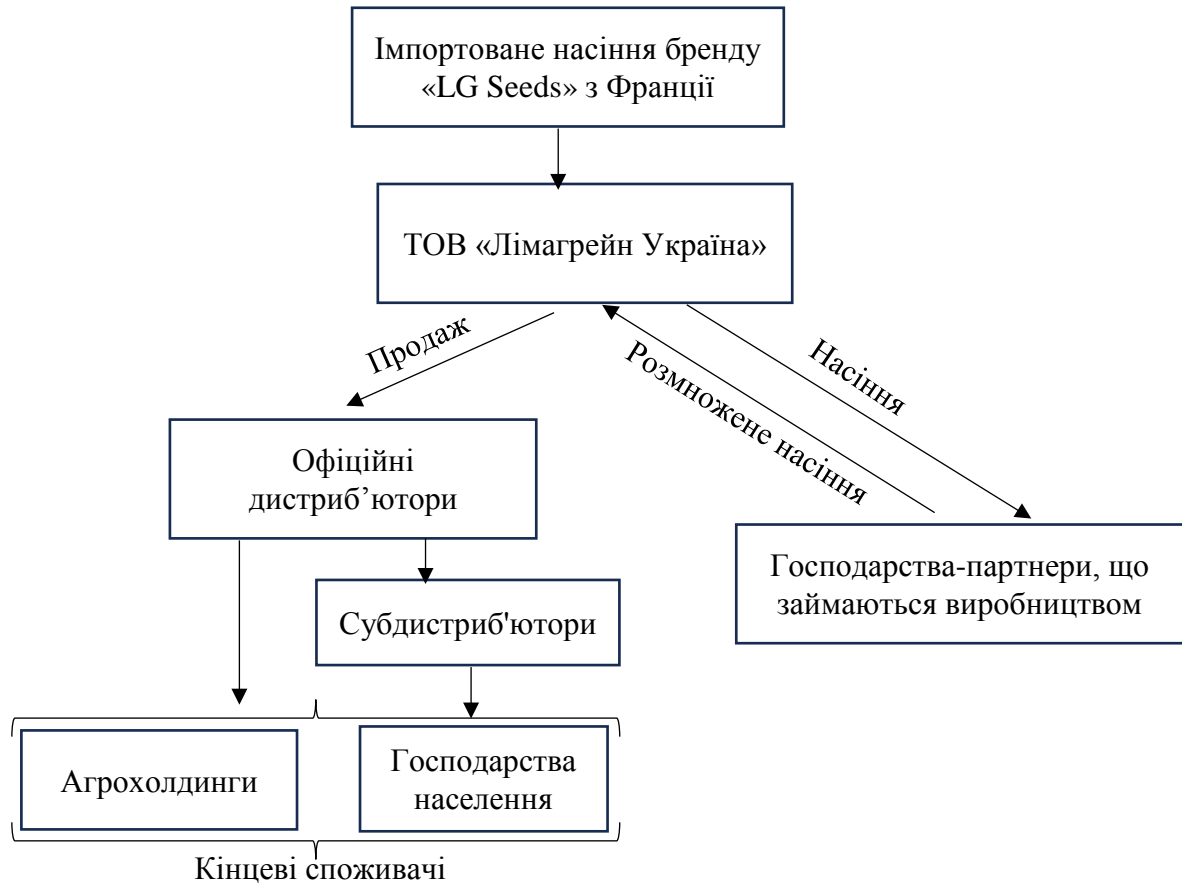


Рис. 2.1. Схема бізнес-моделі ТОВ «Лімагрейн Україна»

Джерело: сформовано автором

Наступним етапом характеристики досліджуваного підприємства є аналіз його основних техніко-економічних показників за досліджуваний період, які наведені у Табл. 2.1.

Таблиця 2.1

**Основні техніко-економічні показники підприємства
ТОВ "Лімагрейн Україна" за 2021-2023 рр.**

Показник	2021	2022	2023	Відхилення, %	
				2023/ 2022	2023/ 2021
1	2	3	4	5	6
Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн.	1 048 154	1 117 748	1 548 559	38,54	47,74
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	652 231	810 826	1 118 936	38,00	71,56
Операційні витрати, тис. грн.	641 454	531 226	453 544	-14,62	-29,29

Продовження Таблиці 2.1

1	2	3	4	5	6
Чистий прибуток (збиток), тис. грн.	112 147	-75 743	87 820	-215,94	-21,69
Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн.	18 695,50	35 520	50 047	40,90	167,70
Середньорічна вартість власного капіталу, тис. грн.	323 525,50	340 869	346 017	1,51	6,95
Середньорічна вартість активів підприємства, тис. грн.	960 901,50	1 224 871	1 536 803,50	25,47	59,93
Середньооблікова чисельність працівників, осіб	90	92	91	2,22	-1,08
Рентабельність активів підприємства, %	11,67	-6,18	5,71	-192,39	-51,07
Рентабельність власного капіталу підприємства, %	34,66	22,22	25,38	14,22	-26,77
Рентабельність основних засобів, %	599,86	-213,24	175,48	-82,29	29,25
Рентабельність виробничих фондів, %	122,44	-65,3	49,33	-175,5	-59,71

Джерело: сформовано автором на підставі додатків

За даними Табл 2.1, наявна тенденція збільшення чистого доходу від реалізації продукції підприємства за досліджуваний період на 51,63%, або на 380 608 тис. грн. Найбільший приріст даного показника спостерігався у 2021-му звітному році, де відбувся ріст на 42,19%, або на 311 014 тис. грн. Разом з цим, спостерігається аналогічна тенденція підвищення собівартості реалізованої продукції, яка зросла на 82,73%, або на 367 092 тис. грн. впродовж досліджуваного періоду, а саме з 443 734 тис. грн. до 810 826 тис. грн. Найбільший приріст спостерігався у 2023-му році, на 38,53%, або ж, на 430 811 тис. грн.

Наступним і одним із найважливіших показників є чистий прибуток (збиток). У 2021-му році спостерігався прибуток у розмірі 112 тис. грн., проте у 2022-му році підприємство спіткнулося зі збитками на суму 75 743 тис. грн. У 2023-му році, в свою чергу, спостерігається повернення прибутковості на рівні 87 820 тис. грн. Збитковість у другому досліджуваному звітному році зумовлена здебільшого макроекономічними чинниками та нестабільною політичною ситуацією, через що витрати підприємства збільшились, а

кількість надходжень зменшилась. Щоб зрозуміти які показники вплинули на чистий фінансовий результати, проаналізуємо Рис. 2.2.

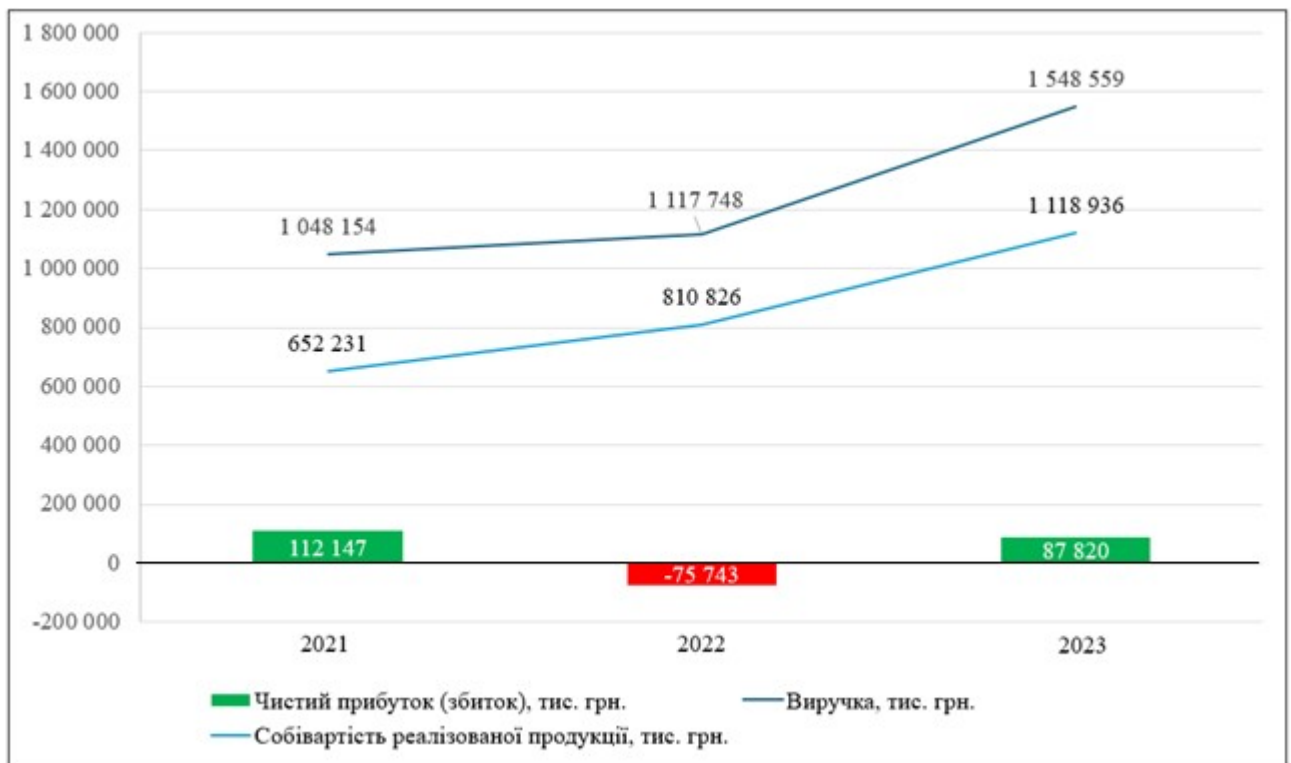


Рис. 2.2. Динаміка ключових показників, що впливають на чистий фінансовий результат ТОВ «Лімагрейн Україна» за 2021-2023 рр.

Джерело: сформовано автором на підставі додатків

Як можемо бачити по верхнім двом лініям графіку з Рис. 2.2, що відображають виручку та собівартість реалізованої продукції відповідно, у 2022-му році перший показник виріс на 6,63%, в той час як другий, - на 24,31%. Це свідчить про те, що у 2022-му звітному році виручка від реалізованої продукції виросла у 4 рази менше у порівнянні з собівартістю цієї ж продукції. Таким чином, це є головною причиною від'ємного чистого фінансового результату.

Досліджуючи активи ТОВ «Лімагрейн Україна», варто відзначити зростання основних засобів підприємства. Дана тенденція відслідковується впродовж усього досліджуваного періоду. Динаміку середньорічної вартості основних засобів та активів підприємства наведено на Рис. 2.3.

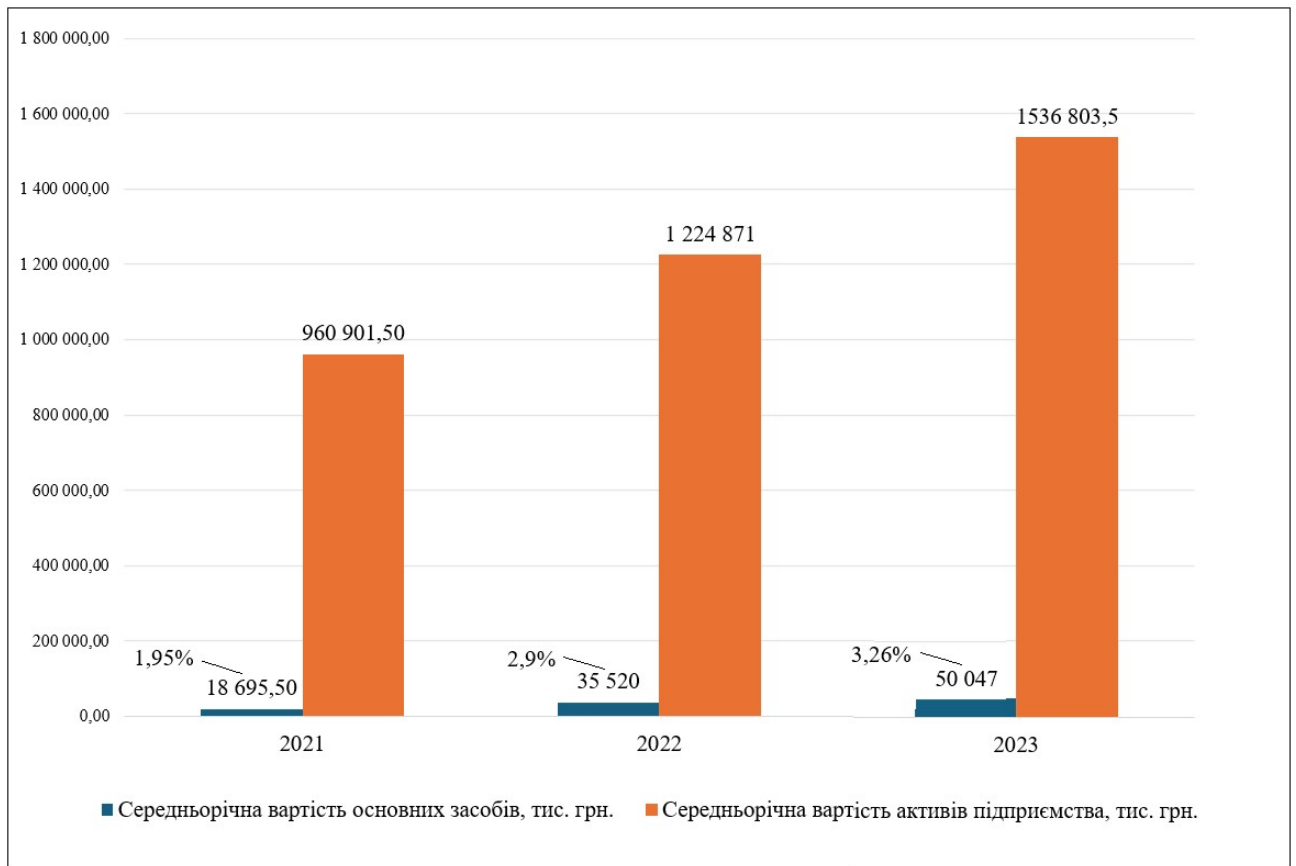


Рис. 2.3. Динаміка середньорічної вартості основних засобів та активів ТОВ «Лімагрейн Україна» за 2021-2023 рр.

Джерело: сформовано автором на підставі додатків

В результаті аналізу активів досліджуваного підприємства, можна зазначити, що частка середньорічної вартості основних засобів у загальній структурі середньорічних активів є достатньо малою. На початку досліджуваного періоду вона становила всього лиш 1,95%, а у кінці – 3,26%. Також можна помітити тенденцію поступового зростання як основних засобів, так і активів підприємства загалом. Це є природним процесом, що свідчить про здоровий ріст компанії. Щоб дати оцінку ефективності використання активів, зокрема основних засобів та запасів, необхідно звернути увагу на відповідні показники рентабельності наведені у Табл. 2.1.

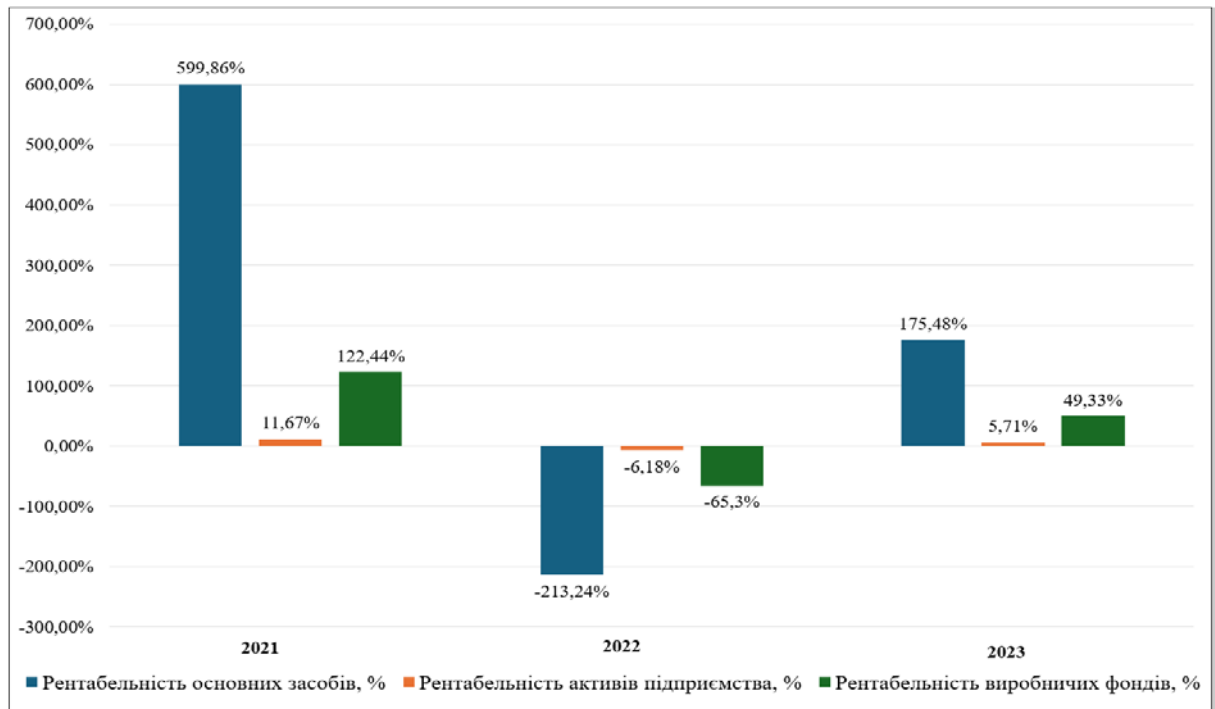


Рис. 2.4. Динаміка показників рентабельності активів ТОВ «Лімагрейн Україна» за 2021-2023 рр.

Джерело: сформовано автором на підставі додатків

Як ми бачимо за інфографікою Рис. 2.4, незважаючи на достатньо малу частку основних засобів у загальній структурі, рентабельність основних засобів становить майже 600% у перший, -213% у другий та 175% у третій звітний рік. Враховуючи від'ємний чистий фінансовий результат у 2022-му році, можна зробити висновок, що основні засоби використовуються дуже ефективно. Так, за останній звітний рік кожна вкладена в основні засоби гривня згенерувала 1,75 гривень чистого прибутку, що є чудовим результатом. Разом з даним показником доцільно розглядати рентабельність виробничих фондів, що також зазнала спаду у 2022-му році. Даний показник відображає рентабельність саме тих активів, які безпосередньо залучені до виробничого процесу. Динаміка показує зниження у 2022-му році з 122,44% до -65,3% та підвищення до рівня 49,33% у 2023-му звітному році відповідно. Незважаючи на нестабільність рівня показника, виробничі фонди є достатньо ефективними. За останній рік кожна вкладена гривня в дані елементи активів згенерувала

49,33% чистого прибутку. Окрім цього, варто зазначити і загальну рентабельність середньорічної вартості активів ТОВ «Лімагрейн Україна», що, очікувано, є від'ємною у 2022-му році, як і попередні два показники. Даний показник склав 11,67%, -6,18% та 5,71% у 2021, 2022, 2023 роках відповідно. Підсумовуючи, можна зробити висновок, що активи підприємства використовуються, в цілому, ефективно. Відразу відслідковується, що другому звітному році відбувся суттєвий спад, через який компанія понесла збитки, проте у третьому році вже відслідковується тенденція відновлення та повернення прибутковості, через що і показники рентабельності активів починають поступово повертатися на минулий рівень.

Досліджуючи пасиви ТОВ «Лімагрейн Україна» варто виділити такі важливі показники як середньорічну вартість власного капіталу, та рівень дебіторської заборгованості й поточних зобов'язань. Дані індикатори є важливими для оцінки фінансової стійкості підприємства. Проаналізуємо інфографіку на Рис. 2.5:



Рис. 2.5. Частка власного капіталу у загальній структурі пасивів та рентабельність власного капіталу ТОВ «Лімагрейн Україна» за 2021-2023 рр.

Джерело: сформовано автором на підставі додатків

За представленою інфографікою, частка середньорічного власного капіталу в загальних пасивах є доволі суттєвою і становить 33,67%, 27,83% та 22,52% у 2021, 2022 та 2023 роках відповідно. Таким чином, спостерігається негативна тенденція на спад даного показника, тим не менш, значення є задовільним і відображає засоби, що належать саме компанії і якими вона може погашати свої зобов'язання без залучення стороннього фінансування. Окрім цього, спостерігається спад рентабельності власного капіталу у 2022-му звітному році з 34,66% до -22,22%. У 2023-му році цей показник нормалізувався до рівня 25,38% через повернення прибутковості. Хоч і показник другого звітного року є негативним, цей індикатор є задовільним у інші, прибуткові, роки досліджуваного періоду.

Далі проаналізуємо динаміку та обсяги дебіторської заборгованості й поточних зобов'язань, які дають змогу зрозуміти ефективність управління оборотними активами та кредитоспроможність підприємства. Динаміку дебіторської заборгованості та поточних зобов'язань проілюстровано на Рис. 2.6.

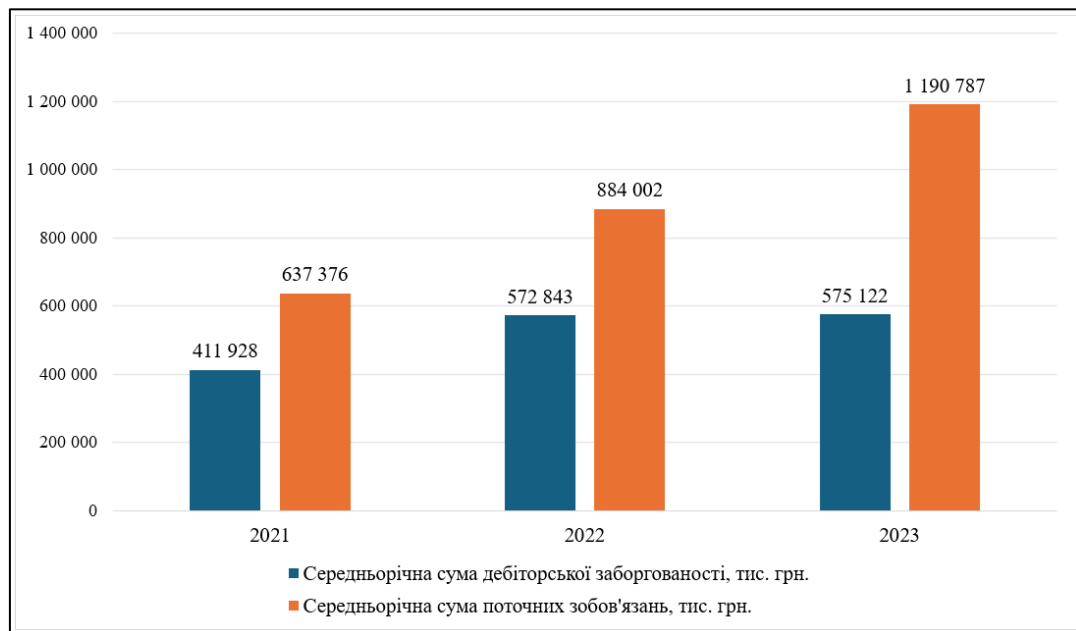


Рис. 2.6. Динаміка дебіторської заборгованості та поточних зобов'язань ТОВ «Лімагрейн Україна» за 2021-2023 рр.

Джерело: сформовано автором на підставі додатків

Аналізуючи динаміку на Рис. 2.6. спостерігається домінування поточних зобов'язань над дебіторською заборгованістю та їх ріст. Впродовж досліджуваного періоду сукупна дебіторська заборгованість зросла на 39,6%, або на 163 194 тис. грн., в той час як поточні зобов'язання зросли на 86,82%, або ж, на 553 411 тис. грн. Такий дисбаланс між цими показниками, що тільки збільшується, несе фінансові ризики, адже значне превалювання поточних зобов'язань зазвичай вимагає залучення додаткових оборотних коштів та високої ліквідності, щоб вчасно покривати наявні зобов'язання.

2.2. Діагностика внутрішнього та зовнішнього середовища ТОВ «Лімагрейн Україна»

Невід'ємною частиною аналізу підприємства є дослідження показників мікро- та макросередовища, що як прямо, так і опосередковано впливають на діяльність підприємства й слугують індикаторами майбутніх змін та тенденцій, що можуть впливають й описують діяльність досліджуваного об'єкта. Дана діагностика спрямована на аналіз основних формотворчих складових підприємства та факторів зовнішнього середовища, зокрема, галузі та ринку, до яких належить ТОВ «Лімагрейн Україна».

Перш ніж приступити до аналізу, необхідно зрозуміти внутрішню організацію ТОВ «Лімагрейн Україна», тому для цього проаналізуємо наявну організаційну структуру підприємства, яку наведено на Рис. 2.7. Організаційна структура підприємства відіграє ключову роль у забезпеченні ефективного функціонування компанії. Перш за все, вона визначає внутрішню ієрархію та розподіл відповідальності між працівниками та функціональними підрозділами. Чітко встановлені лінії комунікації та повноважень дозволяють уникнути непорозумінь та конфліктів, що забезпечує ефективне виконання поставлених завдань та досягнення стратегічних цілей.

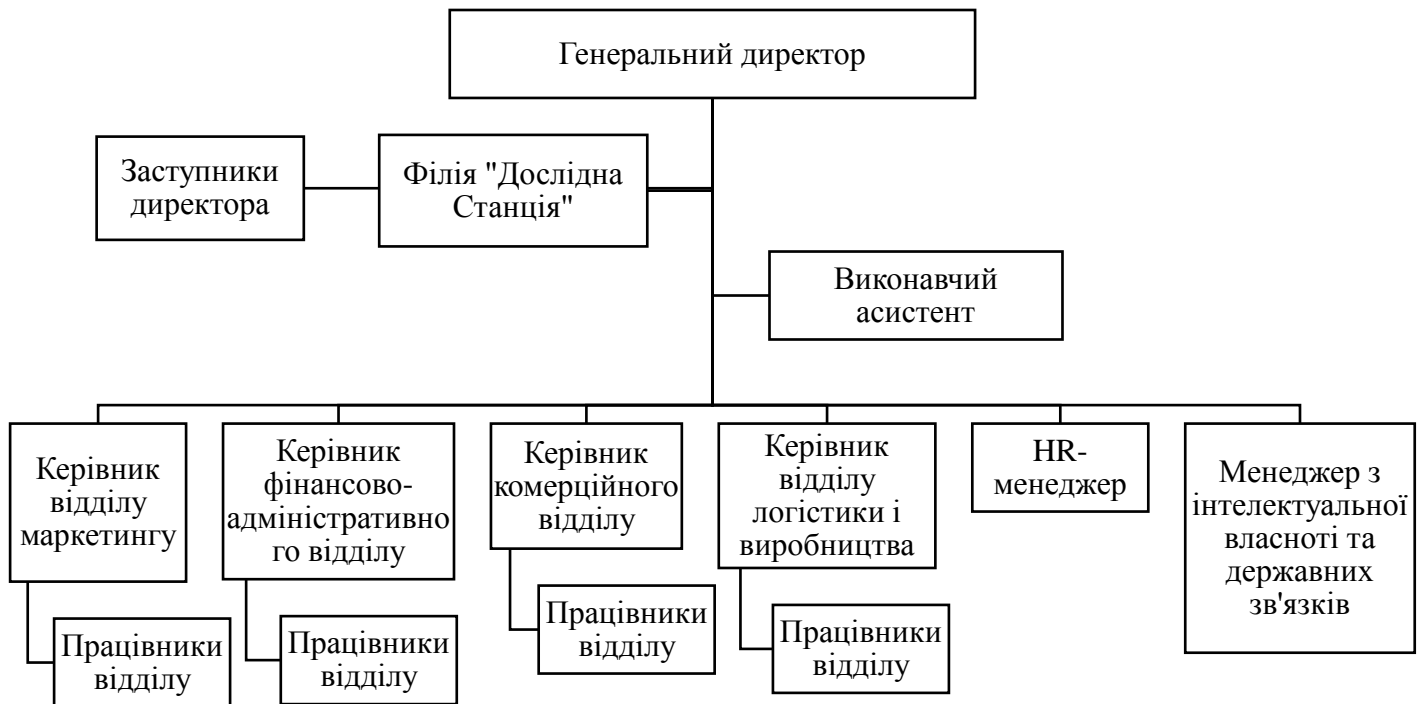


Рис. 2.7. Організаційна структура управління на ТОВ «Лімагрейн Україна»

Джерело: сформовано автором на підставі додатків

Як можемо бачити, така структура є вертикальною, що характеризується контролем нижчих ланок вищими, через що дану структуру ще називають бюрокритичною. За схемою організації, дана структура є лінійно-функціональною, або, як її ще називають, комбінованою організаційною структурою, оскільки працівники підприємства об'єднуються за професійними навичками у спеціалізовані підрозділи та звітують своїм функціональним керівникам, а ті, у свою чергу, безпосередньо керівництву. Кожен підрозділ, при цьому відповідає за свою функціональну область та, водночас, підпорядковується лінійному керівництву. Така структура забезпечує ефективне виконання завдань та оптимізує комунікацію між підрозділами, що сприяє швидкому прийняттю рішень і розвитку підприємства. Тим не менш, така структура має і недоліки, зокрема:

- затримки у прийнятті рішень, оскільки наявність трьох ієрархічних рівнів може породжувати затримки у прийнятті та реалізації рішень через додаткові шари управління та бюрократичні процедури;

– обмежена спеціалізація та конфлікти між підрозділами, адже кожен функціональний департамент спеціалізується виключно на власних задачах, тому це може призводити до обмеженості знань і навичок персоналу та конфліктів між підрозділами, що працюють, перш за все, на досягнення власних цілей, іноді навіть на шкоду загальним цілям організації через присутність внутрішньої конкуренції;

– труднощі в координації, тому що генеральний керівник повинен одночасно координувати роботу різних функціональних підрозділів, що може бути складним завданням, особливо у перспективі розширення підприємства.

Разом з організаційною структурою розглянемо і систему департаменталізації ТОВ «Лімагрейн Україна» на Рис. 2.8, що дасть нам змогу розглянути процес управління підприємства у комплексі.



Рис. 2.8. Схема департаменталізації ТОВ «Лімагрейн Україна»

Джерело: сформовано автором на підставі додатків

Досліджуване підприємство складається з п'яти функціональних підрозділів, а саме з фінансово-адміністративного та комерційного департаментів, департаментів маркетингу, логістики й виробництва та філії «Дослідна Станція».

Після аналізу організаційної структури та функціональної департаменталізації, приступимо до безпосереднього аналізу внутрішнього середовища ТОВ «Лімагрейн Україна». Для цього проведемо діагностику наступних функціональних підсистем підприємства, а саме: виробничої, маркетингової та соціальної.

Досліджуючи виробничу підсистему підприємства, варто наголосити, що ТОВ «Лімагрейн Україна» є дочірньою компанією «Лімагрейн Юроп СА» і, відповідно, працює як дистриб'ютор-імпортер насіння, що виробляється у м. Еннезат (Овернь), Франція [32]. Компанія виробляє насіння шляхом розмноження імпортованого батьківського насінневого матеріалу, яке потім безпосередньо реалізується через мережу дистриб'юторів й субдистриб'юторів. Підприємство не має власних виробничих потужностей, а користується послугами господарств-партнерів, з якими укладається угода про виробництво. Таким чином, обсягами виробленої продукції ТОВ «Лімагрейн Україна» можна вважати сукупність імпортованої з-за кордону продукції «LG Seeds» та закупленої у господарств-партнерів продукції, яка була вироблена з попередньо наданої підприємством сировини. Таким чином, наведемо показники імпортованої та закупленої продукції у Табл. 2.2.

Таблиця 2.2

**Обсяги імпорту та закупівель продукції ТОВ «Лімагрейн Україна»
за 2021-2023 рр.**

Показник	Значення			Відхилення, %	
	2021	2022	2023	2022/2021	2023/2022
Обсяг імпорту, тис. баз. од.	166,32	164,59	204,09	-1,04	24
- соняшник	104,73	126,9	133,03	21,17	4,83
- кукурудза	28,4	3,71	12,15	-86,94	227,49
- пшениця озима	0,43	0,034	0,018	-92,09	-47,06
- ріпак озимий	32,67	33,95	58,87	3,92	73,4
- решта культур	91	10	12	-89,01	20
Обсяг закупівель, тис. баз. од. з них:	270,17	203,76	302,13	-24,58	48,28
- соняшник	10,44	2,9	2,9	-72,22	0
- кукурудза	255,9	199,27	296,94	-22,13	49,01
- пшениця озима	3,212	1,21	0,27	-62,33	-77,69
- ріпак озимий	0,6	0,02	0,33	-96,67	1550
- решта культур	0,62	0,378	1,98	2000	423,81
Сукупна кількість продукції, тис. баз. од.	436,49	368,35	506,22	-15,61	37,43
- соняшник	115,17	129,8	135,93	12,70	4,72
- кукурудза	284,3	202,98	309,09	-28,60	52,28
- пшениця озима	3,64	1,24	0,29	-65,84	-76,85
- ріпак озимий	33,27	33,97	59,2	2,10	74,27
- решта культур	91,02	10,38	13,98	-88,6	34,71

Джерело: сформовано автором

За наведеними показниками спостерігається зменшення обсягів імпорту та закупівель у 2022-му році. Імпорт зменшився мінімально на 1,04%, або ж, на 1,73 тис. баз. од. Закупівлі, при цьому, зменшилися значно більше, а саме на 24,58%, або ж, на 66,41 тис. баз. од. Як наслідок сукупна кількість продукції підприємства також зазнала зменшення у обсягах, - на 15,61%, або на 68,14 тис. баз. од. Окрім цього, у 2022-му звітному році спостерігаються зміни за обсягами окремих асортиментних груп: збільшення обсягів соняшнику, зменшення кукурудзи, ріпаку озимого та решти культур. Основними культурами підприємства є саме соняшник та кукурудза, тому бачимо, що обсяги соняшнику збільшилися на 12,7%, а кукурудза, навпаки, зменшилася на 28,6%.

У 2023-му році сукупна кількість продукції збільшилася на 37,43%, найбільшого приросту зазнали обсяги закупівель, - на 48,28%. Обсяги імпорту також зазнали приросту, - на 24%, або ж, на 39,5%. Впродовж досліджуваного періоду можна бачити, що основі культури – соняшник та кукурудза зросли у обсягах. Дані асортиментні групи становлять основну частку в загальній структурі наявної підприємством продукції: 91,52%, 90,34% та 87,91% впродовж 2021-2023 рр. відповідно. Спостерігається тенденція до зменшення даної частки, оскільки підприємство активно розвиває інші культури, зокрема, ріпак озимий, обсяги якого у 2023-му звітному році зросли на 74,27%

Щоб оцінити виробничу складову, розглянемо Табл. 2.3, у якій наведено асортимент продукції з каталогу насіння польових культур «Лімагрейн». Станом на березень поточного року, компанія пропонує 98 гібридів та сортів, з яких: 20 кукурудзи на зерно, 4 кукурудзи на силос, 27 соняшнику, 21 ріпаку, 13 озимої пшениці, 5 озимого ячменю, 5 ярого ячменю та 3 ярого гороху.

Таблиця 2.3

**Асортимент продукції ТОВ «Лімагрейн Україна»
станом на початок 2024-го року**

Культура	Кількість позицій	Назва позицій
1	2	3

Продовження 2.3

1	2	3
Соняшник	27	Гібриди: ЛГ5377, ЛГ50480, ЛГ50450, ЛГ5478, ЛГ50500, ЛГ50514, ЛГ50616, ЛГ50621, ЛГ50510, ЛГ50585, ЛГ50479 СХ, ЛГ50549 СХ, ЛГ59580, ЛГ50639 СХ, ЛГ50689 СХ, ЛГ50779 СХ, ЛГ58390 КЛ, ЛГ5542 КЛ, ЛГ58630 КЛ, ЛГ50455 КЛП, ЛГ5555 КЛП, ЛГ50550 КЛП, ЛГ50635 КЛП, ЛГ50475, ЛГ5492ХО КЛ, ЛГ50797 КЛП. Сорти: Тунка.
Кукурудза	24	Гібриди: ЛГ30189, ЛГ30215, ЛГ31261, ЛГ30254, ЛГ30267, ЛГ30273, ЛГ31272, ЛГ30315, ЛГ31284, ЛГ31305, ЛГ31330, ЛГ30352, ЛГ31377, ЛГ3350, ЛГ31388, ЛГ31390, ЛГ30308, ЛГ31383, ЛГ31479. Сорти: Уеслі, Жаклін, Адевей, Інвадор, Джоді.
Ріпак	21	Сорти: Амбасадор, ЛГ Авірон, ЛГ Антігуа, ЛГ Аугустін, ЛГ Арнольд, Аурелія, Архітект, Артемід, Абсолют, Аспект, Анністон, Аквіла, Александер, Астроном, Альбатрос, Акупулько, Карлтон КЛ, Арканзас, ЛГ Конструктор КЛ, Конрад КЛ, Аляско.
Озима пшениця	13	Сорти: ЛГ Керамік, ЛГ Егмонт, ЛГ Анері, ЛГ Арнова, Ейфорія, Плеяда, Алтіго, Авеню, Фріскі, Колонія, ЛГ Абсалон, ЛГ Айртон, ЛГ Крузак.
Озимий ячмінь	5	Сорти: ЛГ Триумф, ЛГ Зебра, ЛГ Кастінг, Каліфорнія, Казанова.
Ярий ячмінь	5	Сорти: ЛГ Тосса, ЛГ Бельканто, ЛГ Фламенко, Одісей, Овертюр.
Горох	3	Сорти: Боксер, ЛГ Кінгфішер, ЛГ Аспен

Джерело: сформовано автором на підставі [32]

Підприємство ТОВ «Лімагрейн Україна» особисто не займається виробництвом насіння сільськогосподарських культур, а використовує для цього послуги господарств-партнерів, які займаються розмноженням наданого підприємством імпортованого з-за кордону насіння. Варто зазначити, що до кожного з гібридів та сортів компанія надає інформацію про толерантність до хвороб, посухи та холоду. Окрім цього надаються й терміни сівби, рекомендована густина на момент збирання, статистичні дані урожайності за останні роки, потенціал урожайності, вміст олії (для соняшнику), середні параметри рослини та рекомендовані норми висіву для кожної з областей України тощо. Таким чином, компанія пропонує дуже широкий асортимент найрізноманітніших гібридів та сортів зернових культур, кожен з яких спеціально створювався під конкретні кліматичні й вегетаційні умови, що робить пропозицію «Лімагрейн

Україна» не тільки широкою, але й справді унікальною та якісною, що підтверджують усі необхідні сертифікати та статистичні дані, які може отримати кожен потенційний клієнт у офіційному каталозі «Лімагрейн».

Варто також відзначити технологічну складову досліджуваного підприємства. Окрім безпосередньої технологічності вже наявного асортименту продукції, дослідницька філія компанії постійно займається розробкою нових сортів зернових культур та методологій. За 2023 рік, дослідницький центр розробив 20 нових гібридів, які спеціалізовані саме під кліматичні умови України. В 2010-му році дослідницький центр розробив принципово нову методологію вирощування толерантних до посухи гібридів (Номер патенту: 122903), яка внесла значний вклад у розвиток сільського господарства нашої держави. Крайньою інновацією «Лімагрейн Україна» є розробка онлайн-платформи під назвою «Agrility». Даний цифровий інструмент був розроблений спеціально для аграріїв, що є клієнтами підприємства і поділяється на 4 функціональні модулі. Пояснення до кожного з них наведено на Рис. 2.9.

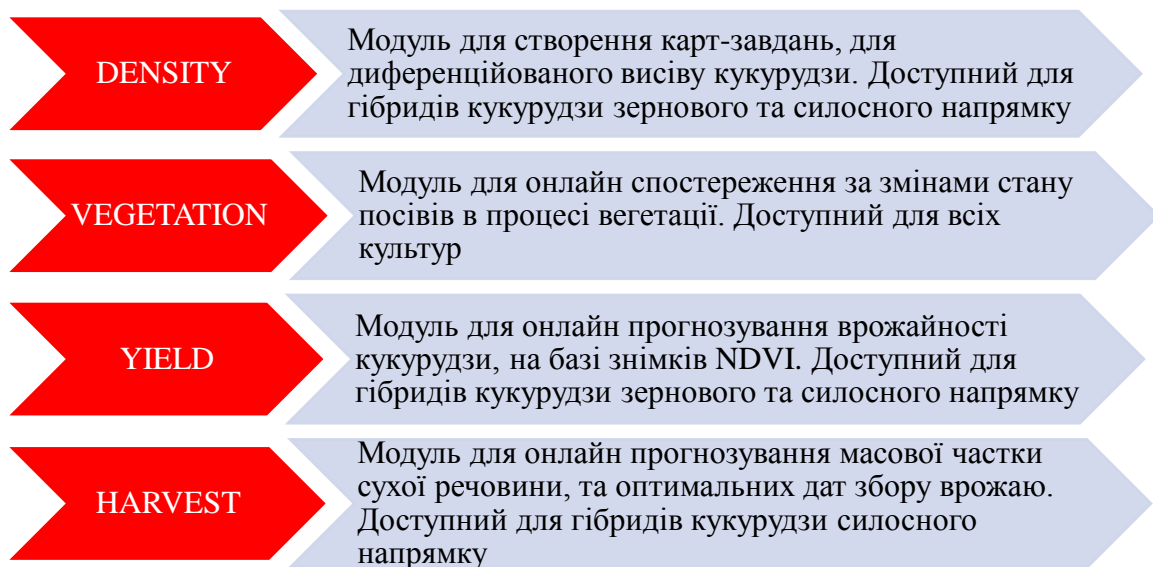


Рис. 2.9. Функціональні модулі веб-платформи «Agrility» та посянення до них

Джерело: сформовано автором на підставі [32]

Дана комплексна веб-платформа дає змогу клієнтам «Лімагрейн Україна» дізнатися стан їх поля, прогрес та етап вегетації культури, прогноз врожайності, оптимальні строки збору тощо. За допомогою технології «Agrility»

аграрії зможуть отримати абсолютно новий погляд на свій врожай й використати увесь інструментарій технології для його збільшення.

Проаналізуємо витрати на виробництво продукції у Табл. 2.4:

Таблиця 2.4

Аналіз витрат на виробництво продукції

Елемент витрат	Сума, тис. грн.			Відхилення 2023 р. / 2021 р.	
	2021 р.	2022 р.	2023 р.	Абсолютне, тис. грн.	Відносне %
Матеріальні витрати	299679	44727	57 266	-242 413	-80,89
Витрати на оплату праці	75768	85945	100 627	24 859	32,81
Відрахування на соц. заходи	14983	16446	19 154	4 171	27,84
Амортизація	7028	9746	10 246	3 218	45,79
Інші операційні витрати	243996	374362	266 251	22 255	9,12
Разом	641 454	531 226	453 544	-187 910	-29,29

Джерело: сформовано автором на підставі додатків

За показниками елементів операційних витрат у Табл. 2.4 спостерігається позитивна тенденція зменшення загальних операційних витрат з 641 454 тис. грн. у 2021-му році до 454 544 тис. грн. у 2023-му році, або ж, на 29,29%. Тепер проаналізуємо динаміку та структуру даних елементів на Рис. 2.10:

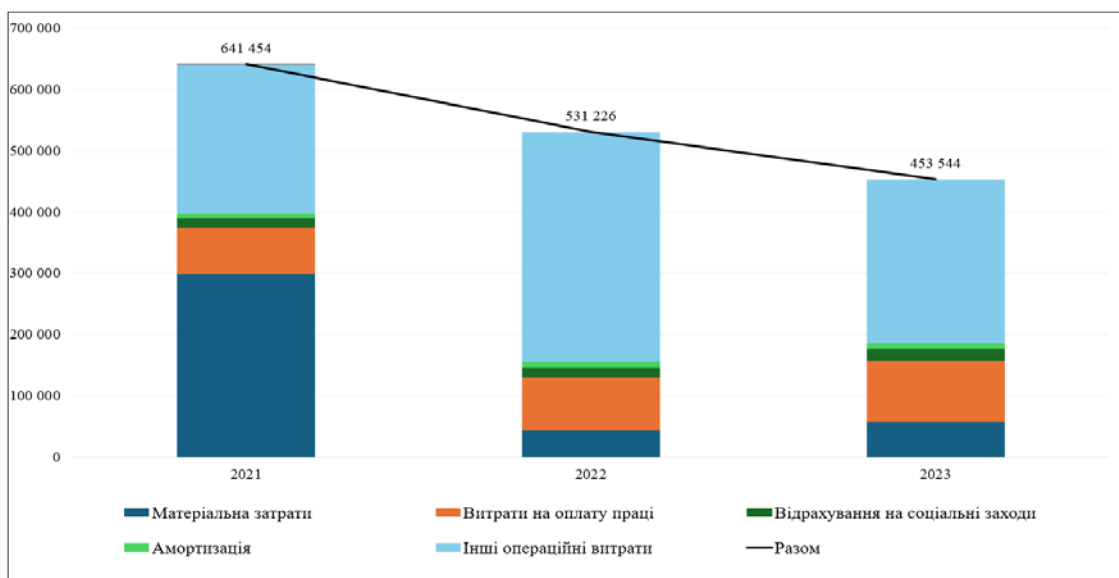


Рис. 2.10. Структура та динаміка елементів операційних витрат
ТОВ «Лімагрейн Україна» за 2021-2023 роки

Джерело: сформовано автором на підставі додатків

Проаналізувавши графік на Рис. 2.10 відразу стає помітною тенденція зміна структури показника загальний операційних витрат, а саме:

– суттєве зниження частки матеріальних затрат з 46,72% у 2021-му році до 8,42% у 2023-му році, або ж, у абсолютному вимірі, з 299 679 тис. грн. до 57 266 тис. грн;

– різке зростання інших операційних витрат у 2022-му році з 38% у 2021-му році до 70,5% у 2022-му, або ж, у абсолютному вимірі, з 243 996 тис. грн. до 374 362 тис. грн. У 2023-му році, в свою чергу, даний показник склав 58,7% від загальних операційних витрат, або 266 251 тис. грн. Такий стрімкий приріст зумовлений нестабільною економічною та політичною ситуацією у 2022-році, через що інші операційні витрати, куди, в тому числі, входять втрати від курсових різниць, знецінення запасів, псування цінностей значно зросли на фоні попереднього звітнього року;

– підвищення частки витрат на оплату праці, що у 2021-му році склала 11,81%, у 2022-му році – 16,18%, а у 2023-му – 22,19%. Поступове збільшення показника зумовлене щорічним плановим підвищенням заробітної плати, збільшенням штату та підвищенням інфляції в 2022-му році.

Аналізуючи маркетингову діяльність «Лімагрейн Україна», варто охарактеризувати наступні її аспекти:

1. Сегментація ринку. Даний процес у компанії «Лімагрейн Україна» відбувається через регіональну сегментацію по областях. Станом на березень 2024-го року компанія має у розпорядженні 35 регіональних представників, кожен з яких відповідає, як правило, за декілька суміжних областей. Така сегментація дає підприємству підприємству змогу надавати послуги найвищого рівня та ефективно проводити алокацію своєї продукції залежно від регіону, так і найбільш вдало використовувати своїх кадрів, що спеціалізуються саме по конкретним регіонам України і надають сервісне обслуговування найвищого рівня.

2. Цінова політика. ТОВ «Лімагрейн Україна» завжди дотримувалася демократичної та конкурентноспроможної цінової політики, що була направлена на поступове розширення частки на ринку та стабільність результатів. Як зазначає генеральний директор компанії Віктор Карбівський у онлайн-виданні «Зерно»: «Наші акціонери – фермери, і наша місія – зробити українських фермерів заможнішими» [33]. Тим не менш, у 2022-му році, після широкомасштабного вторгнення РФ на територію України, підприємство переглянуло свою цінову політику і з метою утримання власної частки на ринку та збереження наявного портфелю замовлень на постачання гібридів насіння впровадила більш тривалі терміни погашення кредиторської заборгованості. Окрім цього, компанія постійно вводить акції та знижки, про що анонсує заздалегідь на своїх офіційних онлайн-ресурсах. [32]

3. Система просування товарів. Просування продукції ТОВ «Лімагрейн Україна» відбувається через офіційні медіа-ресурси підприємства, а саме через YouTube та Facebook сторінки. Безпосереднім контактом з кінцевим споживачем продукції та ключовими партнерами займаються працівники комерційного департаменту, кожен з яких відповідає за окремий регіон. У обов'язки торгових представників входить просування продукції «LG Seeds» та консультування стосовно її характеристик й переваг. Тим не менш, у випадку з кінцевими споживачами, а саме господарствами населення й агрохолдингами, працівники комерційного відділу практично не займаються безпосередніми продажами. Абсолютна більшість продукції «LG Seeds» доходить до кінцевого споживача через мережу офіційних дистриб'юторів «Лімагрейн Україна» до яких належать такі компанії як: ТОВ «Фірма Елідон», ТОВ «Ук-рагросервіс», ТОВ «Агро Експерт», ТОВ «Вітагро Партнер», LNZ Group, ТОВ «Агро Солюшен» та інші. Дистриб'ютори є ключовими партнерами і основними покупцями досліджуваного підприємства. Дана система збуту є дуже поширеною на ринку постачальників насіння польових культур, оскільки дистрибуція дає змогу підприємству не навантажувати себе додатковими фінансовими ризиками кредитування й пошуку логістичних рішень для

великої кількості споживачів. Багато компаній надають перевагу дистрибуційній системі, довіряючи збут товарів партнерам, які вже мають налагоджену логістичну й фінансову системи для надання відповідних послуг.

4. Реклама та PR. ТОВ «Лімагрейн Україна». Як вже було зазначено раніше, підприємство має окремий функціональний підрозділ маркетингу, у якому станом на початок 2024-го року працює 10 працівників. У компанії є власні веб-сторінки на таких ресурсах, як YouTube та Facebook, де відбувається активна комунікація з клієнтами й партнерами, публікуються новини та світлини, анонсуються акції, зміни у керівництві та рекламується нова продукція. Варто зазначити, що з початком повномасштабного вторгнення РФ в Україну в 2022-му році, «Лімагрейн Україна» почав активно підтримувати Збройні Сили України та вітчизняних аграріїв, запускаючи акції, направлені саме на підтримку фермерів у складних економічних умовах. [32]

Невід'ємною частиною внутрішнього середовища будь-якого підприємства є оцінка його фінансового стану. Показники оцінки фінансового стану підприємства наведені у Табл. 2.5. Їх аналіз дає можливість зрозуміти фінансову стійкість підприємства та здатність до виконання своїх зобов'язань перед кредиторами й стейкхолдерами. Окрім цього, аналіз фінансового стану допомагає виявити потенційні проблеми та ризики, що можуть вплинути на діяльність підприємства у майбутньому.

Таблиця 2.5

**Аналіз показників фінансового стану ТОВ «Лімагрейн Україна»
за 2021-2023 рр.**

Показник	Значення			Абс. відхилення 2023/2021	Оцінка + або -
	2021	2022	2023		
1	2	3	4	5	6
Аналіз майнового стану					
Коефіцієнт зносу основних засобів	0,77	0,79	0,79	0,03	+
Коефіцієнт оновлення основних засобів	26,82	37,20	39,11	12,28	±
Коефіцієнт вибуття основних засобів	26,82	37,20	39,11	12,28	±

Продовження Таблиці 2.5

Аналіз ліквідності					
Коефіцієнт покриття	1,39	1,26	1,20	-0,19	+
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,93	0,81	0,76	-0,17	-
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,37	0,11	0,43	0,06	-
Чистий оборотний капітал, тис. грн.	342 798,00	231 619,00	302 335,00	-40463,00	-
Аналіз платоспроможності					
Коефіцієнт платоспроможності (автономії)	0,30	0,25	0,21	-0,09	-
Коефіцієнт фінансування	2,31	2,95	3,83	1,51	+
Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами	0,28	0,21	0,17	-0,11	-
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,90	0,77	0,78	-0,13	+
Аналіз ділової діяльності					
Коефіцієнт оборотності активів	1,09	0,91	1,01	-0,08	+
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	2,54	2,00	2,76	0,21	+
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	4,07	2,84	2,51	-1,56	+
Строк погашення дебіторської заборгованості, діб	143,44	182,72	132,42	-11,01	+
Строк погашення кредиторської заборгованості, діб	89,75	128,45	145,54	55,80	+
Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	4,03	3,23	3,15	-0,89	+
Коефіцієнт оборотності основних засобів	25,40	17,09	17,41	-7,98	+
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	3,24	3,28	4,48	1,24	+

Джерело: сформовано автором на підставі додатків

За наведеними у Табл. 2.5 показниками можна зробити наступні висновки:

1. ТОВ «Лімагрейн Україна» має однакові коефіцієнти оновлення основних засобів та їх вибуття впродовж усього досліджуваного періоду. Це

є відображенням бізнес-моделі підприємства, за якою воно використовує послуги господарств-партнерів для виробництва (розмноження насіння) продукції.

2. Показники ліквідності підприємства показують, що ТОВ «Лімагрейн Україна» має певні проблеми з даною складовою. Підприємство має негативну оцінку коефіцієнту абсолютної активності, що свідчить про неспроможність виплатити усі поточні зобов'язання без продажу активів. Окрім цього, підприємство має негативну тенденцію до зменшення обсягу чистих оборотних активів, що свідчить про зниження здатності до виплати поточних зобов'язань. Варто зазначити, що за цим показником спостерігається часткове відновлення у 2023-му звітному році.

3. Аналіз динаміки коефіцієнтів платоспроможності показав, що підприємство має певні проблеми, зокрема, низький коефіцієнт платоспроможності (автономії), який нижче оптимального значення в 0,5 та тенденція до його зниження. Це свідчить про зниження можливості підприємства виплачувати зобов'язання власними коштами. Окрім цього, негативної оцінки заслуговує коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами, що свідчить про невисоку спроможність фінансувати поточну діяльність за рахунок власних оборотних коштів.

4. Аналіз показників ділової активності показав позитивну оцінку підприємства, оскільки абсолютна більшість досліджених показників є нормативно. Варто відзначити показник строку погашення дебіторської заборгованості, що має тенденцію до спаду. Підприємство цілеспрямовано пішло на цей крок, щоб збільшити строки їх погашення у 2022-му році через складні економічні й політичні умови, що вплинули на кредитоспроможність клієнтів ТОВ «Лімагрейн Україна»;

Після аналізу окремих складових фінансового стану підприємства, наведемо узагальнюючі показники в Табл. 2.6, на основі яких можна надати кінцеву оцінку фінансової ефективності ТОВ «Лімагрейн Україна».

**Узагальнюючі показники фінансової ефективності
ТОВ «Лімагрейн Україна» за 2021-2023 рр.**

Показники	Значення			Абс. відхилення 2023/2021	Нормативні значення або тенденції
	2021	2022	2023		
Неплатежі, тис. грн.	877934	890070	1491503	613569	зменшення
Коефіцієнт незалежності	0,30	0,25	0,21	-0,09	$\geq 0,5$
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,30	0,25	0,21	-0,09	$\geq 0,7$
Коефіцієнт ділової активності	1,09	0,91	1,01	-0,08	збільшення
Загальний коефіцієнт покриття по балансу	0,97	0,94	0,95	-0,02	2,0-2,5, але не < 1
Коефіцієнт участі власних та довгострокових позикових коштів в запасах і витратах	0,28	0,21	0,17	-0,11	збільшення

Джерело: сформовано автором

За наведеними у Табл. 2.6 узагальнюючими показниками фінансового стану ТОВ «Лімагрейн Україна» та їх нормативними значеннями помітно, що абсолютна більшість показників є незадовільною. Найкращої оцінки заслуговує коефіцієнт ділової активності, що, за аналогією з показниками Табл. 2.6 свідчить про ефективне використання активів для генерації прибутку. Варто також зазначити, що усі з зазначених показників зазнали зниження, що є наслідком невдалого для підприємства звітного року та негативного впливу зовнішніх факторів, таких як війна та економічні ускладнення. Тим не менш, у 2023-му році, коли ситуація нормалізувалася, лише коефіцієнти ділової активності та покриття по балансу зазнали приросту, тоді як решта, - подальшого зниження.

Наступним етапом оцінки внутрішнього середовища є аналіз соціально-психологічної підсистеми підприємства. Для цього проведемо структурно динамічний аналіз персоналу у Табл. 2.7.

Таблиця 2.7

**Структурно-динамічний аналіз персоналу
ТОВ «Лімагрейн Україна» за 2021-2023 рр.**

Показник	Значення по роках, чол.			Відхилення 2023 р./2021 р.		Структура, %		
	2021	2022	2023	Абс.	Відн., %	2020	2021	2023
Персонал на кінець звітнього року:	90	93	89	-1	-1,1	-	-	-
Промислово-виробничий персонал (ПВП):	6	6	6	0	0	6,7	6,5	6,7
-робітники	-	-	-	-	-	-	-	-
-службовці	-	-	-	-	-	-	-	--
-керівники	-	-	-	-	-	-	-	-
-спеціалісти	6	6	6	0	0	6,7	6,5	6,7
Непромислово-виробничий персонал (НПВП)	84	87	83	-1	-1,19	93,3	93,5	93,3
-робітники	-	-	-	-	-	-	-	-
-службовці	13	15	12	-1	-7,69	14,4	16,1	13,5
-керівники	7	7	7	0	0	7,8	7,5	7,9
-спеціалісти	64	65	64	0	0	71,1	69,9	71,9

Джерело: сформовано автором

За результатами структурно-динамічного аналізу персоналу ТОВ «Лімагрейн Україна» видно, що впродовж досліджуваного періоду сукупна кількість персоналу не зазнала суттєвих змін, а саме, - зменшилась на одного працівника. Найбільшу частку в загальній структурі становив непромислово-виробничий персонал (НПВП), що склав 93,3% у 2021-му та 93,5% у 2022-му й 2023-му роках. Залежно від функцій, найбільшу частку в загальній структурі склали спеціалісти НПВП з 71,1%, 69,9% та 71,9% відповідно. Найменшу частку мають спеціалісти ПВП з 6,7%, 6,5% та 6,7% впродовж звітних років. Підсумовуючи, структура персоналу ТОВ «Лімагрейн Україна» характеризується високою часткою непромислово-виробничого персоналу, в якому переважають спеціалісти та службовці. Впродовж досліджуваного періоду, структура персоналу та його кількість не зазнали суттєвих змін.

Далі проаналізуємо показники руху персоналу ТОВ «Лімагрейн Україна», а саме: коефіцієнту обороту з приймання персоналу та коефіцієнту плинності кадрів на Рис. 2.11. Ці індикатори є ключовими в аналізі стратегії управління персоналом підприємства і дають змогу оцінити ефективність таких процесів, як підбір персоналу, задоволеність працівників, ефективність управління та конкурентоспроможність на ринку праці.

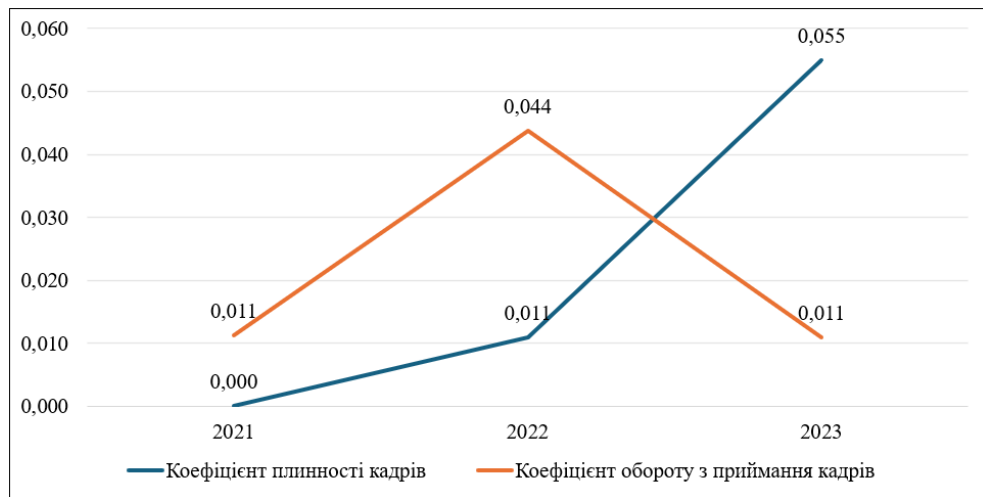


Рис. 2.11. Коефіцієнти плинності й обороту з приймання кадрів
ТОВ «Лімагрейн Україна» 2021-2023 р.

Джерело: сформовано автором

Впродовж досліджуваного періоду спостерігався приріст коефіцієнту обороту з приймання кадрів у 2022-му звітному році, де було прийнято 4 нових працівники, тоді як в 2021-му та 2023-му роках було прийнято лише по 1-му новому працівнику. Окрім цього, наявна тенденція з підвищення коефіцієнту плинності, який відчутно зріс у порівнянні з 2021-м звітним роком, у якому цей показник був нульовим. Причиною є скорочення штату внаслідок збиткового 2022-го звітного року та від'їзду деяких працівників за кордон. Тим не менш, значення даних коефіцієнтів є оптимальними і свідчать про низьку плинність кадрів, що є частиною політики управління персоналом, яка націлена на довгострокову стабільність, забезпечення кар'єрного зростання та розвиток корпоративних цінностей.

Ще одним важливим індикатором соціально-психологічної підсистеми ТОВ «Лімагрейн Україна» слугує середній рівень щомісячної зарплати на одного працівника та його порівняння з аналогічним показником по галузі. Проаналізуємо значення та динаміку зазначених показників на Рис. 2.12.

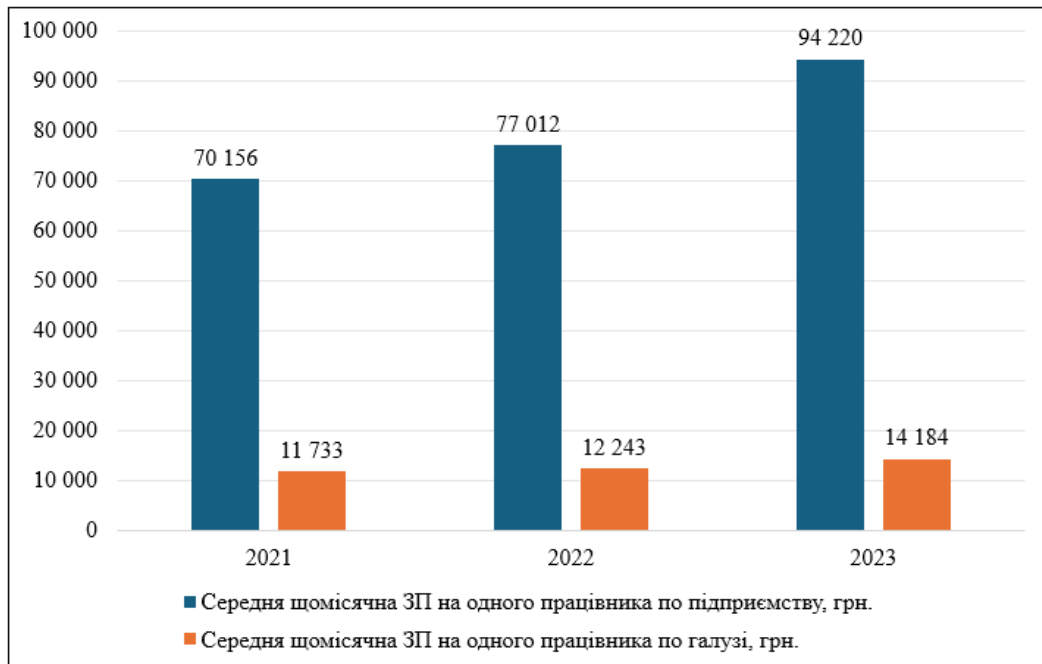


Рис. 2.12. Середня щомісячна ЗП на одного працівника по підприємству ТОВ «Лімагрейн Україна» та по галузі 2021-2023 р.

Джерело: сформовано автором на підставі [34]

Згідно інфографіки на Рис. 2.11 середня щомісячна заробітна плата на одного працівника на ТОВ «Лімагрейн Україна» поступово підвищувалася і склала 70156 грн., 77012 грн. та 94220 грн. впродовж трьохрічного досліджуваного періоду. Спостерігається підвищення аналогічного показника по галузі сільського господарства в цілому, що склав 11733 грн., 12243 грн. та 14184 грн. відповідно. Таким чином, можна зазначити, що середній рівень заробітної плати в досліджуваному підприємстві є значно вищим середнього значення по галузі, до якої воно належить.

Наступним важливим фактором соціально-психологічної складової слугує продуктивність праці, що показує показник виробітку продукції на одного працівника. Зважаючи на те, що ТОВ «Лімагрейн Україна» не має власних виробничих потужностей, а саме, земельних угідь, на яких можна було б вирощувати урожай, вироблена продукція підприємства є обсягом закупівель у господарств-партнерів, які надають послуги з виробництва. Показники продуктивності праці наведені у Табл. 2.8.

**Показники продуктивності праці ТОВ «Лімагрейн Україна»
за 2021-2023 рр.**

Показник	Значення			Відхилення, %	
	2021	2022	2023	2022/2021	2023/2022
Обсяг виробленої продукції, тис. баз. од.	436,49	368,35	506,22	-15,61	37,43
Середньооблікова чисельність працівників, осіб	89,5	91,5	91	2,23	-0,55
Середня кількість днів відпрацьована одним працівником, дів	226	230	234	1,77	1,74
Тривалість робочого дня, год	8	8	8	0	0
Середньорічний виробіток на одного працівника, баз. од.	4876,98	4025,68	5562,86	-17,46	38,18
Середньоденний виробіток, баз. од.	21,58	17,50	23,77	-18,89	35,82
Середньогодинний виробіток, баз. од.	2,70	2,19	2,97	-18,89	35,82

Джерело: сформовано автором

За наведеними показниками виробітку спостерігається тенденція до зниження середньорічного, середньоденного та середньогодинного виробітку у 2022-му звітному році. Основною причиною цьому є зменшення обсягу виробленої продукції на 15,61%. Окрім цього, варто зазначити, що з початком повномасштабного вторгнення 24 лютого 2022-го року, Верховною Радою України було ухвалено рішення про введення воєнного стану, що згідно законодавства передбачає відсутність будь-яких святкових вихідних днів, які були до цього. Таким чином, незважаючи на нестабільну ситуацію в країні, підприємство збільшило середньооблікову кількість працівників. У 2023-му році спостерігається стрімке підвищення обсягів виробництва на 68,98% у порівнянні з попереднім значенням та зменшення середньооблікової чисельності працівників на 0,5 осіб. Як наслідок, середній виробіток на одного працівника значно зріс, а саме на 38,18%. Підсумовуючи можна зробити висновок, що продуктивність праці ТОВ «Лімагрейн Україна» є доволі високою.

З метою проведення діагностики зовнішнього середовища доцільним є аналіз впливу факторів макросередовища, що можуть прямо, або опосередковано впливати на діяльність підприємства. Значення та динаміка показників макросередовища наведена у Табл 2.9.

Таблиця 2.9

Аналіз факторів макросередовища за 2021-2023 рр.

Група факторів	Фактор	Одиниці виміру	Значення показника			Відхилення 2023 / 2021	
			2021	2022	2023	Абс.	Відн, %
Політико-правові	СРІ (Індекс сприйняття корупції)	бали від 0 до 100 (менше – гірше)	32	33	36	4	12,50
	WJP Індекс верховенства права	коефіцієнт	0,51	0,50	0,49	-0,02	-3,90
	Індекс свободи у світі	бали від 0 до 100	60	61	50	-10	-16,60
Економічні	Реальний ВВП	млн. грн.	4363582	3865780	4070666	-292916	-6,71
	Індекс інфляції	%	110,00	126,60	105,10	-4,90	-4,45
	Сальдо (експорт - імпорт)	млн. грн.	-61363	-871762	-2138780	-2077417	-3385,46
Соціально-демографічні	Чисельність населення	млн. осіб.	43,53	39,70	36,70	-6,83	-15,70
	Кількість новонароджених	тис. осіб	336,10	329,60	184,45	-86385	-31,55
	Медіанний вік	років	40,70	42,80	44,70	4	9,83
	Темпи росту населення	%	-0,90	-18,30	3,60	4,50	500,00
	Очікувана тривалість життя	років	71,60	68,60	73,00	1,40	1,96
Науково-технічні та технологічні	Індекс цифрової трансформації України	коефіцієнт	-	0,651	0,632	-	-
	ГІІ (Глобальний індекс інновацій)	місце у світі	49	57	55	-6	-
Природні	РІ (Індекс екологічного забруднення)	місце у світі / в Європі	50 / 6	55 / 7	55 / 8	-5 / -2	-
	Загальна площа посівних земель	млн. гектар	33,67	25,44	25,20	-8,47	-25,15
Міжнародні	Прямі іноземні інвестиції	млн. дол. США	6687	1152	4095	-2592	-38,76
	Торгова відкритість	%	82,70	87,70	-	-	-

Джерело: сформовано автором на підставі [35-46]

В результаті аналізу факторів макросередовища, що поділені на групи, спостерігаються наступні тенденції їх впливу на діяльність підприємства:

1. Політико-правові фактори. Позитивна тенденція збільшення індексу сприйняття корупції на 12,5%, що свідчить про поступове зменшення рівня

корупції в країні. Спостерігається негативна тенденція погіршення міжнародних індексів верховенства права та свободи на 3,9% й 16,6% відповідно. На фоні зазначених тенденцій та військових дій, що становлять ризик для всієї країни, політико-правова ситуація має здебільшого негативний вплив на діяльність підприємства.

2. Економічні фактори. Спостерігається негативна тенденція зменшення показників реального ВВП, індексу інфляції та зовнішньоторговельного сальдо впродовж досліджуваного періоду. Тим не менш, варто зазначити динаміку покращення зазначених показників в 2023-му звітному році у порівнянні з попереднім, адже спад показників є наслідком повномасштабного вторгнення РФ в Україну в 2022-му році. Отже, економічна ситуація в країні є здебільшого несприятливою, що відобразилось на збитковості підприємства у 2022-му звітному році, проте спостерігається тенденція поступового повернення досліджуваних показників до довоєнного рівня вже у 2023-му році.

3. Соціально-демографічні фактори. За значеннями показників чисельності населення, новонароджених та медіанного віку спостерігаються негативні тенденції. Згідно даних ООН, впродовж досліджуваного періоду населення України скоротилось на майже 7 мільйонів осіб, а кількість новонароджених – майже на третину. Наявна тенденція зростання темпів приросту населення та очікуваної тривалості життя на фоні часткової стабілізації політичної ситуації та повернення вимушених переселенців за-за кордону. На фоні масового від'їзду громадян за кордон, військових дій та збільшення рівня безробіття, темп якого дуже важко оцінити, соціально-демографічна ситуація в країні є несприятливою.

4. Науково-технічні та технологічні фактори. Згідно щорічного дослідження Міністерства цифрової трансформації, що було започатковано в 2022-му році, індекс цифровізації України за 2022-2023 роки практично не змінився і склав 0,65 та 0,63 відповідно, що, за думкою міністерства, є гарним результатом. За міжнародним індексом інновацій ГІІ Україна 55 місце з 132

країн світу та 3 місце серед країн з рівнем доходу нижче середнього, що є чудовим результатом. Підсумовуючи, загальна оцінка впливу науково-технічних й технологічних факторів є позитивною та свідчить активну цифровізацію суспільства та сфери бізнесу;

5. Природні фактори. Спостерігається позитивна тенденція зменшення рівня екологічного забруднення за міжнародним індексом PI, а саме заміщення з 55-го місця до 50-го у світовому рейтингу та з 6-го місця до 8-го у європейському. Тим не менш, рівень забруднення все одно є загрозовим і одним з найвищих у Європі. Як відомо, наша країна дуже багата на природні ресурси, зокрема на чорноземи і є одним з найбільших експортерів агропродукції на світовому ринку. Зважаючи на це, як наслідок, варто відзначити високий рівень виснаженості ґрунтів, що негативно впливає, зокрема, на галузь сільського господарства у довгостроковій перспективі. Окрім цього, варто зазначити загальну кількість посівних площ через військове вторгнення та тимчасову окупацію територій, через що деякі посівні площі стали непридатними для землеробства на невизначений час. [48]

6. Міжнародні фактори. Показник прямих іноземних інвестицій впродовж досліджуваного періоду склав 6687, 1152 та 4095 мільйонів доларів США відповідно. Помітно суттєвий спад значення у 2022-му році майже у 5 разів через відхід інвестицій внаслідок військових дій в країні та стрімке відновлення даного показника в останньому звітному році, що є позитивною тенденцією. Зважаючи на підвищення залежності країни від іноземних партнерів та міжнародних організацій з початком повномасштабної війни, проєвропейський курс та відновлення показника прямих іноземних інвестицій, вплив міжнародних факторів на підприємство та на економіку в цілому є позитивним.

Важливою частиною зовнішнього середовища будь-якого підприємства є стан на тенденція розвитку галузі, до якої воно належить. Досліджуване підприємство «Лімагрейн Україна» займається постачанням насіння польових культур та вважається саме виробником. Зважаючи на це, ТОВ «Лімагрейн Ук-

раїна» належить до галузі сільського господарства, що є стратегічним сектором економіки нашої держави, адже вона відіграє ключову роль у забезпеченні продовольчої безпеки, створює масу робочих місць, щорічно займає перше місце у структурі експорту й, таким чином, забезпечує левову частку загального бюджету усієї держави. Таким чином, доцільним є аналіз даної галузі саме в контексті експортних можливостей України, де її важливість є найвищою. Проаналізуємо динаміку показників експорту зернових культур на Рис. 2.13, згідно статистичних даних Митної служби України.

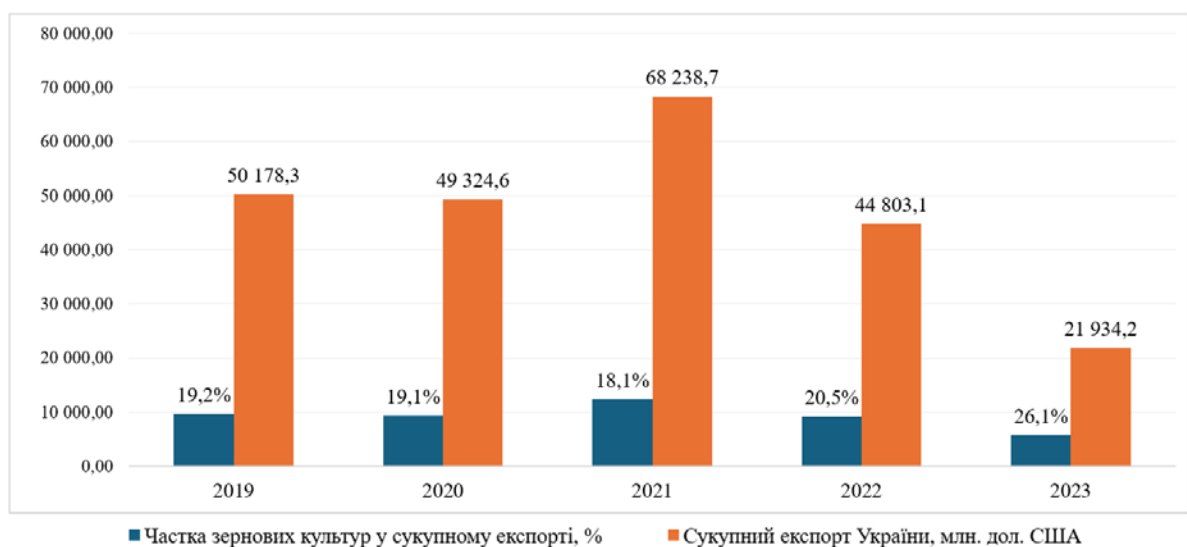


Рис. 2.13. Динаміка сукупного експорту України та частки експорту зернових культур у ньому за 2019-2023 р.

Джерело: сформовано автором на підставі [49]

Як ми можемо бачити за інфографікою на рис. 2.12, як показник сукупного експорту, так і експорту зернових зазнали суттєвого спаду після стабільного результату у 2019-2020 роках та зростання у 2021-му році. На таке скорочення експорту, перш за все, вплинула повномасштабна війна та її похідні, зокрема, складна економічна ситуація, що сильно вплинула на вітчизняних виробників продукції підвищенням собівартості реалізації та її виробництва та окупація територій, що тимчасово унеможливила подальше виробництво у деяких регіонах. Окрім цього, варто зазначити вплив морської блокади РФ та

руйнування портової інфраструктури, що знизило об'єми експорту сільсько-господарської продукції в рази, адже лєвова її частка вивозилась саме за допомогою морського транспорту. Підсумовуючи, галузь сільського господарства спіткнулась з серйозними викликами та переживає далеко не найкращі часи. Складна економічна та політична ситуації суттєво ускладнюють діяльність господарств населення – основних виробників продукції в даній галузі. Тим не менш, сільське господарство України залишається основною стратегічною галуззю та невід'ємною частиною міжнародної світової торгівлі, тому дана галузь буде і надалі розвиватись.

Тепер розглянемо безпосередній обсяг ринку виробників-постачальників насіння польових культур України за останні 5 років, що наведено на Рис. 2.14.

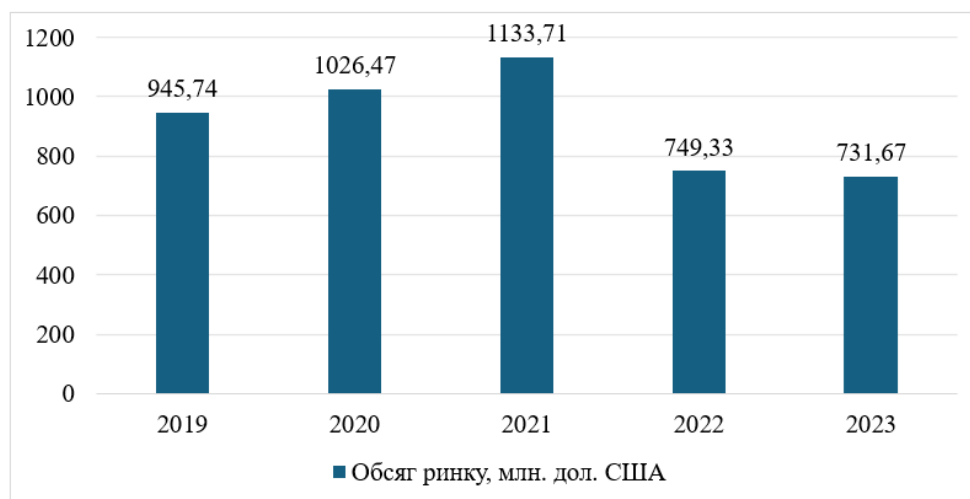


Рис. 2.14. Обсяг ринку виробників насіння польових культур України за 2019-2023 рр.

Джерело: сформовано автором на підставі [50]

За наведеною на Рис. 2.14 інфографікою помітно, що впродовж 2019-2021 рр. спостерігалось стабільне та помірне зростання ринку. У 2022-му звітному році ситуація змінилася і спостерігається істотне скорочення обсягів ринку більш ніж на 380 млн. дол. США, або на 33,9% у порівнянні з минулим роком. У 2023-му звітному році ситуація, на жаль, не покращилась, адже росту

обсягу ринку не сталося, а був лише несуттєвий спад на 2,35%. Як вже говорилося раніше, причиною скорочення обсягів даного ринку більш ніж на третину є повномасштабне вторгнення, яке дуже сильно вплинуло на попит та купівельну спроможність. Окрім цього, тимчасова окупація деяких територій на півдні та сході нашої країни зменшила кількість покупців та територій, на яких подальше вирощування стало неможливим через бойові дії.

На основі проведеного дослідження факторів внутрішнього та зовнішнього середовища ТОВ «Лімагрейн Україна» побудуємо матрицю SWOT-аналізу в Табл. 2.10. Даний інструмент дасть змогу виділити основні переваги, недоліки, загрози та можливості досліджуваного підприємства, що є критично важливим для подальшого аналізу й розробки шляхів удосконалення його діяльності.

Таблиця 2.10

SWOT-аналіз ТОВ «Лімагрейн Україна»

Сильні сторони (Strengths)	Слабкі сторони (Weaknesses)
<ul style="list-style-type: none"> - Ефективність спеціалізації кожного окремого департаменту, завдяки лінійно-функціональній організаційній структурі; - Широкий та різноманітний асортимент продукції; - Інноваційні технологічні розробки; - Зменшення операційних витрат впродовж 2021-2023 рр; - Наявність власних медіа-ресурсів; - Низька плинність кадрів; - Висока середня зарплатня у порівнянні з галуззю; - Високі показники продуктивності праці; - Регулярне проведення акцій з нагоди підтримки вітчизняних аграріїв. 	<ul style="list-style-type: none"> - Високий рівень бюрократизованості організаційної структури; - Модель збуту через мережу дистриб'юторів ставить підприємство у залежність; - Залежність від господарств-партнерів, що займаються вирбництвом; - Відсутність власних транспортних засобів, що укладнює пошук логістичних рішень; - Низька фінансова стійкість підприємства.
Можливості (Opportunities)	Загрози (Threats)
<ul style="list-style-type: none"> - Розробка нових інноваційних продуктів та систем завдяки активній цифровізації країни; - Використання екологічно чистого транспорту як частина соціальної відповідальності; - Гарні перспективи розвитку через стратегічність галузі та збільшення прямих іноземних інвестицій. 	<ul style="list-style-type: none"> - Серйозні матеріальні збитки через подальшу ескалацію військових дій; - Введення імпорتنних обмежень на сільськогосподарську продукцію; - Збитки через підвищення інфляції; - Зниження попиту і проблеми з робочою силою через погіршення демографічної ситуації; - Підвищення конкуренції з боку «великих» гравців ринку.

Джерело: сформовано автором

За результатами SWOT-аналізу слід виділити наступні напрямки і зробити за ними висновки:

- підприємству слід зміцнювати і розвивати свою конкурентну перевагу у вигляді широкого асортименту продукції та високого рівня інформативності, що супроводжує кожен номенклатурний ряд, адже це є запорукою утримання постійних клієнтів та залучення нових;
- важливим напрямом подальшого розвитку є проведення акцій на підтримку вітчизняних аграріїв, що дасть змогу підвищити попит на власну продукцію та покращити репутацію бренду;
- щоб максимально швидко скористатися наявними можливостями, компанії слід інвестувати більше коштів у власну дослідницьку філію та заручитися довгостроковим партнерством з логістичною компанією, що використовує електричні вантажівки;
- підприємство може скористатися відомістю й гарною репутацією на вітчизняному ринку та власними медіа-ресурсами, щоб заручитися довгостроковими партнерствами не тільки з транспортними компаніями, але і з новими господарствами й дистриб'юторами;
- щоб зменшити потенційний вплив високої бюрократизованості наявної організаційної структури, варто розглянути можливість перегляду та спрощення системи управління з метою підвищення ефективності комунікації та зниження ризиків виникнення конфліктних ситуацій;
- підприємство може перетворити свою слабку сторону у вигляді відсутності власного транспорту шляхом залучення додаткових інвестицій і покупки власного транспорту. Даний план потребує не лише безпосередньої покупки транспортного засобу, але і найму кваліфікованих водіїв та аренди баз матеріально-технічного забезпечення, тому даний напрямок, на даний момент, не є пріоритетним для компанії. Окрім цього є напрям розробки системи прямих продажів, без залучення мережі дистриб'юторів, тим не менш, такий крок

також потребуватиме великих інвестицій та нестиме додаткові ризики, які раніше брав на себе саме дистриб'ютор;

- щоб нівелювати слабкі сторони у вигляді залежності від господарств-партнерів та дистриб'юторів, підприємству потрібно регулярно переглядати політику співпраці та відслідковувати якість надаваних послуг, оскільки від діяльності даних партнерів безпосередньо залежить якість та репутація бренду насіння «LG»;

- напрямом нейтралізації ризиків є впровадження сценарного планування, яке буде обґрунтовуватися конкретними планами дій на випадок критичного впливу факторів зовнішнього середовища. Це може бути завчасно підготований план з перегляду цінової політики, впровадження специфічних акцій в умовах зниження купівельної спроможності на ринку тощо.

2.3 Оцінка ефективності організації комерційної діяльності на ТОВ «Лімагрейн Україна»

Для оцінки ефективності організації комерційної діяльності на досліджуваному підприємстві скористаємось запропонованою системою показників економічної та маркетингової ефективності наведеної у першому розділі роботи (див. Рис. 1.4). Проте перед тим як безпосередньо приступити до аналізу зазначених показників, розглянемо організаційну структуру комерційного департаменту на Рис. 2.15 , що є важливим фактором розподілу та ефективності використання наявних у підприємства ресурсів.

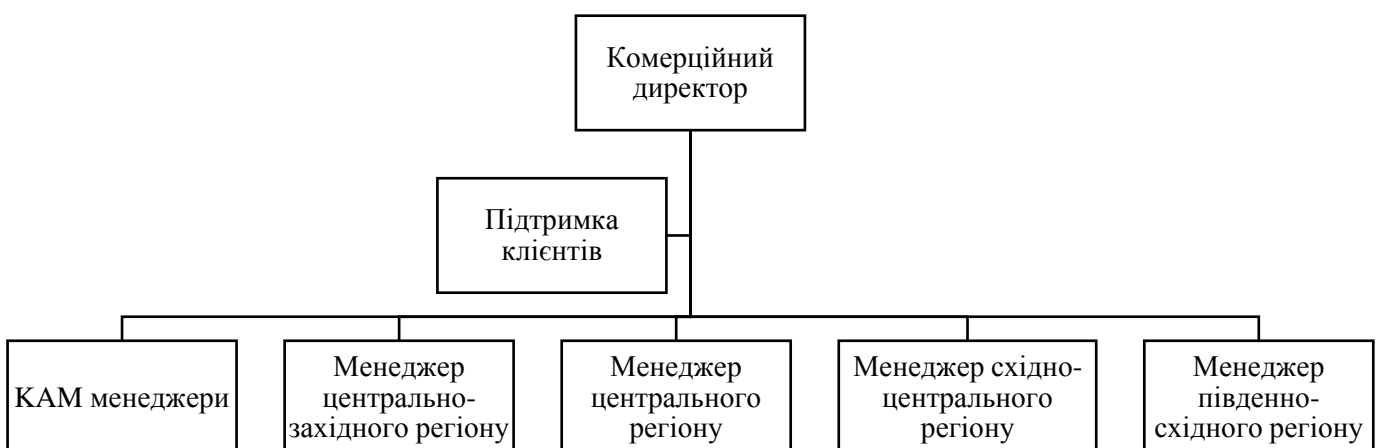


Рис. 2.15. Організаційна структура комерційного департаменту
ТОВ «Лімагрейн Україна»

Джерело: сформовано автором на підставі додатків

Згідно організаційної структури комерційного відділу ТОВ «Лімагрейн Україна», комерційному директору підприємства підпорядковуються 5 окремих підрозділів, а саме:

1. КАМ (Key Account Manager) менеджери, що відповідають за управління та розвиток взаємовигідних відносин з ключовими партнерами/клієнтами підприємства. До цього підрозділу входить 4 працівника, кожен з яких відповідає за окремий регіон: Північ, Південь, Схід та Захід.

2. Менеджеру центрально-західного регіону підпорядковуються так звані RSR-и (Retail Sales Representative), тобто торгові представники, кожен з яких закріплений за окремим регіоном, а саме: Вінниця, Волинь, Рівне, Закарпаття, Львів, Івано-Франківськ, Хмельницький, Чернівці, Тернопіль, Житомир та Львів.

3. Менеджеру центрального регіону аналогічно підпорядковуються торгові представники підприємства за наступними регіонами: Чернігів, Київ, Черкаси та Кропивницький.

4. Менеджеру східно-центрального регіону підпорядковуються торгові представники, що закріплені за такими регіонами: Донецьк, Суми, Харків та Полтава.

5. Менеджеру південно-східного регіону підпорядковуються торгові представники по відповідають за Дніпро, Запоріжжя, Миколаїв та Одесу.

Такий розподіл дає змогу підприємству покривати кожен куточок нашої країни і надавати послуги найвищої якості максимально швидко. Таким чином, завдяки цьому підприємство використовує своїх спеціалістів найефективнішим чином, користуючись їх експертизою за тим регіоном чи областю, в якій вони найкраще спеціалізуються. Тим не менш, зважаючи на загальну ор-

ганізаційну структуру підприємства, такий розподіл має недолік у вигляді суттєвої бюрократизованості, що може негативно впливати на оперативність виявлення проблем та прийняття рішень з боку керівництва для їх усунення. Розглянемо перелік основних функцій, які входять в обов'язки торгових представників ТОВ «Лімагрейн Україна»:

1. Встановлення та підтримання взаємовигідних відносин із дистриб'юторами, контроль за їх діяльністю, розвиток нових партнерств та розширення дистриб'юторської мережі.
2. Забезпечення комунікації з клієнтами, зокрема, надання консультацій та просування продукції.
3. Контроль за обсягами наявної продукції на складах, планування закупівель та постачань відповідно до потреб відповідного ринку;
4. Ведення документації, контроль за виконанням підписаних угод з дистриб'юторами, внесення звітів стосовно продажів у електронну систему звітності.

ТОВ «Лімагрейн Україна» виступає у ролі імпортера-постачальника насіння сільськогосподарських культур і реалізує свою продукцію саме через мережу дистриб'юторів. Таким чином, працівники комерційного відділу займаються безпосереднім укладанням угод з дистриб'юторами, які виступають в ролі покупця для підприємства та просування продукції серед кінцевих споживачів, до яких належать здебільшого агрохолдинги та господарства населення. Суттєвим недостатком такої системи є те, що у разі виникнення бажання придбати продукцію ТОВ «Лімагрейн Україна» з боку таких кінцевих споживачів, торгові представники компанії не зможуть задовольнити цю потребу без залучення представників одного з дистриб'юторів насіння «LG Seeds», що ставить підприємство у залежність від якості надаваних дистриб'юторами послуг та їх доступності в залежності від регіону.

Перейдемо до безпосередньої оцінки показників ефективності організації комерційної діяльності підприємства, а саме, обсягів реалізації продукції,

що дасть змогу оцінити її динаміку в залежності від звітнього року досліджуваного періоду. Динаміку та показники обсягів реалізації у вартісному та натуральному вимірі наведено на Рис. 2.16.

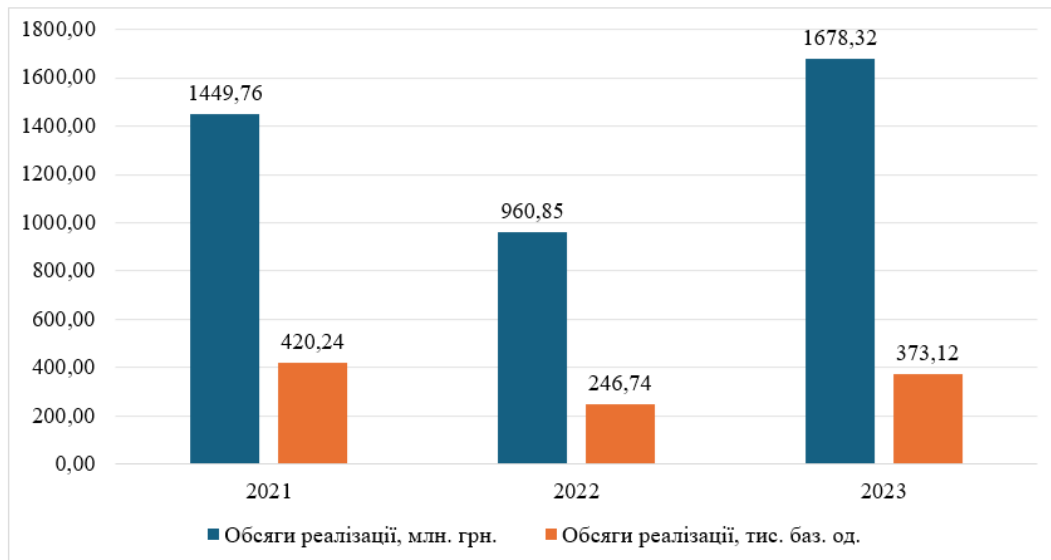


Рис. 2.16. Обсяги реалізації продукції ТОВ «Лімагрейн Україна» у вартісному та натуральному вимірах за 2021-2023 рр.

Джерело: сформовано автором на підставі [50]

Як помітно за інфографікою Рис. 2.16, спостерігається зниження обсягів реалізації продукції підприємством у 2022-му звітному році, як у вартісному, на 33,7% так і у натуральному вимірі, на 41,3%. Причиною такого скорочення є, перш за все, вплив зовнішніх факторів, адже у 2022-му звітному році відбулось повномасштабне вторгнення РФ на територію України, через що економічна та політична ситуації дуже суттєво погіршилось, що виразилось у зменшенні купівельної спроможності та попиту зі сторони кінцевого споживача і, як наслідок, зі сторони дистриб'юторів, яким і реалізується продукція. Зменшення обсягів реалізації знаходить своє відображення і на основних техніко-економічних показниках підприємства за 2022-ий звітний рік (див. Табл. 2.1), зокрема, на обсязі виручки та на кінцевому фінансовому результаті, який виявився збитковим. У 2023-му звітному році спостерігається збільшення обсягів реалізації продукції у вартісному, на 74,67% та натуральних вимірах, на

51,22%. Як бачимо, обсяги реалізації у вартісному вимірі не тільки повернулися на довоєнний рівень, але і перевищили його на 228,56 млн. грн, в той час як у натуральному вимірі обсяги ще не повернулися той рівень і склали на 47,12 тис. баз. од. менше, ніж у 2021-му звітному році. Розглянемо показники динаміки кількості покупців продукції «LG Seeds» у ТОВ «Лімагрейн Україна» та її офіційних дистриб'юторів у Табл. 2.11.

Таблиця 2.11

**Кількість покупців продукції «LG Seeds» у ТОВ «Лімагрейн Україна»
та її офіційних дистриб'юторів за 2021-2023 рр.**

Показник	2021	2022	2023	Відхилення, %	
				2022/2021	2023/2022
Кількість покупців у ТОВ "Лімагрейн Україна", од., з них:					
офіційних дистриб'юторів:	16	14	16	-12,5	14,29
агрохолдингів:	54	62	59	14,81	-4,84
виробників:	2	0	0	-100	0
господарств:	51	67	52	31,37	-22,39
інші:	6	6	3	0	-50
Усього:	129	149	130	15,50	-12,75
Кількість покупців продукції "LG Seeds" у офіційних дистриб'юторів ТОВ "Лімагрейн Україна", од.	6272	4169	4140	-33,53	-0,7
Загальна кількість покупців продукції "LG Seeds", од.	6328	4206	4193	-33,53	-0,31

Джерело: сформовано автором на підставі [50]

За наведеними показниками у Табл. 2.11 бачимо, що у 2022-му звітному році кількість покупців, як у ТОВ «Лімагрейн Україна», так і у її офіційних дистриб'юторів знизилася у порівнянні з 2021-м звітним роком. Варто зазначити, що кількість офіційних дистриб'юторів у досліджуваного підприємства знизилася на 2 компанії, проте уже наступного року, їх кількість відновилося до довоєнного періоду. Найсуттєвіший вплив на показники обсягу реалізації продукції склали саме зміни кількості покупців у офіційних дистриб'юторів, адже у 2022-му році їх кількість знизилася аж на 2103 покупця, або на 33,5%, що є прямим свідченням зниження купівельної спроможності та попиту на

продукції і, як наслідок, зменшення обсягів реалізації та виручки за цей звітний рік. Окрім цього, помітно, що даний не зазнав підвищення у наступному, 2023-му році, наперекір тенденції яка до цього спостерігалася.

Дистриб'ютори ТОВ «Лімагрейн Україна» є основними покупцями продукції компанії. Дана модель збуту є достатньо популярною на ринку постачальників польових культур України. З перспективи самого підприємства, дистрибуція несе як позитивні, так і негативні наслідки. З одного боку, підприємство не бере на себе додаткові фінансові ризики та вирішення числених логістичних проблем, а з другого, - підприємство не в змозі повністю контролювати ситуацію, зокрема, цінову політику дистриб'ютора та якість надаваних ним послуг. Це ставить ТОВ «Лімагрейн Україна» в залежність від його офіційних дистриб'юторів. Щоб краще зрозуміти сутність цієї залежності, розглянемо основних дистриб'юторів досліджуваного підприємства впродовж 2021-2023 рр. в Табл. 2.12.

Таблиця 2.12

Закупівлі продукції ТОВ «Лімагрейн Україна» її основними офіційними дистриб'юторами за 2021-2023 рр.

Назва дистриб'ютора	Частка від загальних продажів підприємства, %			Абс. відхилення, відсотк. пункт.	
	2021	2022	2023	2022/2021	2023/2022
"Ерідон"	23,87%	22,29%	32,11%	-1,58	9,82
"Агроресурс-А"	3,66%	8,51%	17,53%	4,86	9,02
"Спектр-Агро"	4,56%	9,39%	8,24%	4,83	-1,15
"Агрії"	21,94%	25,70%	7,77%	3,77	-17,93
"Полетехніка"	28,56%	3,95%	6,72%	-24,60	2,76
"Агро Експерт"	1,02%	5,84%	4,02%	4,81	-1,81
"Ін Форс Кемікал"	0%	4,94%	3,88%	4,94	-1,06
"Нор Ест Агро"	0%	2,21%	3,81%	2,21	1,60
"Агро Рось"	2,39%	3,80%	3,16%	1,41	-0,64
"Захід Агробізнес"	0%	5,49%	2,60%	5,49	-2,89
Інші	14%	8%	10%	-6,13	2,29

Джерело: сформовано автором на підставі [50]

За даними наведеними у Таблиці 2.12 бачимо, що впродовж досліджуваного періоду 2021-2023 рр. стабільно найбільшими покупцями-дистриб'юторами продукції ТОВ «Лімагрейн Україна» були ТОВ «Ерідон», ТОВ «Агроресурс-А» та ТОВ «Спектр-Агро». Перші два дистриб'ютори у 2023-му році збільшили обсяги закупівель у ТОВ «Лімагрейн Україна» і, таким чином, їх частки зросли на 9,82% та 9,02%. Як бачимо, досліджуване підприємство має декількох ключових покупців у вигляді дистриб'юторів, зокрема, підприємство «Ерідон», яке є найбільшим дистриб'ютором на теренах України. У 2023-му звітному році «Ерідон» придбав насіння у ТОВ «Лімагрейн Україна» на 518,67 млн. грн., що склало 32,11% від загальних обсягів реалізації у вартісному вимірі за увесь звітний рік. Таким чином, можна зробити висновок, що підприємство залежне від цих ключових покупців, оскільки їх втрата становитиме серйозні скорочення у обсязі реалізації підприємства та, відповідно, зменшення виручки.

Зважаючи на це, комерційна політика підприємства націлена на утримання таких клієнтів та особливі умови співпраці. До таких умов належать здебільшого знижки, що залежать від двох аспектів: обсягів закупленої продукції та умов оплати. Залежно від кількості базових одиниць, які бажає придбати дистриб'ютор, ціна за одиницю товару буде варіюватися, а саме, чим більше обсяги, тим більша знижка та чим менше обсяги, - тим знижка менше, або взагалі відсутня. Схожа ситуація і з умовами оплати, які бувають двох видів: купівля відразу (передплата) або купівля на кредитних умовах. Якщо клієнт купує по повній передплаті, то він отримує більшу знижку, а якщо клієнт бажає купувати на кредитних умовах, то в залежності від строків оплати та інших деталей, знижка також надається, проте буде значно меншою, ніж у першому випадку. Таким чином, ТОВ «Лімагрейн Україна» намагається налагоджувати співпрацю та гарні відносини зі своїми ключовими покупцями – дистриб'юторами. Тим не менш, ризик втрати цих клієнтів не є єдиною загрозою, адже залежність від цих клієнтів полягає ще у тому, що підприємство не в змозі контролювати як ці дистриб'ютори надають послуги кінцевому споживачу та на

яких умовах. В більшості випадків проблема полягає у різносторонній ціновій політиці дистриб'юторів, тобто досліджуване підприємство не може контролювати за якою ціною кінцевий споживач отримує продукцію.

Далі проаналізуємо показники вартості продукції та закупівель підприємства ТОВ «Лімагрейн Україна» впродовж досліджуваного періоду, що наведені у Табл. 2.13. Це дасть змогу зрозуміти за якими цінами досліджуване підприємство імпортувало й закупляло продукцію та за якими в результаті реалізовувало.

Таблиця 2.13

Показники та середньозважені ціни реалізованої продукції й її закупівель ТОВ «Лімагрейн Україна» за 2021-2023 рр.

Показник	2021	2022	2023	Відхилення, %	
				2022/2021	2023/2022
Обсяги реалізації, млн. грн.	1449,76	960,85	1678,32	-33,72	74,67
Обсяги реалізації, тис. баз. од., з них:	420,24	246,74	373,12	-41,29	51,22
- Соняшник, тис. баз. од.	154,91	117,57	220,18	-24,10	87,28
- Кукурудза, тис. баз. од.	236,13	91,32	92,88	-61,33	1,71
- Ріпак озимий, тис. баз. од.	27,63	36,61	59,75	32,50	63,21
- Пшениця озима, тис. баз. од.	1,17	1,22	0,26	4,27	-78,69
- Ячмінь озимий, тис. баз. од.	0,01	0,004	0,005	-60	25
- Ячмінь ярий, тис. баз. од.	0,31	0	0,01	-100	-
- Горох, тис. баз. од.	0,05	0	0,03	-100	-
Середньозважена ціна реалізованої продукції, тис. грн. за баз. од.	3,45	3,89	4,5	12,75	15,68
Обсяги закупівель, млн. грн.	291,45	273,82	462,69	-6,05	68,98
Обсяги закупівель, тис. баз. од.	270,17	203,76	302,13	-24,58	48,28
Середньозважена ціна закупівель, тис. грн. за баз. од.	1,08	1,34	1,53	24,07	14,18
Обсяги імпорту, млн. грн.	552,68	438,86	694,24	-20,59	58,19
Обсяги імпорту, тис. баз. од.	166,32	164,59	204,09	-1,04	24
Середньозважена ціна імпортованої продукції, тис. грн. за баз. од.	3,32	2,67	3,4	-19,58	27,34

Джерело: сформовано автором на підставі [50]

За наведеними у Табл. 2.13 даними бачимо, середньозважена ціна реалізованої продукції ТОВ «Лімагрейн Україна» має тенденцію до зростання, адже у 2022-му році вона зросла 12,75%, а у 2023-му, - на 15,68%. Найбільшу частку

в обсягах реалізації за асортиментними групами становить соняшник, кукурудза та ріпак озимий. Враховуючи зниження обсягу реалізації в базових одиницях більше ніж на 40%, ціна зросла всього лише на 12,75% у 2022-му році. У 2023-му звітному році підприємству вдалося реалізувати значно більше продукції, про це свідчить приріст обсягів реалізації в натуральному вимірі на 51,2% при підвищенні ціни на 15,68%, що дало змогу підприємству повернути прибутковість (див. Табл. 2.1). Наведемо інфографіку динаміки обсягів закупівель та імпорту продукції ТОВ «Лімагрейн Україна» та порівняємо їх з обсягами реалізації на Рис. 2.17.

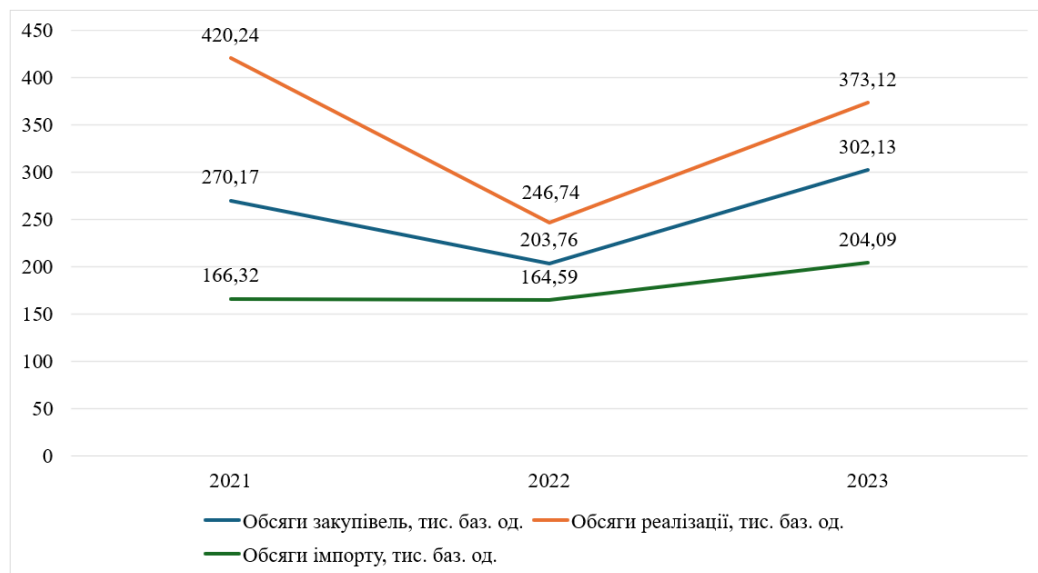


Рис. 2.17. Динаміка обсягів реалізації, закупівель та імпорту продукції ТОВ «Лімагрейн Україна» у натуральному вимірі за 2021-2023 рр.

Джерело: сформовано автором підставі [50]

За інфографікою Рис. 2.17 помітно тенденцію зниження зазначених показників у 2022-му році. Тим не менш, на фоні різкого зниження обсягів реалізації, обсяги закупівель та імпорту зазнали меншого спаду. У 2022-му звітному році обсяги закупівель підприємства, а саме, продукції яка була вироблена господарствами-партнерами зменшились на 24,58%, а обсяги імпорту, при цьому, зменшилися найменше, всього лише 1,04%. З даної інфографіки

стає зрозуміло, що за 2022-ий звітний рік підприємство знизило обсяги закупівель та імпортованої продукції, зважаючи на зменшення попиту та купівельної спроможності. Враховуючи це, підприємство змогло доволі малу частку від тієї продукції, яку воно мало. Проаналізуємо середньозважені ціни за зазначеними показниками на Рис. 2.18.

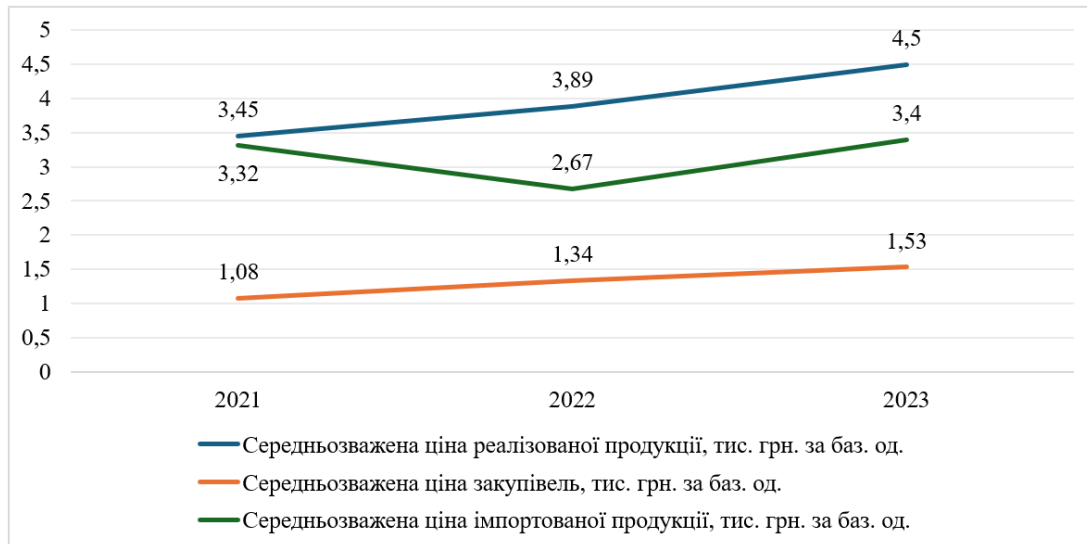


Рис. 2.18. Динаміка показників середньозваженої ціни закупівель, імпортованої та реалізованої продукції ТОВ «Лімагрейн Україна» за 2021-2023 рр.

Джерело: сформовано автором на підставі [50]

За наведеною на Рис. 2.18 інфографікою можемо бачити, що середньозважена ціна реалізованої та закупленої продукції має тенденцію до підвищення. При цьому, середньозважена ціна імпортованої продукції «LG Seeds», навпаки, зазнала зменшення у 2022-му році. Таким чином, на основі показників наведених у Табл. 2.18, можемо зробити висновок, що у 2022-му році підприємство зазнало суттєвого зменшення обсягів реалізованої продукції як у вартісному, так і у натуральному виразі. Причиною цього стали несприятливі політичні та економічні умови в країні, падіння попиту та купівельної спроможності кінцевих споживачів продукції, через що обсяги поставок офіційним дистриб'юторам, - основним покупцям продукції досліджуваного підприємства.

тва, суттєво впали. Незважаючи на це, цінова політика підприємства була направлена на підвищення ціни на реалізовану продукцію в 2022-му році в умовах пониженого попиту, щоб зазнати менших збитків. Окрім цього, варто враховувати факт макросередовища у вигляді підвищення індексу інфляції 16,6 відсоткових пунктів (див. Табл. 2.9), що ж також одним з факторів підвищення середньозваженої вартості на продукцію.

Порівняємо показники середньозваженої ціни реалізованої продукції ТОВ «Лімагрейн Україна» та ринку за асортиментними групами у Табл. 2.14.

Таблиця 2.14

Показники середньозважених цін реалізованої продукції ТОВ «Лімагрейн Україна» та галузі по асортиментним групам за 2021-2023 рр.

Показники	2021	2022	2023	Відхилення, %	
				2022/2021	2023/2022
1	2	3	4	5	6
Середньозважена ціна реалізованої продукції підприємства за баз од., тис. грн., з неї:	3,45	3,89	4,5	12,75	15,68
- соняшник, тис. грн. за баз. од.	3,48	4	4,67	14,94	16,75
- кукурудза, тис. грн. за баз од.	3,42	3,8	3,76	11,11	-1,05
- ріпак озимий, тис. грн. за баз. од.	3,35	3,72	4,92	11,04	32,26
- пшениця озима, тис. грн. за баз. од.	8,56	5,91	17,87	-30,96	202,37
- ячмінь озимий, тис. грн. за баз. од.	76,54	91,02	74,22	18,92	-18,46
- ячмінь ярий, тис. грн. за баз. од.	1,65	0	21,97	-	-
- горох, тис. грн. за баз. од.	1,22	0	38,02	-	-
Середньозважена ціна реалізованої продукції по галузі за баз. од., з неї	3,11	3,4	4,21	9,32	23,82
- соняшник, тис. грн. за баз. од.	3,6	4,19	5,08	16,39	21,24
- кукурудза, тис. грн. за баз од.	2,97	3,22	3,98	8,42	23,60
- ріпак озимий, тис. грн. за баз. од.	3,79	4,53	5,19	19,53	14,57
- пшениця озима, тис. грн. за баз. од.	11,14	11,7	8,64	5,03	-26,15
- ячмінь озимий, тис. грн. за баз. од.	13,59	14,41	5,48	6,03	-61,97
- ячмінь ярий, тис. грн. за баз. од.	8,46	13,67	13,3	61,58	-2,71
- горох, тис. грн. за баз. од.	8,22	9,72	2,36	18,25	-75,72

Джерело: сформовано автором на підставі [50]

За наведеними у Табл. 2.14 показниками середньозважної ціни бачимо, що за основними групами асортиментних груп ТОВ «Лімагрейн Україна», до

яких належать гібриди й сорти соняшнику, кукурудзи та озимого ріпаку підприємство реалізувало свою продукцію за нижчими цінами, ніж у середньому на ринку. За рештою реалізованих асортиментних груп підприємство має низьку або нестабільну кількість реалізованих базових одиниць (див. Табл. 2.13), що не дає змоги коректно порівняти їх середньозважені ціни з ринковими.

Зважаючи на проаналізовані показники, варто дослідити і основні показники результативності як комерційної діяльності, так і усієї діяльності підприємства загалом, - показники рентабельності. Наведемо основні показники рентабельності у Табл. 2.15.

Таблиця 2.15

**Показники рентабельності ТОВ «Лімагрейн Україна»
за 2021-2023 рр.**

Показник	2021	2022	2023	Абс. відхилення, %	
				2022/2021	2023/2022
Рентабельність продажів (ROS)	10,70%	-6,78%	5,67%	-17,48	12,45
Загальна рентабельність (ROA)	11,67%	-6,18%	5,71%	-17,85	11,90
Чиста рентабельність (ROE)	34,66%	-22,22%	25,38%	-56,88	47,60
Рентабельність продукції (ROM)	17,19%	-9,34%	7,85%	-26,54	17,19
Рентабельність оборотного капіталу	11,98%	-6,47%	6,02%	-18,44	12,49

Джерело: розраховано автором на підставі [50]

На основі розрахованих в Табл. 2.15 показників рентабельності ТОВ «Лімагрейн Україна» відразу стає помітною тенденція їх стрімкого зниження у 2022-му звітному році, що є прямим наслідком зниження обсягів реалізації та зменшення покупців продукції «LG Seeds» через несприятливі умови. Зважаючи на це, можна зробити наступні висновки по кожному з розрахованих видів рентабельності:

1. Рентабельність продажів (ROS). Підприємство мало позитивну рентабельність продажів у 2021-му році в розмірі 10,7%, проте зазнала серйозного зниження у 2020-му році до -6,18%. У 2023 році рентабельність продажів

відновилася, стала позитивною, хоча все ще нижчою, ніж у 2021 році і складала 5,67%. Даний показник вказує на те, на скільки ефективно підприємству вдається генерувати прибуток від реалізації продукції;

2. Загальна рентабельність (ROA). Даний показник, аналогічно з попереднім, показує гарне значення у розмірі 11,67% у 2021-му році, проте також зазнав серйозного спаду у 2022-му році та часткове відновлення у 2023-му році. Зазначена метрика показує, наскільки ефективно компанія використовує свої активи для генерації прибутку;

3. Чиста рентабельність (ROE). У першому звітному році показник склав 34,66%, що ж дуже гарним результатом і свідчить про ефективне генерування прибутку підприємства саме завдяки власного капіталу. Тим не менш, аналогічно з попередніми дослідженими показниками, чиста рентабельність знизилась у 2022-му році до 22,22% та частково відновилась до попереднього рівня у 2023-му році, склавши 25,38%.

4. Рентабельність продукції (ROM). Вказує на частку прибутку, який залишається після врахування всіх витрат, пов'язаних з виробництвом продукції. Даний показник склав 17,19%, -9,34% та 7,85% впродовж досліджуваного періоду.

5. Рентабельність оборотного капіталу. Цей показник дозволяє оцінити, наскільки ефективно використовуються ресурси компанії для забезпечення власної операційної діяльності. У першому звітному році даний показник склав 11,98%, у другому -6,47% та у третьому 6,02% відповідно. Найявна тенденція відновлення після різкого спаду у другому звітному році.

Підсумовуючи, на основі проаналізованих показників рентабельності ТОВ «Лімагрейн Україна», спостерігається спільна тенденція, а саме зниження у 2022-му році до негативних значень та відновлення до позитивного в наступному, але все одно меншого значення, ніж у першому звітному році. Таке зниження є свідченням серйозних фінансових проблем підприємства, а саме збиткового кінцевого фінансового результату у 2022-му році (див. Табл. 2.1).

Наступним етапом оцінки комерційної діяльності підприємства є дослідження її частки на ринку. Даний показник є важливою метрикою, яка показує ефективність збутової й маркетингової діяльності компанії та показує яку частку продукція підприємства становить від сукупності усієї реалізованої продукції на ринку, до якого належить підприємство. Наведемо показники частки ринку ТОВ «Лімагрейн Україна» в Табл. 2.16.

Таблиця 2.16

Показники частки ринку ТОВ «Лімагрейн Україна» на ринку виробників насіння польових культур за 2021-2023 рр.

Показник	2021	2022	2023	Абс. відхилення, %	
				2022/2021	2023/2022
Загальна частка ринку за вартістю реалізованої продукції, %	4,70	4,03	6,28	-0,67	2,25
Загальна частка ринку за кількістю реалізованих баз. од., %	3,75	3,46	5,66	-0,29	2,20
Частка ринку за культурами:					
соняшник за вартістю реалізованої продукції, %	5,17	5,30	9,39	0,13	4,09
соняшник за кількістю реалізованих баз. од., %	5,26	5,65	9,85	0,39	4,20
кукурудза за вартістю реалізованої продукції, %	4,81	3,00	3,24	-1,81	0,24
кукурудза за кількістю реалізованих баз. од., %	4,02	2,5	3,40	-1,52	0,90
ріпак озимий за вартістю реалізованої продукції, %	7,04	11,14	15,03	4,10	3,89
ріпак озимий за кількістю реалізованих баз. од., %	7,57	11,89	15,09	4,32	3,20
пшениця озима за вартістю реалізованої продукції, %	6,07	11,41	5,65	5,34	-5,76
пшениця озима за кількістю реалізованих баз. од., %	7,03	24,90	3,52	17,87	-21,38
ячмінь озимий за вартістю реалізованої продукції, %	0,88	0,91	1,17	0,03	0,26
ячмінь озимий за кількістю реалізованих баз. од., %	0,15	0,15	0,05	0,00	-0,10
ячмінь ярий за вартістю реалізованої продукції, %	6,60	0,00	13,01	-6,60	13,01
ячмінь ярий за кількістю реалізованих баз. од., %	9,15	0,00	14,67	-9,15	14,67
горох за вартістю реалізованої продукції, %	0,49	0,00	18,38	-0,49	18,38
горох за кількістю реалізованих баз. од., %	1,35	0,00	0,13	-1,35	0,13

Джерело: сформовано автором на підставі [50]

За наведеними у Табл. 2.16 даними можна зробити наступні висновки:

- загальна частка ТОВ «Лімагрейн Україна» на ринку польових культур України склала 4,7%, 4,03%, 6,28% у вартісному виразі та 3,75%, 3,46% та 5,66% у натуральному виразі впродовж досліджуваного періоду відповідно. Спостерігається тенденція до стрімкого підвищення частки ринку у 2023-му на 2,2% у порівнянні з 2022-им звітним роком, у якому відбувся незначний спад
- з аналізу частки ринку асортиментних груп підприємства за вартісним та натуральним виміром видно, що найбільші позиції на ринку ТОВ «Лімагрейн Україна» займає саме за гібридами соняшнику, гібридами й сортами кукурудзи, сортами озимого ріпака та пшениці. Решта культур становить невелику частку від загальних обсягів реалізації підприємства та займає малі або нестабільні позиції на ринку;
- спостерігається стрімкий ріст частки ринку за гібридами соняшнику у 2023-му році, а саме на 4,09% у вартісному та на 4,2% у натуральному виразі. Також спостерігається підвищення позицій за сортами озимого ріпака у 2023-му році на 3,89% та 3,2% у вартісному та натуральних вимірах відповідно. Окрім цього, наявний стрімкий ріст частки ринку за сортами озимої пшениці до рівня 11,41% у вартісному виразі у 2022-му році, який був невдалим для підприємства. Тим не менш, у 2023-му році частка за цією культурою у вартісному вимірі повернулася до рівня 2021-го року, а за натуральним, - склала навіть менше.

Проаналізовані показники частки ринку відображають позиції ТОВ «Лімагрейн Україна» за обсягами реалізованої продукції впродовж досліджуваного періоду. Для того щоб краще зрозуміти контекст позицій підприємства, наведемо показники його основних конкурентів та порівняємо їх у Табл. 2.17.

Таблиця 2.17

Аналіз ключових показників ефективності комерційної діяльності ТОВ «Лімагрейн Україна» та його основних конкурентів

Показник	2021	2022	2023	Абс. відхилення	
				2022/2021	2023/2022
ТОВ «Лімагрейн Україна»:					
Частка ринку за вартістю реалізованої продукції, %	4,70	4,03	6,28	-0,67	2,25
Обсяг реалізації продукції у вартісному вимірі, млн. грн.	1449,76	960,85	1678,32	-488,91	717,47
Середньорічний обсяг активів, млн. грн.	960,90	1224,87	1536,80	263,97	311,93
Частка прямих продажів, %	0,84	3,85	4,21	3,01	0,36
Чистий фінансовий результат, млн. грн.	112,15	-75,74	87,82	-187,89	163,56
ТОВ «Сингента»:					
Частка ринку за вартістю реалізованої продукції, %	24,33	24,79	24,17	0,46	-0,62
Обсяг реалізації продукції у вартісному вимірі, млн. грн.	7101,95	5819,19	6488,08	-1282,76	668,89
Середньорічний обсяг активів, млн. грн.	7948,34	7777,44	7436,19	-170,90	-341,25
Частка прямих продажів, %	14,41	15,66	15,55	1,25	-0,11
Чистий фінансовий результат, млн. грн.	228,86	83,56	192,09	-145,30	108,53
ТОВ «Монсанто Україна»:					
Частка ринку за вартістю реалізованої продукції, %	24,33	23,67	17,06	-0,66	-0,66
Обсяг реалізації продукції у вартісному вимірі, млн. грн.	7637,01	5056,14	4574,61	-0,66	-2580,87
Середньорічний обсяг активів, млн. грн.	2621,64	2088,69	2635,39	-2580,9	-532,95
Частка прямих продажів, %	23,72	22,93	25,69	-532,95	-0,79
Чистий фінансовий результат, млн. грн.	351,15	60,68	204,74	-0,79	-290,47
ТОВ «Кортева Агрисаєнс Україна»:					
Частка ринку за вартістю реалізованої продукції, %	16,59	13,71	16,57	-2,88	-2,88
Обсяг реалізації продукції у вартісному вимірі, млн. грн.	5123,39	3256,22	4438,84	-1867,2	-1867,17
Середньорічний обсяг активів, млн. грн.	3751,38	3661,53	3876,73	-89,85	-89,85
Частка прямих продажів, %	73,76	87,01	90,75	13,25	13,25
Чистий фінансовий результат, млн. грн.	140,61	44,33	-302,49	-96,28	-96,28
ТОВ «Лідеа Україна»:					
Частка ринку за вартістю реалізованої продукції, %	7,90	6,87	9,43	-1,03	-1,03
Обсяг реалізації продукції у вартісному вимірі, млн. грн.	2433,58	1694,43	2523,78	-739,15	-739,15
Середньорічний обсяг активів, млн. грн.	1132,73	1046,37	1205,89	-86,36	-86,36
Частка прямих продажів, %	2,82	5,79	3,36	2,97	2,97
Чистий фінансовий результат, млн. грн.	889,58	617,29	625,15	-272,29	-272,29

Джерело: сформовано автором на підставі [50,51]

За наведеними у Табл. 2.17 показниками бачимо, що частка ринку ТОВ «Лімагрейн Україна» є найменшою у порівнянні з її основними конкурентами.

У 2022-му році у чотирьох з п'яти підприємств спостерігався спад частки ринку, окрім ТОВ «Сингента», яка підвищила цей показник на 0,46 відсоткових пунктів. У 2023-му звітному році трьом з п'яти підприємствам вдалось підвищити частку ринку більше ніж на 2%, в тому числі і ТОВ «Лімагрейн Україна».

Усі з зазначених підприємств зазнали скорочення обсягів реалізації у 2022-му звітному році, що є свідченням зменшення споживацького попиту. Найбільшого зниження обсягів реалізованої продукції зазнали ТОВ «Монстанто» - 33,8%, ТОВ «Лімагрейн Україна» - 33,7% та ТОВ «Лідеа Україна» зі скороченням на 30,04%. У наступному, 2023-му, звітному році спостерігається підвищення показників обсягів реалізації у чотирьох з п'яти підприємств. Найбільше підвищити цей показник вдалось компанії «Лімагрейн Україна», а саме на 74,7% у порівнянні з показниками попереднього року. Окрім цього, гарно підвищити дане значення вдалось ще ТОВ «Кортева Агрисаєнс Україна» та ТОВ «Лідеа Україна» на 36,3% і 48,9% відповідно.

ТОВ «Лімагрейн Україна» мала найменшу вартість середньорічних активів за 2021-ий звітний рік серед своїх конкурентів. Тим не менш, у наступних роках компанії вдалось стабільно підвищувати даний показник і обігнати за ним ТОВ «Лідеа Україна». Окрім цього, варто зазначити, що усі з зазначених підприємств, окрім досліджуваного, зазнали зниження середньорічних активів у 2022-му році.

Частка прямих продажів свідчить про частку продажів безпосереднім кінцевим споживачам продукції, тобто, без залучення дистриб'юторів. ТОВ «Лімагрейн Україна» та ТОВ «Лідеа Україна» мають найменші частки продажів. У досліджуваного підприємства спостерігається тенденція до їх незначного підвищення, впродовж досліджуваного періоду цей показник склав 0,84%, 3,85% та 4,21% відповідно. Найбільшу частку прямих продажів має ТОВ «Кортева Агрисаєнс Україна», яка відчутно збільшує їх обсяги, через що частка цих продажів у 2023-му році склала 90,75%.

За показником чистого фінансового результату усі з п'яти підприємств зазнали зниження у 2022-му році. Найбільшого скорочення зазнало ТОВ «Лімагрейн Україна», а саме на 167,53%, що свідчить про його збитковість у зазначеному році. Підприємства-конкуренти також зазнали серйозного зниження чистих прибутків у розмірі 63,49%, 68,5%, 68,47% та 30,61% у ТОВ «Сингента», ТОВ «Монсанто Україна», ТОВ «Кортева Агрисаєнс Україна» та ТОВ «Лідеа Україна» відповідно.

Проаналізовані показники частки ринку досліджуваного підприємства розраховувалися саме на основі обсягів реалізації, як вартісному, так і у натуральному вимірах. ТОВ «Лімагрейн Україна» виступає імпортером-постачальником французького бренду насіння польових культур «LG Seeds» і до кінцевого споживача у абсолютній більшості випадків воно доходить не через саме підприємство, а через його офіційних дистриб'юторів. Таким чином, для того щоб оцінити поширеність бренду реалізованого насіння досліджуваного підприємства, розглянемо частку ринку бренду «LG Seeds» у та його основних конкурентів у натуральному вимірі на кінцевого споживача в Табл. 2.18, тобто частку реалізованої продукції виробниками та дистриб'юторами споживачам, до яких належать агрохолдинги, господарства та інші компанії, які не займаються виробництвом чи дистрибуцією.

Таблиця 2.18

Частки ринку основних брендів насіння ринку польових культур України в натуральному вимірі на кінцевого споживача за 2021-2023 рр.

Показник	2021	2022	2023	Абс. відхилення	
				2021/2022	2023/2022
Частка ринку бренду насіння на кінцевого споживача у натуральному вимірі, %:					
- "Syngenta" (ТОВ "Сингента")	16,09	16,64	16,61	0,55	-0,03
- "Pioneer" (ТОВ "Кортева Агрисаєнс Україна")	13,73	12,64	14,75	-1,09	2,11
- "UNIVERSEED" (СТОВ "ЛНЗ-АГРО")	13,64	16,58	12,06	2,94	-4,52
- "DEKALB" (ТОВ "Монсанто Україна")	8,18	7,19	10,23	-0,99	3,04
- "LG Seeds" (ТОВ "Лімагрейн Україна")	7,49	5,92	6,37	-1,57	0,45
- "Lidea" (ТОВ "Лідеа Україна")	4,52	4,41	4,63	-0,11	0,22
- "KWS" (ТОВ "КВС - Україна")	4,47	5,24	5,71	0,77	0,47
Інші бренди	31,88	31,38	29,64	-0,50	-1,74

Джерело: сформовано автором на підставі [50]

Як бачимо за наведеними показниками часток ринку основних брендів насіння на ринку України, бренд досліджуваного підприємства «LG Seeds» впродовж 2021-2023 рр. займав п'яте місце за поширеністю на кінцевого споживача, тобто, з усієї сукупності проданих посівних одиниць, 7,49%, 5,92%, 6,37% у 2021-2023 рр. відповідно належали до бренду насіння досліджуваного підприємства. Після найбільшої втрати частки ринку серед конкурентів у розмірі 1,57 відсоткових пунктів у 2022-му році, ТОВ «Лімагрейн Україна» вдалось повернути 0,45 відсоткових пунктів вже у 2023-му році. Порівнюючи показники частки ринку за обсягами реалізованої продукції досліджуваного підприємства (див Табл. 2.13) та частки ринку продукції «LG Seeds» на кінцевого споживача у натуральному вимірі бачимо, що другий показник є вищим. Це свідчить про те, що завдяки системі збуту через дистриб'юторів, підприємству вдається займати вищі позиції у розрахунку саме на кінцевого споживача, ніж у порівнянні з конкурентами-виробниками, тобто продукт у результаті є більш поширеним.

Ще одним важливим елементом ефективності організації ефективності може слугувати управління запасами продукції. Залишки продукції разом з показниками обсягу закупівель та імпорту дадуть змогу оцінити як ефективно підприємство оперує цими процесами та яку частину з наявної продукції йому вдається реалізувати. Зобразимо показники залишків підприємства у Табл. 2.19.

Таблиця 2.19

Показники обсягів імпорту, закупівель, продажів та залишків у натуральному вимірі ТОВ «Лімагрейн Україна» за 2021-2023 рр.

Показник	Значення			Відхилення, %	
	2021	2022	2023	2022/2021	2023/2022
1	2	3	4	5	6
Обсяги імпорту, тис. баз. од.	166,50	164,59	204,09	-1,15	24,00
Обсяги закупівель, тис. баз. од.	270,18	203,76	302,13	-24,58	48,28
Обсяги реалізованої продукції, тис. баз. од.	420,24	246,74	373,12	-41,29	51,22

Продовження Таблиці 2.19

1	2	3	4	5	6
Залишки, тис. баз. од., з них:	16,43	121,61	133,10	640,17	9,45
- соняшник	-39,68	12,21	-84,22	-130,77	-789,76
- кукурудза	48,26	111,65	215,55	131,35	93,06
- ріпак озимий	5,64	-2,66	-0,54	-147,16	-79,70
Залишки, тис. баз. од., з них:	16,43	121,61	133,10	640,17	9,45
- соняшник	-39,68	12,21	-84,22	-130,77	-789,76
- кукурудза	48,26	111,65	215,55	131,35	93,06
- ріпак озимий	5,64	-2,66	-0,54	-147,16	-79,70
- пшениця озима	2,48	0,03	0,03	-98,79	0,00
- ячмінь озимий	0,004	0,006	0,004	50,00	-33,33
-ячмінь ярий	-0,26	0,007	-0,005	-102,69	-171,43
- горох	-0,04	0,00	-0,03	-100	-
- інше	0,026	0,367	2,311	1311,54	529,70

Джерело: сформовано автором на підставі [50]

За представленими показниками помітна негативна тенденція до збільшення обсягу залишків впродовж 2021-2023 рр. Найбільший показник становив за асортиментною групою кукурудзи, яка фактично і складала абсолютну більшість залишків впродовж досліджуваного періоду. Зобразимо інфографіку динаміки показників зазначених у Табл. 2.19 на Рис. 2.19.

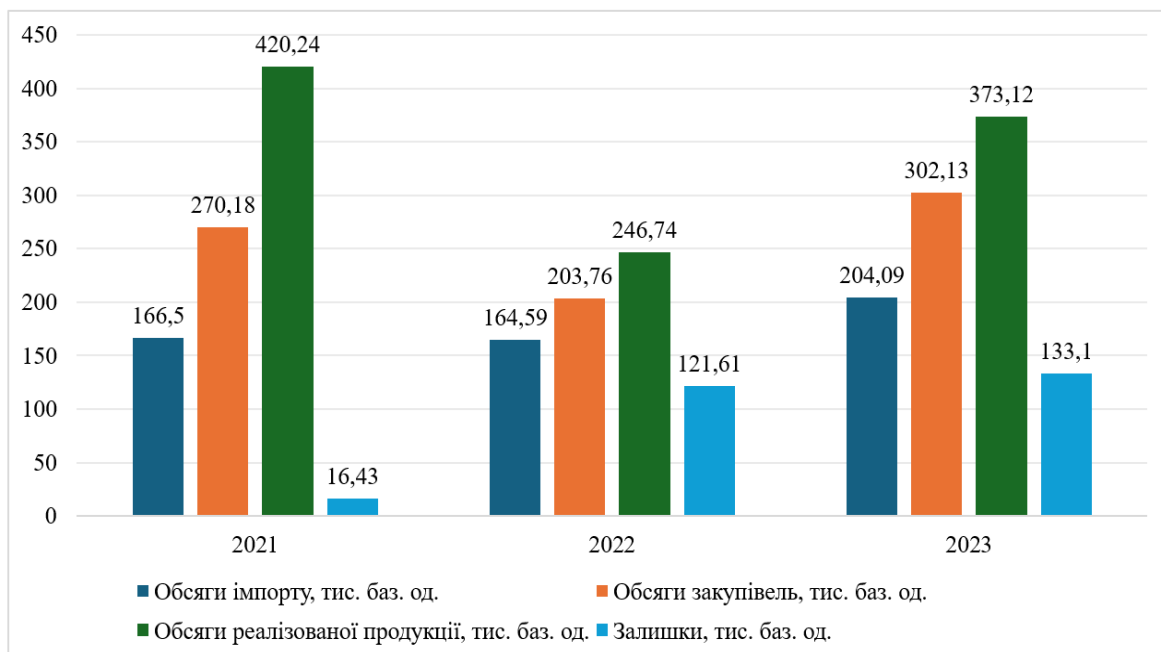


Рис. 2.19. Динаміка обсягів імпорту, закупівель, реалізованої продукції та залишків ТОВ «Лімагрейн Україна» у натуральному вимірі за 2021-2023 рр.

Джерело: сформовано автором на підставі [50]

Як бачимо за наведеною інфографікою Рис. 2.19, на фоні обсягів імпорту та закупівель відразу спостерігається помітне зниження обсягів реалізації продукції у 2022-му році, а саме на 41,29%. Обсяги імпортованої продукції не зазнали суттєвих змін впродовж 2021-2022 рр. та збільшились у 2023-му звітному році на 24%. Обсяги закупівель зазнали відчутного скорочення у 2022-му році на 24,58% та підвищились у 2023-му на 48,28% до значення 302,13 тис. баз. од. Як наслідок, обсяги залишків зазнали підвищення у 2022-му році, адже обсяги реалізації продукції зазнали спаду, в той час як імпорт та закупівлі суттєво не зазнали змін. У 2023-му році також спостерігається збільшення залишків через істотне підвищення обсягів закупівель та імпорту на 48,28% та 24% відповідно. Незважаючи на часткове відновлення обсягів реалізації продукції до рівня першого звітнього року, приріст цих показників сприяв збільшенню залишків у 2023-му звітному році. Тенденція до збільшення залишків свідчить про неефективне управління ними з боку підприємства, що, в свою чергу, підвищує затрати на їх зберігання та обслуговування.

Підсумовуючи, можна зробити висновок, що показники ефективності організації комерційної діяльності ТОВ «Лімагрейн Україна» зазнали суттєвих змін впродовж 2021-2023 рр. Найбільші зміни у негативну сторону відбулися у 2022-му звітному році, а саме:

- зниження обсягів реалізації продукції у вартісному та натуральних вимірах на 33,72% та 41,29% відповідно;
- зменшення кількості офіційних дистриб'юторів, які є ключовими партнерами і покупцями, на 2;
- зменшення загального попиту на продукцію «LG Seeds», що відображається у скороченні її сукупних покупців на 33,53% та втраті частки ринку бренду «LG Seeds» на 1,57%;
- різкий спад значень показників рентабельності у негативну сторону, що є наслідком збитковості підприємства у 2022-му році;

- незначна втрата частки ринку у вартісному й натуральних вимірах на 0,67% та 0,29% відповідно. Найбільша втрата позицій відбулась за асортиментними групами кукурудзи, ячменю ярого та гороху;

- збільшення обсягів залишків на 640,17% у порівнянні з 2021-м звітним роком, внаслідок різкого спаду обсягів реалізації на фоні несуттєвих змін закупівель та імпорту.

Тим не менш, у 2023-му звітному році спостерігається покращення та часткове відновлення деяких показників після невдалого 2022-го року, який негативно вплинув не тільки на досліджуване підприємство, але і на більшість основних гравців ринку (див Табл. 2.17). У 2023-му році відбулися наступні позитивні зрушення:

- зростання обсягів реалізованої продукції у вартісному та натуральних вимірах на 74,67% та 51,22% відповідно. Таким чином, даний показник у вартісному вимірі повернувся та перевищив значення 2021-го року на 15,77%, або ж на 228,56 млн. грн. При цьому, у натуральному вимірі обсяг реалізації не повернувся на довоєнний рівень, що є прямим свідченням підвищення цін на продукцію (див. Рис. 2.18 та Табл. 2.13);

- приріст усіх проаналізованих показників рентабельності (див. Табл. 2.9) у середньому на 20,3%, що є гарним результатом наслідком прибутковості у цьому звітному році;

- збільшення частки ринку як у вартісному, так і у натуральному вимірах на 2,25% та 2,2% відповідно, що є дуже позитивним зрушенням. Варто зазначити, що після спаду даних показників у попередньому звітному році, підприємству вдалось не тільки відновити, але й перевищити їх рівень на 1,58 та 1,91 відсоткових пунктів відповідно. Найбільший приріст за асортиментними групами відбувся у соняшника;

- приріст частки ринку бренду насіння підприємства у розрахунку на кінцевого споживача у розмірі 0,45 відсоткових пунктів (див. Табл. 2.18).

Тим не менш, даний показник не відновився до рівня 2021-го звітнього року, який тоді склав 7,49%;

ТОВ «Лімагрейн Україна» вдалось частково відновити деякі з показників, які зазнали спаду у 2022-му році. Як бачимо за даними Табл. 2.17, аналогічна тенденція спостерігається і у підприємств-конкурентів, що є підтвердженням впливу факторів макросередовища на цей ринок, а саме нестабільної політичної та економічної ситуацій в країні, через що споживацький попит та купівельна спроможність критично знизилась. Таким чином, ефективність організації комерційної діяльності досліджуваного підприємства можна назвати задовільною, адже у 2023-му році йому вдалось повністю або частково відновити більшість показників ефективності до рівня першого досліджуваного звітнього року. Тим не менш, слабкими сторонами організації комерційної діяльності підприємства залишається залежність від дистриб'юторів, надмірний обсяг залишків та зменшення загальної кількості кінцевих споживачів продукції бренду «LG Seeds», що зазнала зменшення у 2022-му звітньому році на 33,53%, або ж, на 2122 од. та залишилась на цьому ж рівні і в 2023-му звітньому році.

Висновки до розділу 2

Таким чином, підприємство ТОВ «Лімагрейн Україна» є дочірньою компанією «Лімагрейн Європа», - французької сільськогосподарської кооперативної групи, що займається виробництвом та виведенням селекційного насіння польових культур. «Лімагрейн Україна», в свою чергу, виступає лише імпортером-постачальником насіння бренду «LG Seeds» і не займається безпосереднім виробництвом, імпортуючи готову продукцію з Франції та інших країн. Підприємство реалізує дану продукцію через мережу офіційних партнерів-дистриб'юторів, з якими укладається відповідна субліцензійна угода під час закупівель насіння.

Досліджуване підприємство має лінійно-функціональну організаційну структуру, що є однією з найпоширеніших у сучасному бізнес-середовищі, хоч

і характеризується високим рівнем бюрократизованості. «Лімагрейн Україна» має 5 функціональних підрозділів: фінансово-адміністративний департамент, департамент маркетингу, комерційний департамент, департамент виробництва й логістики та філія «Дослідницька станція». Основні техніко-економічні показники підприємства характеризуються суттєвим спадом у 2022-му звітному році внаслідок початку повномасштабної війни в країні, зокрема, чистий фінансовий результат, який виявився збитковим. У 2023-році спостерігається відновлення даних показників, що свідчить про часткову стабілізацію економічної та політичної ситуацій в країні. Фінансове становище підприємства є незадовільним, адже усі з проаналізованих показників не відповідають нормативним значенням, що свідчить про низьку фінансову стійкість та нестачу ліквідності.

Аналіз комерційної діяльності показав, що підприємство має гарну організацію даного процесу, проте має деякі слабкі сторони, негативні тенденції та не повністю використовує потенціал працівників свого комерційного департаменту. Основними недоліками ТОВ «Лімагрейн Україна» в контексті організації комерційної діяльності є висока залежність від ключових клієнтів – дистриб'юторів, суттєве скорочення кількості кінцевих споживачів після 2022-го звітного року та неефективне управління запасами ключових асортментних груп – соняшнику та кукурудзи.

РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ЛІМАГРЕЙН УКРАЇНА»

3.1. Напрямки удосконалення наявної організації комерційної діяльності на ТОВ «Лімагрейн Україна»

На основі проведеного критичного аналізу досліджуваного підприємства, його функціональних підсистем та критичних процесів, зокрема, організації комерційної діяльності, було зазначено основні переваги та недоліки кожного з них. Результати ТОВ «Лімагрейн Україна» впродовж досліджуваного періоду 2021-2023 рр. зазнали спаду у 2022-му звітному році, але, незважаючи на це, підприємство показувало ріст, про що свідчить ріст середньорічної вартості активів та власного капіталу. (див. Табл. 2.1).

Показники ефективності організації комерційної діяльності ТОВ «Лімагрейн Україна» мали здебільшого позитивний характер, завдяки їх відновленню у 2023-му році після спаду до значення першого звітнього року та часткового їх перевершення деякими з показників. Тим не менш, дана складова підприємства має недоліки, які необхідно нівелювати задля подальшого покращення результатів підприємства у майбутньому. Таким чином, зобразимо основні напрямки покращення організації комерційної діяльності ТОВ «Лімагрейн Україна» на Рис. 3.1, що випливають з результатів проведеного аналізу у попередньому розділі дослідження.

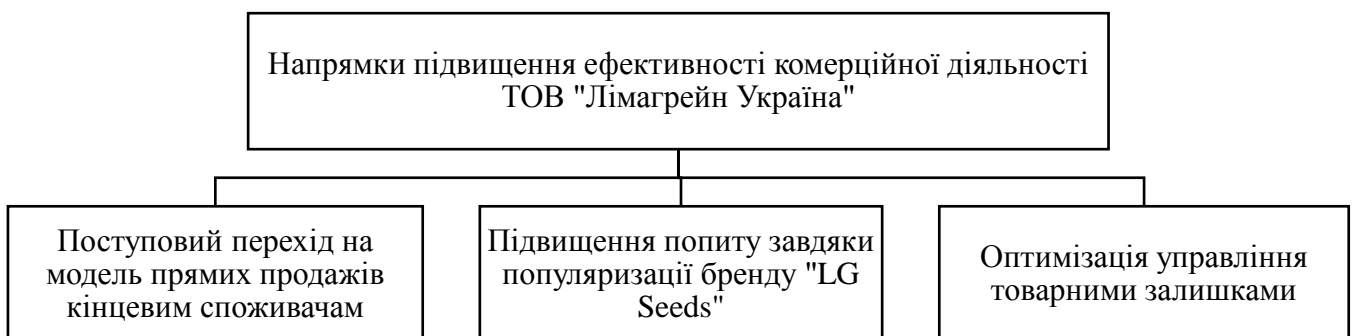


Рис. 3.1. Напрямки підвищення ефективності комерційної діяльності ТОВ
«Лімагрейн Україна»

Джерело: сформовано автором

На основі проведеного аналізу ефективності організації комерційної діяльності ТОВ «Лімагрейн Україна» можна виділити три основних напрямки її покращення. Доцільним є надати характеристику кожному з них та обґрунтувати необхідність розвитку саме в зазначених векторах.

ТОВ «Лімагрейн Україна» може покращити ефективність своєї комерційної діяльності шляхом поступового переходу на модель прямих продажів кінцевим клієнтам, - агрохолдингам та господарствам. Наявна система збуту через дистриб'юторів, як вже говорилося раніше, має свої переваги і багато в чому полегшує діяльність підприємства, адже суттєво зменшує фінансові ризики додаткового кредитування, з якими у «Лімагрейн Україна» і так існують проблеми (див. Табл. 2.5 і Табл. 2.6), та полегшує роботу логістичному відділу, який займається лише імпортом продукції з-за кордону, тоді як міг би займатись ще пошуком транспорту на ринку для кожного окремого клієнта, що є набагато складнішим завданням. Впродовж дослідженого періоду 2021-2023 рр. підприємство вже мало мінімальну частку прямих продажів у розмірі 0,84%, 3,85% та 4,21% відповідно від загального обсягу своїх продажів у вартісному вимірі. Найбільша частка таких операцій припадає на Черкаську, Вінницьку та Хмельницьку області, де кількість клієнтів історично є найбільшою. Таким чином, підприємство у деякому сенсі «підстраховувало» своїх дистриб'юторів, які можливо не могли повністю покрити наявну в цих регіонах потребу.

Система прямих продажів дасть змогу ТОВ «Лімагрейн Україна» знизити свою залежність від своїх ключових покупців – дистриб'юторів у довгостроковій перспективі. За наведеними у Табл. 2.12 видно, що такі клієнти як "Ерідон", "Агроресурс-А", "Спектр-Агро" та становлять дуже велику частку від загальних продажів підприємства. Це становить загрозу для підприємства,

адже ризик втрати цих ключових клієнтів, який завжди існує, не лише зменшить обсяги реалізації, але й зменшить кількість кінцевих покупців продукції «LG Seeds», що звикли купляти її з року в рік у того чи іншого дистриб'ютора. Інтеграція прямих продажів допоможе підприємству позбавитись залежності та ризику занадто великих збитків від у довгостроковій перспективі. З поступовим збільшенням частки прямих продажів «Лімагрейн Україна» може позбавитись від потреби у деяких дистриб'юторах, наприклад, «Нор Ест Агро», «Агро Рось», «Захід Агробізнес» тощо (див. Табл. 2.12), закупівлі яких є історично малими та нестабільними.

В контексті залежності ТОВ «Лімагрейн Україна» від її офіційних дистриб'юторів варто відзначити ще один важливий аспект, а саме – цінову політику. Зважаючи на важливість ключових для підприємства клієнтів, компанія вимушена вживати заходи для їх утримання, надаючи більш вигідні умови співпраці, що прописуються у комерційній політиці на кожен посівний сезон. Основні принципи цих умов були вказані у попередньому розділі дослідження, їх основа суть полягає у цінових знижках, в залежності від обсягів закупівель та від умов і термінів їх оплати. Таким чином, дистриб'ютори на кшталт «Ерідон» та «Агроресурс-А» (див. Табл. 2.12) отримують найбільш вигідні умови, якими підприємство заохочує їх купляти більше. У разі переходу на модель прямих продажів, ТОВ «Лімагрейн Україна» може не обмежувати себе у рамках цінової політики лояльності, а реалізовувати продукцію клієнтам напряму за вищими, ринковими та конкурентними цінами, отримуючи більше кінцевої вигоди для себе.

Для більшого розуміння проблеми, варто поглянути на це з перспективи дистриб'ютора, кінцева мета якого, як і в досліджуваного підприємства, - отримання та максимізація прибутку. Зважаючи на це, дистриб'ютор масово закуповує продукцію у «Лімагрейн Україна» за відносно заниженими цінами через великі об'єми та, відповідно, реалізовує її кінцевому споживачу зі своєю торговою націнкою. Таким чином, агрохолдинги та господарства отримують насіння «LG Seeds» за ціною, яка є, як правило, значно вищою ніж та, за якою

«Лімагрейн Україна» продав його дистриб'ютору. Розвиваючи власну систему збуту та організації продажу кінцевому споживачу, ТОВ «Лімагрейн Україна» зможе не тільки знизити залежність та ризики втрати ключових клієнтів, але й максимізувати свій прибуток, шляхом підвищення цін, як мінімум, до того рівня, за яким цю ж продукцію реалізують дистриб'ютори.

Підсумовуючи характеристику даного напрямку покращення, зобразимо його основні переваги та недоліки на Рис. 3.2.

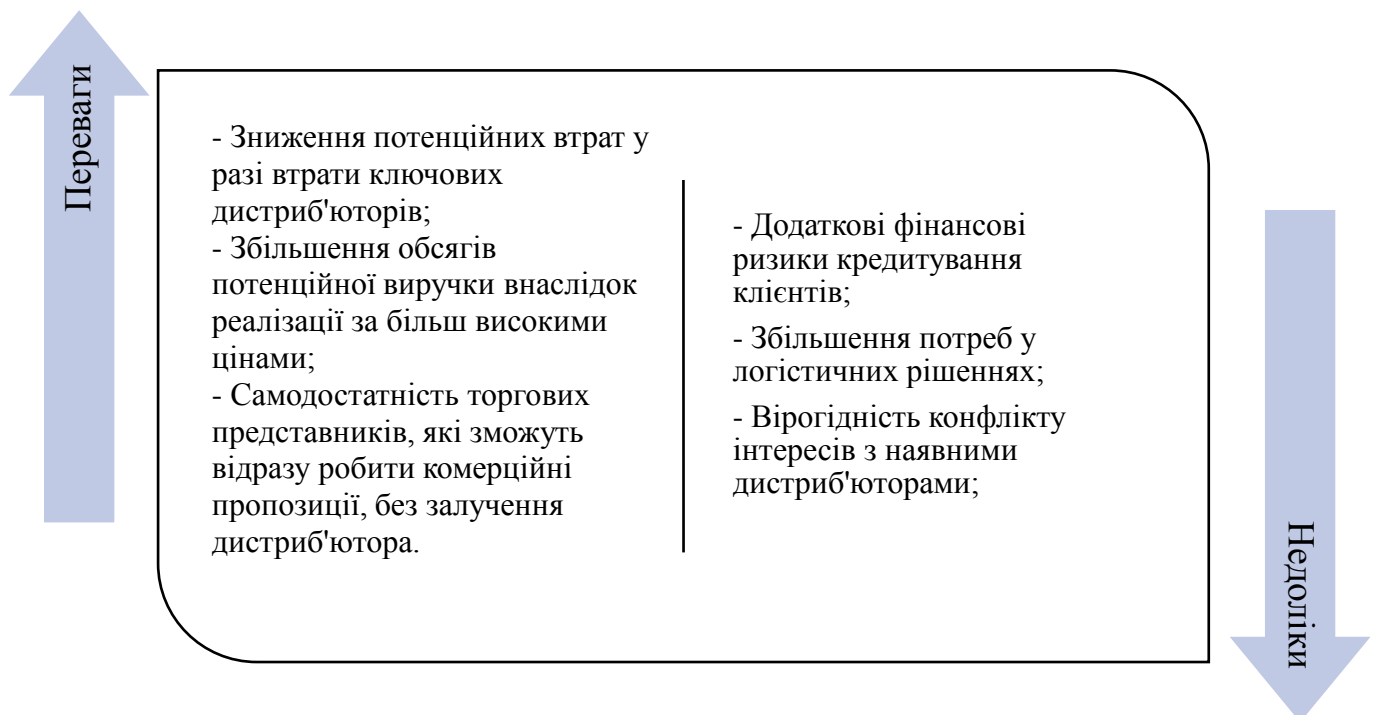


Рис. 3.2. Переваги та недоліки переходу на модель прямих продажів
ТОВ «Лімагрейн Україна»

Джерело: сформовано автором

За наведеними на Рис. 3.2 перевагами та недоліками бачимо, що прямі продажі мають як недоліки, так і переваги. Тим не менш, даний крок є невід'ємною частиною еволюції підприємства на шляху до її розширення. Важливою частиною успіху є самодостатність, а наведена вище модель надає підприємству саме таку змогу. Даний процес потребує часу, адже такий перехід повинен бути поступовим, щоб працівники комерційного та логістичного від-

ділу мали змогу адаптуватися та щоб запобігти можливих конфліктів з наявними дистриб'юторами. ТОВ «Лімагрейн Україна» не обов'язково необхідно повністю відмовлятися від послуг дистриб'юторів, особливо найбільших, проте розвиток власної мережі збуту дає додаткові можливості та широкі перспективи для майбутнього розвитку.

Розглядаючи перспективу поступового переформатування системи збуту ТОВ «Лімагрейн Україна», постає питання популяризації бренду. Даний аспект маркетингової діяльності є дуже важливим і у контексті комерційної діяльності. Забезпечення постійно зростаючого попиту завдяки маркетинговим інструментам впливу автоматично створює місце для підвищення ефективності комерційної діяльності, результативність якої безпосередньо залежить від наявного ринкового попиту. Зважаючи на той факт, що більшість агрохолдингів та господарств віддають перевагу одному і тому ж самому дистриб'ютору і надалі, купивши у нього вперше, перспектива переходу до прямих продажів створює потребу у підвищенні попиту.

ТОВ «Лімагрейн Україна» не використовує рекламу у сторонніх компаній, натомість, намагається розвивати власні медіа-ресурси, через які проводить усю комунікацію зі споживачами, анонсує нові продукти, зміни у керівництві та акції. На момент проведення даного дослідження, підприємство має власний офіційний веб-сайт, канал на відеохостингу «YouTube» та сторінку у соціальній мережі «Facebook». Підприємство може популяризувати свій бренд шляхом купівлі реклами, до прикладу, щомісячних колонок у популярних агро-журналах та виданнях, у яких «Лімагрейн Україна» могло б розповідати про себе, свій асортимент, акції для фермерів, анонсувати нові гібриди, сорти та технології. Окрім цього, підприємство могло б проводити колаборації з іншими представниками сільськогосподарської сфери, наприклад, залучати різноманітні інтернет-ресурси, що пропонують інтернет-курси з вирощування агропродукції.

Досліджуване підприємство має власний канал на сервісі «YouTube» з 1,9 тис. підписників. Станом на квітень 2024-го року, останнє відео на даному

ресурсі було опубліковано 6 місяців тому. Це свідчить про те, що розвиток даного напрямку призупинився. «Лімагрейн Україна», з метою підвищення ефективності маркетингової та комерційної діяльності, може не тільки відновити створення та випуск нових відео, але й розглянути можливість запуску інших платформ, щоб знайти для себе принципово нову аудиторію.

Ще одним важливим напрямком покращення комерційної діяльності ТОВ «Лімагрейн Україна» є оптимізація обсягу закупівель та імпорту, адже компанія має доволі великі залишки впродовж 2022-2023 рр., що становлять 49,28% та 35,67% від обсягів реалізації у натуральному вимірі за ці звітні періоди відповідно. Зважаючи на різке зниження споживацького попиту у 2022-му році підприємство не змогло реалізувати заплановану кількість продукції, через що залишки на кінець звітного року склали майже половину від фінального обсягу реалізації. Основною проблемою є те, що підприємство спіткнулося з даною проблемою і у 2023-му році, суттєво не покращивши цей показник, який все ще є досить великим.

Оптимізація обсягу імпорту та закупівель дасть змогу підприємству знизити витрати на зберігання нереалізованої продукції на арендованих складах, що сприятиме покращенню кінцевого фінансового результату ТОВ «Лімагрейн Україна». Варто також мати на увазі специфіку продукції досліджуваного підприємства, яка має яскраво виражену сезонність, в залежності від культури.

3.2. Заходи з покращення організації комерційної діяльності ТОВ «Лімагрейн Україна»

На основі розглянутих напрямків удосконалення комерційної діяльності досліджуваного підприємства, що є найбільш нагальними та пріоритетними, запропонуємо конкретні заходи та дії для їх реалізації на практиці.

Для удосконалення комерційної діяльності ТОВ «Лімагрейн Україна» завдяки поступовому та поетапному переходу на систему прямих продажів,

підприємству необхідно пройти тривалий процес перебудови устаткованих алгоритмів та процедур. Як вже зазначалось раніше, застосування прямих продажів вимагає від підприємства значно більших зусиль та ресурсів, як фінансових, так і кадрових. Даний перехід потребуватиме значно більшої ефективності комерційного й логістичного відділів та вищої фінансової стійкості підприємства для того, щоб мати змогу стабільно й якісно задовольняти споживацький попит. Зважаючи на це, можна запропонувати наступні заходи для покращення досліджуваного процесу на ТОВ «Лімагрейн Україна»:

1. Проведення тренінгів для торгових представників комерційного відділу підприємства задля підвищення їх кваліфікації. Станом на кінець досліджуваного періоду «Лімагрейн Україна» має доволі великий штат торгових представників, що покривають кожен з областей України та займаються здебільшого просуванням продукції, а не її реалізацією. Проведення прямих продажів вимагатиме від даних працівників здатності продавати та формувати безпосередні комерційні пропозиції. Задля цього пропонується проводити щотижневі тренінги впродовж 3-ох місяців з метою підготовки кадрів комерційного відділу до використання прямого каналу продажів кінцевим споживачам.

2. Розширення логістичного відділу. Наявна на ТОВ «Лімагрейн Україна» система департаменталізації передбачає наявність відділу виробництва та логістики, у якому, станом на кінець досліджуваного періоду, перебуває 10 працівників, з яких лише 4 логісти. При системі прямих продажів від підприємства буде необхідно значно вища ємність логістичних послуг, адже у обов'язки логістів буде входити не лише пошук транспорту для імпорту продукції з-за кордону, але й пошук транспортних засобів для надання послуг доставки до місця дислокації агрохолдингів та господарств. Для цього логістичному відділу необхідно буде шукати відповідні послуги за допомогою вітчизняних бірж з перевезень, таких як «Lardi» та «Degruz», на яких перевізники й експедитори пропонують свої послуги.

3. Створення внутрішньої інформаційної бази підприємства (CRM). Система прямого збуту потребуватиме значно більшої обізнаності регіональних торгових представників та інших працівників комерційного відділу. Важливим є знання наявності того чи іншого сорту та гібриду на складі в конкретний момент часу, їх алокації, списку відомих клієнтів по регіонам, історії попередніх продажів тощо. Для того, щоб безпосередній комерційний представник зміг мати таку інформації у будь-який момент часу необхідно розробити внутрішнє програмне забезпечення підприємства, так званий, CRM (Customer Relationship Management), у якому буде знаходитись та постійно оновлюватись уся необхідна інформація для ефективної реалізації продукції.

4. Перегляд строків погашення дебіторської та кредиторської заборгованостей з метою підвищення фінансової стійкості та ліквідності. За наведеною на Рис. 2.5 інфографікою у попередньому розділі, ми побачили, що впродовж досліджуваного періоду середньорічні обсяги дебіторської та кредиторських заборгованостей зростали непропорційно і дисбаланс між ними ставав усе більшим, адже кредиторська заборгованість зростала набагато швидше. Зменшення даної непропорційності підвищить фінансову стійкість та ліквідність, якої дещо не вистачає підприємству. Дане вдосконалення є необхідним як для оптимізації наявної моделі бізнесу, так і для майбутньої, - з прямими продажами.

Наступним напрямком вдосконалення є розширення маркетингового впливу ТОВ «Лімагрейн Україна». Сукупність заходів, які може залучити підприємство з метою популяризації бренду свого насіння «LG Seeds» та пошуку принципово нових споживачів є досить широкою. Як зазначалось раніше, компанія намагається розвивати власні медіа-ресурси, проте темпи даного розвитку не можна назвати стрімкими. Таким чином, з метою популяризації підприємства на ринку можна запропонувати наступні заходи:

1. Відновлення випуску відео на каналі відеохостингу YouTube та створення YouTube Shorts. Пропонується відновити створення відео-контенту

на сільськогосподарську тематику та почати створювати YouTube Shorts – короткі відео, в яких підприємство зомже лаконічно та креативно розповідати, наприклад, про свої численні позиції асортименту, яких налічується майже 100. Кожен такий відеоролик буде містити коротку інформацію про основні переваги конкретного сорту чи гібриду, його особливості та історичну урожайність;

2. Створення сторінок у соціальних мережах Instagram та TikTok. З аналогічною метою, як і у випадку з YouTube Shorts, підприємство може створювати короткі відео, які будуть максимально інформативними та займатимуть мінімум часу. Окрім популяризації окремих асортиментних позицій, в таких відеороликах можна показувати будні працівників в офісі «Лімагрейн Україна», розповідати про тенденції ринку, досягнення компанії, цікаві факти про неї тощо. Основною особливістю застосунку TikTok є значно молодша аудиторія, аніж у сервіса YouTube, тому такий крок дасть змогу підприємству знайти для себе нову аудиторію та розвивати інтерес до агробізнесу у молодих користувачів;

3. Покупка реклами у найбільших сільськогосподарських журналах. Періодичні видання, що відслідковують новини агробізнесу в Україні є досить популярними серед фермерів та господарств населення. «Лімагрейн Україна» доцільно придбати щомісячну колонку у таких журналах, як «Агроном», «AgroTimes» та «Зерно», що є одними з найбільш популярних в Україні. Таким чином підприємство зможе рекламувати свою продукцію та технологічні досягнення, поширюючи дану інформацію на кінцевих споживачів;

4. Проведення соціальних заходів. «Лімагрейн Україна» щорічно бере участь у великих соціальних заходах на, так званих, агроплатформах, або, як їх ще називають, - дні поля. На таких івентах присутні найбільші гравці ринку, де від їх імені виступають різноманітні спікери, роздається брендовий мерч та здійснюється важлива комунікація з фермерами. З метою вдосконалення підприємства пропонується ввести малі соціальні заходи, по 10 на кожного регіонального торгового представника, в сумі – 380 івентів на рік. Це

дасть змогу комерційним представникам «Лімагрейн Україна» проводити максимально ефективну комунікацію, постійно знайомитися з фермерами у тому регіоні, де вони представлені та, відповідно, підвищувати кількість клієнтів.

5. Розвиток в рамках соціальної мережі Facebook. У даній соціальній мережі є дуже популярні сторіки та спільноти, на яких присутня велика кількість фермерів. До таких спільнот належить «Kurkul», «Supragronom» та «Growex». Важливим напрямом є розвиток позицій підприємства на даних ресурсах, де безпосередні кінцеві споживачі обмінюються інформацією, шукають порад щодо вибору бренду насіння, термінів посіву, збору, обробки тощо;

6. Співпраця з онлайн-академіями. Пропонується співпраця «Лімагрейн Україна» з онлайн-холдингом «Growex», що пропонує масу курсів з землеробства, що мають мету не лише навчити майбутніх фермерів, але й вчать як максимізувати врожай й досягати найвищих результатів при найменших витратах. Пропонується досягнення партнерських відносин, при яких на офіційних ресурсах досліджуваного підприємства будуть представлені рекламні інтеграції з платформою «Growex». Таким чином, підприємство буде пропонувати не тільки продукцію та консультації по ній, але й курси з повноцінного навчання ефективного землеробству, що зробить пропозицію компанії ще більш комплексною. Окрім цього, доцільним є запрошення спікерів «Growex» на соціальні заходи, що буде проводити «Лімагрейн Україна».

На основі запропонованих заходів, зобразимо схему з покращення маркетингового впливу та популяризації бренду ТОВ «Лімагрейн Україна» на Рис. 3.3. Покращення маркетингового впливу та популяризації бренду «LG Seeds».



Рис. 3.3. Схема запропонованих заходів з покращення маркетингового впливу та популяризації бренду «LG Seeds»

Джерело: сформовано автором

За наведеною схемою, запропоновані заходи з покращення підприємства у даному напрямку можна розділити на 4 групи: створення медіа-контенту, реклама, співпраця та соціальні заходи. Зазначені пропозиції є найбільш реалістичними та очевидними, що дають потенційну можливість підприємству реалізувати у найближчій перспективі без алокації великої кількості ресурсів.

Не менш важливим напрямком удосконалення комерційної діяльності підприємства є оптимізація закупівель та імпорту продукції, яка, на основі аналізу даного процесу у 2-му розділі, потребує вдосконалення. Щоб зрозуміти структуру необхідних змін в управлінні запасами, проведемо ABC/XYZ аналіз асортиментних груп ТОВ «Лімагрейн Україна», щоб визначити їх класифікаційні категорії та пріоритетність відповідно до зазначеного методу у Табл. 3.1.

Таблиця 3.1

ABC/XYZ аналіз асортиментних груп ТОВ «Лімагрейн Україна» за 2021-2023 рр.

Культура	Частка реалізації за 3 роки, %	Коефіцієнт варіації в розрахунку за 3 роки, %	Накопичувальна частка асортиментної групи за 3 роки, %	Група 1	Група 2
Соняшник	49,85%	25,82%	49,85%	A	Z
Кукурудза	36,76%	32,74%	86,61%	B	Z
Озимий ріпак	12,77%	41,44%	99,38%	C	Z
Озима пшениця	0,53%	48,46%	99,92%	C	Z
Озимий ячмінь	0,04%	49,91%	99,95%	C	Z
Ярий ячмінь	0,02%	77,06%	99,97%	C	Z
Горох	0,03%	134,26%	100,00%	C	Z

Джерело: сформовано автором

За наведеними показниками у Табл. 3.1 асортиментні групи ТОВ «Лімагрейн Україна» було розподілено на групи у відповідності до методик ABC та XYZ аналізу. За основу ABC-аналізу було взято фактор обсягу реалізації продукції у вартісному вимірі. У основі даної методики лежить метод Парето і він

дає змогу розподілити асортимент підприємства за групами прибутковості. Група А містить в собі позиції, що є найбільш прибутковими для підприємства, а група С, відповідно, – найменш прибуткові.

Згідно методики XYZ-аналізу асортимент підприємства поділяється на групи у відповідності до прогнозованості продажів. У основі даної методики лежить розрахунок коефіцієнту варіації, що відображає міру відхилення тієї чи іншої асортиментної позиції впродовж певного періоду. Зазвичай, XYZ-аналіз застосовується в межах одного року, поквартально. Тим не менш, оцінити асортименті групи ТОВ «Лімагрейн Україна» таким чином неможливо, оскільки продукція підприємства має яскраво виражену сезонність. Таким чином, було розраховано коефіцієнт варіації у розрахунку на досліджуваний період 2021-2023 рр., щоб відслідкувати прогнозованість за ці звітні роки. За XYZ-аналізом асортиментні групи поділяються за прогнозованістю попиту у натуральному вимірі, група Х є найбільш прогнозованою, а група Z – найменш прогнозованою відповідно. Сформуємо матрицю на основі проведеного ABC/XYZ аналізу у Табл. 3.2.

Таблиця 3.2

**Матриця результатів ABC/XYZ аналізу асортиментних груп
ТОВ «Лімагрейн Україна» за 2021-2023 рр.**

		← Прибутковість		
		А	В	С
↑ Прогнозованість	Х	-	-	-
	Y	-	-	-
	Z	Соняшник	Кукурудза Озима пшениця	Озимий ріпак Озимий ячмінь Ярий ячмінь Горох

Джерело: сформовано автором

Як бачимо, більшість асортиментних груп ТОВ «Лімагрейн Україна» належить до групи Z за прогнозованістю попиту, адже коефіцієнт варіації становить більше 25%. Це свідчить про те, що впродовж останніх трьох звітних ро-

ків попит на продукцію підприємства був нестабільним та складно прогнозованим. Причиною цьому є початок повномасштабної війни у 2022-му році, що відобразився на зменшенні обсягів реалізації, що відображають показники у Табл. 2.13. Окрім цього, варто відзначити і зміну структури реалізації, зокрема, скорочення обсягів закупівлі та реалізації кукурудзи та підвищення ріпаку озимого. Зважаючи на це попит на продукції ТОВ «Лімагрейн Україна» дуже складно спрогнозувати. Тим не менш, за даними Табл. 3.1 відслідковується, що найменший коефіцієнт варіації належить саме соняшнику, кукурудзі та ріпаку озимому, що станом на кінець періоду є основними культурами підприємства. Окрім цього, дані асортиментні групи є ще й найбільш реалізовуваними впродовж 2021-2023 рр. та становлять 49,85%, 36,76% та 12,77% від загальної вартості реалізації відповідно.

Асортиментні групи досліджуваного підприємства, належать до груп AZ та BZ мають високий товарообіг й складно прогнозований попит. Забезпечення великих запасів для такої продукції, щоб гарантувати забезпечення попиту призведе до суттєвого підвищення рівня середніх запасів. Як бачимо за даними Табл. 2.19, залишки соняшнику за результатами 2023-го звітного року склали -84,22 тис. баз. од., тобто підприємство мало недостатню кількість позицій за даною групою і воно законтрактувало значну кількість наперед. Зважаючи на те, що соняшник є найбільш прибутковою та прогнозованою культурою з наявних у підприємства, такі залишки свідчать про невдалий менеджмент запасами.

Варто також зазначити такі асортиментні групи як кукурудза та озима пшениця, що належать до BZ класифікації за наведеним методом. Якщо озима пшениця має відносно невисокі позиції у 2022-2023 рр., адже її реалізації суттєво знизилась (див. Табл. 2.13), то кукурудза залишається пріоритетною культурою для «Лімагрейн Україна», хоч вона і зазнала аналогічного спаду. За показниками залишків у Табл. 2.19 видно, що залишки кукурудзи є найбільшими і становлять 215,55 тис. баз. од. у 2023-му році, тоді як її реалізація у цьому склала лише 92,88 тис. баз. од. У попередньому, 2022-му, році ситуація

схожа, залишки кукурудзи склали 111,65 тис. баз. од, а її реалізація лише 91,32 тис. баз. од. Таким чином, асортиментна група кукурудзи є основною проблемою у рамках надмірних залишків підприємства, адже створює їх основну частку.

Групи озимого ріпака, озимого та ярого ячменю й гороху належать до групи CZ, тобто становлять найменшу частку товарообігу та є найменш прогнозованими. Згідно методики ABC/XYZ аналізу до цієї групи зазвичай належать нові товари, товари під замовлення та спонтанного попиту. Зважаючи на це, потреби у страховому запасі для таких товарів немає. За Табл. 2.19 бачимо, що за цими асортиментними групами залишки у 2023-му підприємство не практично не мало залишків та, навіть навпаки, продала більше ніж мала у випадку з горохом, ячменем яроим та ріпаком озимим.

На основі проведеного ABC/XYZ аналізу асортиментних груп ТОВ «Лімагрейн Україна» можна запропонувати наступні заходи з покращення управління запасами:

- збільшити імпорт насіння соняшнику та мати його страховий запас, оскільки це основна асортиментна група підприємства, що генерує найбільшу частку товарообігу підприємства і є найбільш прогнозованою з-поміж інших культур;
- зменшити закупівлі кукурудзи, оскільки її запаси є занадто великими і перевищують річні обсяги реалізації впродовж 2022-2023 рр. Чим довше насіння зберігається на складі, тим більше воно стає неліквідним. Зважаючи, що це основна культура підприємства, разом із соняшником, «Лімагрейн Україна» варто мати невеликий страховий запас, проте наявний є занадто великим і лише збільшує витрати підприємства на його зберігання й обслуговування;
- групи озимого ріпаку, озимого та ярого ячменю потребують додаткового контролю та не мають потреби у страхових запасах. Підприємство варто моніторити попит на ці групи, оскільки дана продукція має ризик стати

неліквідною. Варто розглянути варіант реалізації цих культур лише по попередньому замовленню, оскільки їх обсяги реалізації невеликі, а попит нестабільний.

Таким чином, було запропоновано заходи з покращення організації комерційної діяльності ТОВ «Лімагрейн Україна» у трьох основних напрямках: трансформація моделі збуту, покращення маркетингових заходів та оптимізація запасів. Згрупуємо зазначені заходи у Табл. 3.3.

Таблиця 3.3

Запропоновані заходи з покращення організації комерційної діяльності ТОВ «Лімагрейн Україна»

Напрямок	Захід	Примітка
Розвиток власної системи збуту	Організація тренінгів для працівників комерційного відділу	Щотижневі тренінги впродовж трьох місяців, в сумі - 12.
	Розширення логістичного відділу	Найм двох нових працівників – спеціалістів з логістики в, що мають досвід у внутрішніх перевезеннях.
	Розробка власного програмного забезпечення (CRM)	Залучення аутсорсингової компанії для розробки програми та її подальшої підтримки.
	Перегляд строків кредитування клієнтів та погашення власних зобов'язань	Розглянути можливість зменшення строків для підвищення фінансової стійкості та ліквідності.
Популяризація бренду «LG Seeds»	Створення медіа-контенту	Відновлення випуску відео на YouTube та створення й розвиток сторінок в Instagram та TikTok.
	Реклама	Купівля щомісячних колонок в агро-журналах та реклама в Facebook-спільнотах.
	Партнерства	Співпраця з онлайн-академією «Growex»
	Соціальні заходи	Створення міні-івентів, по 10 на кожного регіонального представника, разом – 380 на рік.
Оптимізація запасів	Збільшення імпорту соняшнику	Збільшити імпорт та створити страховий запас для ключової культури
	Зменшення закупівель кукурудзи	Зменшити закупівлі через надлишкові залишки на складах
	Перехід на систему поставок під замовлення	Перехід на поставки під замовлення для ярого та озимого ячменю й гороху, обсяги реалізації яких дуже малі.

Джерело: сформовано автором

Зазначені заходи спрямовані на покращення показників ефективності організації комерційної діяльності шляхом прямого та опосередкованого впливу на них. Заходи з трансформації системи збуту «Лімагрейн Україна» націлені саме на видозміну наявної організації, з метою поступового створення підґрунтя для майбутнього розширення підприємства. Система дистрибуції багато в чому обмежує підприємство, а за умови наявності власного збуту, ТОВ «Лімагрейн Україна» здобує значно більше можливостей та закріпить свої позиції на ринку польових культур.

Запропоновані заходи з популяризації бренду «LG Seeds», перш за все, будуть впливати на збільшення попиту. Такі показники ефективності комерційної діяльності, як обсяги реалізації та частка ринку безпосередньо залежать саме від попиту на продукцію підприємства, який формується не тільки якістю цієї продукції, але й різноманітними прийомами маркетингового впливу, що були запропоновані вище.

Управління запасами, а саме їх закупівля та імпорт показують наскільки підприємство розуміє наявний попит на ринку. В умовах невизначеного та нестабільного попиту, який ми маємо зараз, практично неможливо контролювати цей процес ідеально. Тим не менш, основні асориментні позиції, а саме гібриди та сорти соняшнику й кукурудзи повинні бути максимально оптимізованими, адже вони становлять основну частину реалізації й прибутку підприємства впродовж досліджуваного періоду 2021-2023 рр.

3.3. Прогноз впливу від реалізації запропонованих заходів на показники ефективності комерційної діяльності ТОВ «Лімагрейн Україна»

Важливим етапом покращення будь-якого процесу підприємства є, перш за все, розуміння практичного ефекту від впровадження запропонованих заходів. Без розуміння того, як ті чи інші нововведення вплинуть на існуючі показники, оцінити необхідність їх реалізації досить складно. Таким чином, доцільним є спрогнозувати приблизний вплив запропонованих заходів з покращення

організації комерційної діяльності ТОВ «Лімагрейн Україна» на показники її ефективності.

Перш за все, розглянемо прогнозовані витрати на запроновані заходи з покращення, що потребують кількісних змін чи нововведень. Прогнозовані витрати на заходи з удосконалення комерційної діяльності ТОВ «Лімагрейн Україна» наведені у Табл. 3.4.

Таблиця 3.4

Прогнозовані річні витрати на реалізацію запропонованих заходів з удосконалення організації комерційної діяльності «Лімагрейн Україна»

№	Назва заходу	Прогнозовані витрати, грн.
1	Організація тренінгів для комерційного відділу (Щотижневі заняття впродовж 3 місяців)	5 000 грн. * 4 * 3 = 60 000 грн.
2	Найм двох нових працівників логістичного відділу на позицію "Domestic freight forwarder"	50 000 грн. * 2 * 12 = 1 200 000 грн.
3	Розробка та технічна підтримка CRM-системи	45 000 грн. + 10 000 грн. * 12 = 165 000 грн.
4	Найм двох нових працівників маркетингового відділу на позиції «SMM-менеджер» та «Креативний директор»	(55 000 грн. + 75 000 грн.) * 12 = 1 560 000 грн.
5	Купівля публікацій у популярних сільськогосподарських виданнях	4 000 грн. * 3 * 12 = 144 000 грн.
6	Організація міні-івентів для клієнтів	5 000 грн. * 10 * 38 = 1 900 000 грн.
Разом		5 029 000 грн.

Джерело: сформовано автором

За наведеними прогнозованими витратами бачимо, що найбільше коштів витратиться на збільшення фонду оплати праці для 4-ох нових працівників маркетингового й логістичного відділів та організацію міні-івентів для клієнтів. ТОВ «Лімагрейн Україна» пропонується найняти двох додаткових працівників на позицію «Domestic freight forwarder», що будуть займатись пошуком логістичних рішень в межах країни, а саме, - знаходити транспорт на біржах для доставки продукції клієнту. Зазвичай витрати на логістику враховуються у ціну продукції, тобто, за це платить сам постачальник, тому пошук пошук ефективних та бюджетних рішень є дуже важливим.

Окрім цього, 1 560 000 грн. додаткових операційних витрат потребуватиме найм SMM-менеджера та креативного директора у відділ маркетингу. Запропоновані заходи з запуску медіа-ресурсів й створення контенту в Instagram, TikTok та YouTube потребуватимуть багато зусиль та креативного підходу. Саме для цього «Лімагрейн Україна» пропонується розширити штат департаменту маркетингу, де одна людина буде займатись безпосереднім створенням відео-контенту, а друга буде відповідати за креативність цього контенту й інших заходів, що будуть проводитись підприємством.

Варто також зазначити витрати на організацію міні-івентів, що будуть проводитись регіональними комерційними представниками «Лімагрейн Україна» для клієнтів. План таких соціальних заходів складатиметься з:

- розсилання запрошень усім агрохолдингам та господарствам у регіоні де проводиться захід;
- попередня реєстрація за допомогою QR-коду чи чат-боту Telegram;
- облаштування стендів та місць біля одного з демо-полів «Лімагрейн Україна»;
- виступ запрошених спікерів та працівників підприємства;
- організація святкового обіду.

Таким чином, у витрати підприємства на організацію таких заходів буде входити здебільшого принт персональних запрошень, їх розсилання та організація невеличкого святкового обіду. Завдяки цьому, підприємство може проводити такі заходи масовано, по 10 на кожного регіонального представника, щоб встановити контакт з кожним з кінцевих спожачів регіону.

У кінцевому результаті витрати на реалізацію запропонованих заходів з покращення організації комерційної діяльності, що несуть кількісне відображення, становитимуть 5 029 000 грн., або ж, 5 029 тис. грн. У разі впровадження даних пропозицій, вони не становитимуть серйозної додаткової нагртки на підприємство, адже прогнозовані витрати на них складатимуть лише

1,11% від суми операційних витрат підприємства у 2023-му році (див. Табл. 2.4). Зважаючи на те, що ТОВ «Лімагрейн Україна» має тенденцію до зниження операційних витрат впродовж досліджуваного періоду 2021-2023 рр., воно зможе з легкістю профінансувати запропоновані нововведення.

Далі оцінимо потенційний ефект та спрогнозуємо зміну основних показників ефективності комерційної діяльності ТОВ «Лімагрейн Україна». Варто зазначити, що відчутний ефект від усіх з запропонованих заходів у зазначених напрямках не буде миттєвим. Запропоновані нововведення потребуватимуть деякого часу для їх організації, наприклад, найм SMM-менеджера для створення та ведення TikTok-каналу. Схожим чином буде відбуватись і впровадження змін, які також потребуватимуть певного часу для видозміни чи перебудови устаткованого механізму комерційної діяльності. Такою зміною, зокрема, є перехід на прямі продажі, що є серйозним кроком і інвестицією у майбутнє розширення й самостійність «Лімагрейн Україна».

Розвиток власної системи збуту ТОВ «Лімагрейн Україна», завдяки поступовому переходу на прямі продажі кінцевим споживачам не матиме суттєвого економічного ефекту на підприємство впродовж найближчих років. Підприємство не може відмовитись від дистриб'юторів, оскільки вони є основними покупцями продукції, хоч і взагалі не займаються її просуванням. Як видно за даними Табл. 2.17, «Лімагрейн Україна» має тенденцію до збільшення частки прямих продажів. Тим не менш, це спричинено здебільшого відходом деяких дистриб'юторів у 2022-му році з початком повномасштабного вторгнення, через що підприємство прийняло рішення зберегти деяких клієнтів, комплексно обслуговуючи їх самотушки. Завдяки реалізації запропонованих заходів у даному напрямку прогнозується збільшення цієї частки у найближчі роки. Зобразимо графік з прогнозом частки прямих продажів на Рис. 3.4.

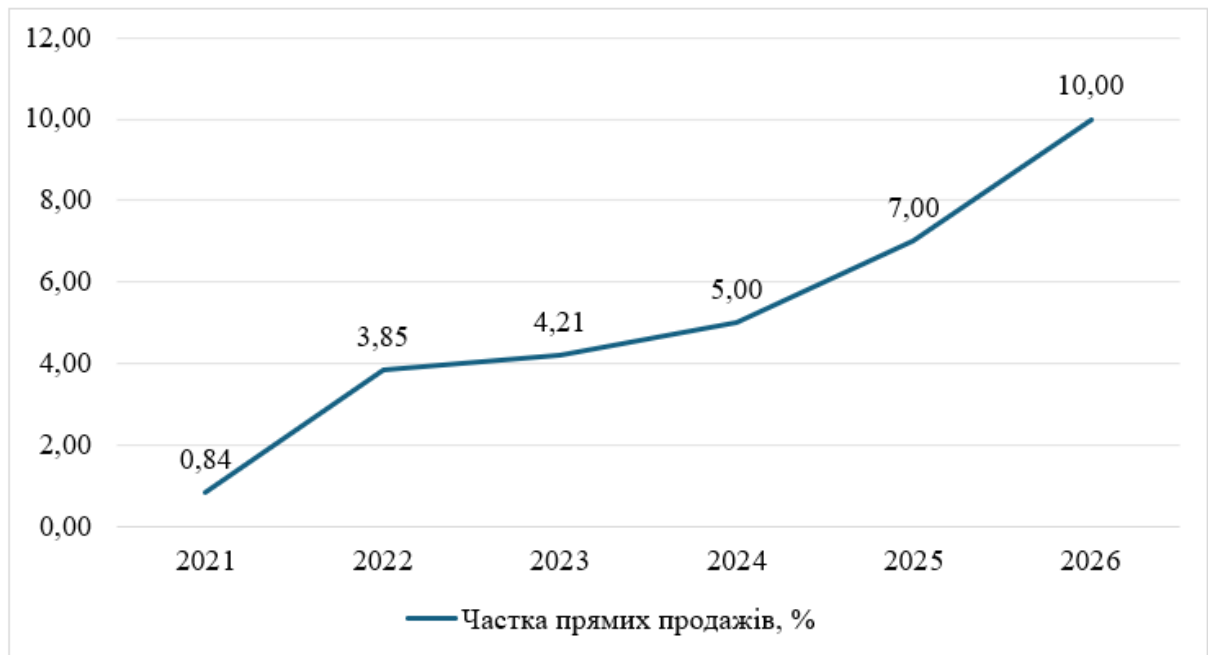


Рис. 3.4. Пронозована частка прямих продажів ТОВ «Лімагрейн Україна» 2024-2026 рр.

Джерело: сформовано автором

За наведеним на Рис. 3.4 графіком прогнозується, що підприємство буде поступово нарощувати частку прямих продажів і досягне позначки в 10% за результатами 2026-го звітного року. При цьому варто зазначити, що паралельно з підвищенням прямих продажів та розвитку власної системи збуту в цілому, «Лімагрейн Україна» варто проводити відповідну комерційну політику, що буде націлена на зменшення кількості офіційних дистриб'юторів. Як вже зазначалось раніше, з розвитком власної системи збуту у підприємства буде зникати потреба у деяких дистриб'юторах, що купують небагато, тому доцільним є поступовий відхід від співпраці з ними. Комерційна політика підприємства для таких дистриб'юторів повинна формуватись так, щоб вони купували менше, ніж у попередньому році. Таким чином, «Лімагрейн Україна» матиме змогу поступово зменшити кількість дистриб'юторів, хоч і ключові з них залишаться і надалі. Доцільно спрогнозувати, що на момент досягнення позначки в 10% прямих продажів, підприємство матиме не більше 10-ти офіційних партнерів-дистриб'юторів.

Розглядаючи напрямок вдосконалення маркетингового впливу задля покращення організації комерційної діяльності, відповідні запропоновані заходи матимуть аналогічний, поступовий ефект. Розширення медіа-присутності підприємства, а саме створення сторінок та контенту на YouTube, Instagram, TikTok, Facebook матиме кумулятивний ефект і в цінцевому результаті призведе до підвищення кількості кінцевих споживачів. Спрогнозуємо кількість кінцевих споживачів продукції «LG Seeds» на Рис. 3.5.

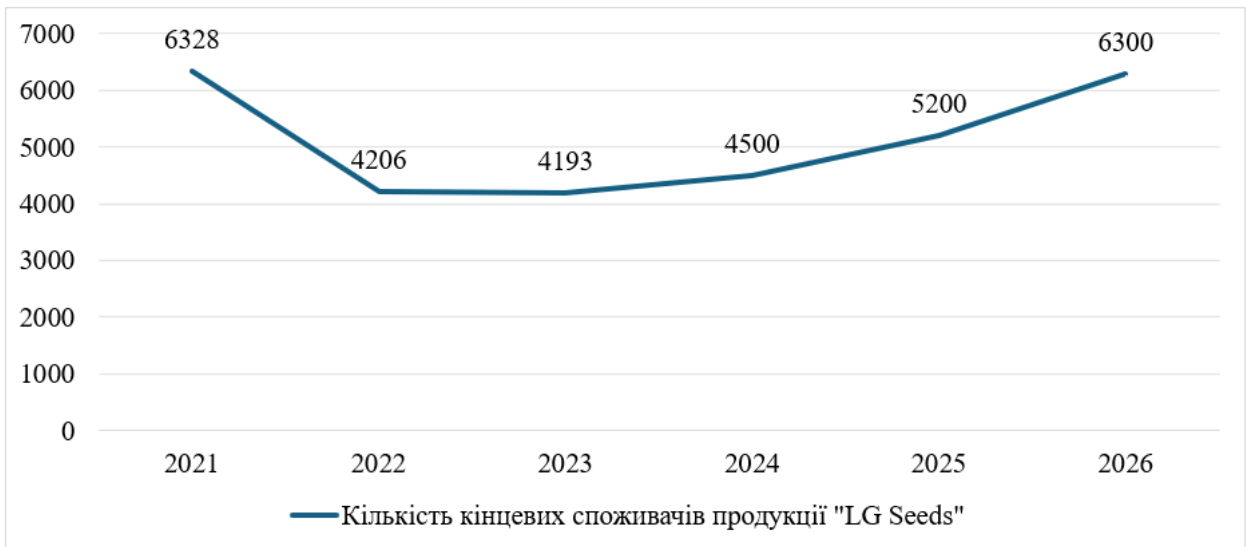


Рис. 3.5. Прогноз кількості кінцевих споживачів продукції «LG Seeds» після впровадження запропонованих заходів 2024-2026 рр.

Джерело: сформовано автором

Прогнозується, що внаслідок впровадження запропонованих заходів з вдосконалення маркетингового впливу, кількість кінцевих споживачів продукції «LG Seeds» почне поступово зростати після різкого зниження у 2022-му звітному році. За наведеном прогнозом, за результатами 2026-го звітного року підприємству вдасться досягнути відновлення за даним показником до рівня 2021-го року. Це є непростю задачею для «Лімагрейн Україна», оскільки після закінчення війни доволі велика кількість земельних угідь буде й надалі непридатною для землеробства, тому загальна кількість кінцевих споживачів – агрохолдингів та господарств, відповідно, буде меншою ніж раніше. Зважаючи

на це, гарним показником для «Лімагрейн Україна» буде досягнення показника довоєнного періоду за кількістю кінцевих споживачів своєї продукції. Таким чином, це призведе до підвищення сукупного попиту та збільшення обсягів реалізації продукції.

У контексті покращення управління запасами підприємства, пропонується оптимізація за ключовими культурами «Лімагрейн Україна» - соняшником та кукурудзою. Спрогнозуємо залишки підприємства на наступні три роки у Табл. 3.5.

Таблиця 3.5

Показники залишків ТОВ «Лімагрейн Україна» та їх прогнозовані значення на 2024-2026 рр.

Показник	Значення			Прогнозоване значення		
	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Залишки, тис. баз. од., з них:	16,43	121,61	133,10	172,65	116,72	56,22
- соняшник	-39,68	12,21	-84,22	10,00	10,00	10,00
- кукурудза	48,26	111,65	215,55	160,00	105,00	45,00
- ріпак озимий	5,64	-2,66	-0,54	1,00	1,00	1,00
- пшениця озима	2,48	0,03	0,03	0,03	0,02	0,02
- ячмінь озимий	0,00	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00
- ячмінь ярий	-0,26	0,01	-0,01	0,00	0,00	0,00
- горох	-0,04	0,00	-0,03	0,01	0,00	0,00
- інше	0,03	0,37	2,31	1,60	0,70	0,20

Джерело: сформовано автором

Як бачимо за наведеними у Табл 3.5 показниками залишків прогнозується, що сукупна кількість залишків поступово зменшуватиметься. Запаси соняшнику, що є основною культурою «Лімагрейн Україна» і приносить найбільше прибутку (див. Табл. 3.2), збільшаться до рівня 10 тис. баз. од. Таким чином, підприємство матиме невеликий страховий запас, щоб знизити ризики у разі раптового підвищення попиту та не мати додаткових логістичних про-

блем через додаткові імпорتنі дозамовлення. Окрім цього, прогнозується зменшення залишків за найбільш проблемною культурою – кукурудзою. Запаси за цією асортименою групою є найбільшими і, відповідно, створюють найбільше витрат через зберігання на орендованих складах. Прогнозується, що залишки кукурудзи поступово зменшуватимуться впродовж 2024-2026 рр. та в подальших періодах. Дана асортиментна група є другою за важливістю для підприємства, тому існує потреба у невеликому страховому запасі, проте наявний у 2023-му показник є занадто великим і створює додаткові витрати.

За іншими культурами прогнозується зменшення і переорієнтування на поставки під замовлення, якщо попит на них доволі низький історично. До таких культур можна віднести ячмінь ярий та озимий і горох. Окрім цього, за культурою ріпака озимого, що входить у трійку основних культур за попитом та часткою ринку (див. Табл. 2.13 та Табл. 2.16), прогнозується створення невеликого страхового резерву в тисячу баз. од. Таким чином, за результатами 2026-го звітного року прогнозується зменшення річних запасів до рівня 56,22 тис. баз. од., що є на 57,76% менше, ніж у 2023-му звітному році. Це дасть змогу ТОВ «Лімагрейн Україна» знизити витрати на оренду складських приміщень та витратити звільнені кошти для оренди складів у різних регіонах одночасно, адже це необхідно для алокації запасів насіння, зважаючи на поступовий перехід на модель прямих продажів.

Зміни та нововведення у даних трьох напрямках є основними і створюють фундамент для зміни вже похідних від них показників, таких як обсяги реалізації, частка ринку, середньозважена ціна, обсяги закупівель та імпорту тощо. Зважаючи на це, спрогнозуємо динаміку показників ефективності організації комерційної діяльності ТОВ «Лімагрейн Україна» на наступні три роки у Табл. 3.6. Варто зазначити, що даний прогноз базується лише на загальних тенденціях та основних прямолінійних ефектах від запропонованих заходів з вдосконалення за наведеними напрямками. Вплив факторів макросередовища має досить велику вагу у теперішній час і врахувати природу цього впливу практично неможливо, тому спрогнозовані нижче значення не враховують потенційний

ефект таких факторів, як загострення військових дій, природній катаклізма тощо.

Таблиця 3.6

Прогнозовані значення показників ефективності організації комерційної діяльності ТОВ «Лімагрейн Україна» за 2024-2026 рр.

Показник	Значення			Прогнозоване значення		
	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Обсяги реалізації, млн. грн.	1449,76	960,85	1678,32	2200	2800	3700
Обсяги реалізації, тис. баз. од.	420,24	246,74	373,12	430	580	800
Частка ринку у вартісному вимірі, %	4,70	4,03	6,28	6,80	7,40	8,80
Середньозважена ціна реалізованої продукції, тис. грн.	3,45	3,89	4,50	4,90	5,50	6,10
Рентабельність продажів, %	10,70	-6,78	5,67	7,00	8,50	12,00
Кількість кінцевих споживачів продукції "LG Seeds"	6328	4206	4193	4500	5200	6300

Джерело: сформовано автором

За наведеними показниками, що описують організацію комерційної діяльності підприємства прогнозується, що вони будуть зростати у наступні 3 роки. Запропоновані заходи з удосконалення комерційної діяльності націлені саме на покращення цих показників. Ефект від запропонованих заходів не є миттєвим і, як бачимо, темпи зростання показників є найбільшими у 2025-2026 рр.

Започаткування повноцінної власної системи збуту найбільше вплине на середньозважену ціну реалізованої продукції. Якщо підприємство буде реалізовувати насіння кінцевому споживачу напряму, без залучення дистриб'ютора, то вартість реалізованої одиниці буде вищою, аніж при продажу дистриб'ютору. Таким чином, підприємство буде отримувати більше виручки, реалізуючи, фактично, без збільшення ціни для кінцевого споживача.

Покращення та започаткування нових маркетингових інструментів впливу збільшать попит з боку споживача і це сприятиме підвищенню обсягу реалізації та частці ринку підприємства на ринку польових культур. Хоч це і є частиною маркетингової діяльності, але це є важливим елементом комерційної

діяльності, у тому числі, адже без належного попиту удосконалення системи збуту не матиме ефективного відображення у реальності.

Таким чином, сукупність запропонованих заходів з удосконалення системи організації комерційної діяльності ТОВ «Лімагрейн Україна» сприятиме покращенню показників ефективності підприємства і дасть підприємству гарні перспективи для подальшого розширення. Зазначені покращення є основними та спрямовані на удосконалення найбільш слабких та вразливих місць досліджуваного підприємства. Завдяки імплементації запропонованих новацій, «Лімагрейн Україна» вдасться досягти довгострокового успіху, підвищити та закріпити свої позиції на вітчизняному ринку насіння польових культур.

Висновки до розділу 3

Таким чином, за результатами проведеного аналізу організації комерційної діяльності ТОВ «Лімагрейн Україна» у попередньому розділі, було виявлено основні напрямки, які потребують удосконалення, а саме: розробка власної системи збуту продукції, покращення інструментів маркетингового впливу та оптимізація товарних запасів. Відповідно до зазначених напрямків було запропоновано конкретні заходи, що мають на меті як покращення вже наявних функціональних процесів підприємства, так і впровадження нових, що дадуть змогу «Лімагрейн Україна» розширити свою присутність на ринку та забезпечити майбутню стабільність й процвітання.

На основі запропонованих заходів з покращення організації комерційної діяльності, було спрогнозовано потенційний економічний вплив на основні показники ефективності досліджуваного процесу ТОВ «Лімагрейн Україна». Прогнозується, що ефект від впровадження розроблених рекомендацій буде поступовим і почне яскраво проявлятися лише на другий рік після їх реалізації. Перехід на систему прямих продажів спрямований на ще довшу перспективу і

має на меті відхід від співпраці з більшою частиною дистриб'юторів у довгостроковій перспективі, адже це підвищить самостійність «Лімагрейн Україна» та дасть змогу надавати кінцевому споживачу сервіс найвищого рівня.

ВИСНОВКИ

У результаті проведеного дослідження можна зробити висновок, комерційна діяльність є частиною підприємництва та полягає у комплексі дій та операцій, спрямованих на купівлю, продаж або обмін товарів, послуг або інших матеріальних або нематеріальних цінностей з метою отримання прибутку шляхом послідовного забезпечення усіх етапів товарно-грошового обміну. За сутністю комерційної діяльності, її фундаментальними принципами є прибутковість, взаємозалежність з маркетингом, адаптивність, прийняття ризиків, самовдосконалення, відповідальність та ініціативність. Таким чином, комерційна діяльність полягає саме у забезпеченні торгово-грошового обміну, в той час як підприємництво та господарська діяльність в цілому є значно ширшими категоріями і охоплюють інші процеси, що мало стосуються досліджуваного поняття.

Основною метою комерційної діяльності є отримання прибутку шляхом задоволення відповідного споживацького попиту. Абсолютна більшість представлених у дослідженні науковців також сходяться на цьому і вважають це основною ціллю даної економічної категорії. Мета комерційної діяльності знаходить свої відображення і у її основних завданнях, що полягають у максимізації прибутку, збільшенні обсягів продажів, задоволенні потреб споживачів та ефективному управлінні ресурсами, що задіяні у її організації.

Було розглянуто наявні підходи та методи оцінки ефективності організації комерційної діяльності підприємства. Думки розглянутих науковців розходяться і запропоновані ними методи не завжди відображають конкретну сутність комерційної діяльності. Підхід одних авторів полягає у аналізі узагальнюючих показників господарської діяльності, в той час як інші досліджують ефективність окремих складових, не розглядаючи їх у комплексі. Зважаючи на розбіжності розглянутих підходів та методів, на їх основі було запропоновано систему оцінки ефективності організації комерційної діяльності, що полягає у

комплексному аналізі шести складових підприємства: цінової політики, показників рентабельності, обсягів реалізації продукції, динаміки чисельності клієнтів та партнерів, показників частки ринку та ефективності управління запасами. На основі аналізу зазначених напрямків можна надати комплексну оцінку ефективності організації досліджуваного процесу та виділити основні переваги й недоліки підприємства у зазначеному контексті.

В результаті дослідження було надано загальну характеристику та проведено організаційно-економічну діагностику досліджуваного підприємства. ТОВ «Лімагрейн Україна» є одним з основних гравців вітчизняного ринку насіння польових культур. Підприємство виступає у ролі імпортера-постачальника, тому не має власних виробничих потужностей, а лише реалізовує імпортовану та закуплену у партнерів продукцію. Організаційна структура управління компанії є лінійно-функціональною і характеризується високим рівнем бюрократизації. Система департаменталізації «Лімагрейн Україна» має 5 окремих підрозділів, а саме: фінансово-адміністративний департамент, департамент маркетингу, комерційний департамент, департамент виробництва й логістики та філія «Дослідницька станція». Діагностика основних техніко-економічних показників підприємства показала суттєвий спад темпів зростання у 2022-му звітному році досліджуваного періоду, зокрема, обсягів виручки та чистого фінансового результату, який виявився збитковим. У наступному, 2023-му, звітному році дані показники показали часткове або повне відновлення після невдалого попереднього року. Гарної оцінки заслуговує стабільний ріст вартості середньорічних активів та власного капіталу, що свідчить про здорове зростання підприємства впродовж досліджуваного періоду 2021-2023 рр.

Аналіз факторів внутрішнього середовища підприємства показав, що фінансове становище підприємства знаходиться у незадовільному стані, оскільки усі з досліджених показників фінансової стійкості впродовж 2021-2023 рр. не відповідають нормативним значенням. Маркетингова складова «Лімагрейн Україна» характеризується наявністю окремого функціонального відділу,

який займається початковими етапами розвитку власних медіа-ресурсами, - YouTube, Facebook та офіційним веб-сайтом. Соціально-психологічна складова підприємства знаходиться у гарному стані, адже «Лімагрейн Україна» має низьку плинність кадрів, високу продуктивність праці та високу середню заробітну плату у порівнянні з галуззю. Окрім цього, на підприємстві наявна система комісійної плати та щорічних бонусів, що підвищує мотивацію висококваліфікованого персоналу. Виробнича складова, аналогічно з основними техніко-економічними показниками, характеризується зниженням імпорту та закупівель у 2022-му році та їх відновленням вже у 2023-му звітному році. Вплив факторів зовнішнього середовища є здебільшого негативним. Основною причиною є початок повномасштабної війни у 2022-му році, через що економічне, соціальне та політико-правове макросередовище дуже погіршились і це виразилось у зниженні споживацького попиту і купівельної спроможності.

Комплексний аналіз організації комерційної діяльності ТОВ «Лімагрейн Україна» заслуговує на позитивну оцінку. Підприємство має у своєму розпорядженні великий штат регіональних комерційних представників, які займаються просуванням продукції компанії. Проаналізовані показники ефективності відображають суттєвий негативний вплив факторів макросередовища, зокрема, війни, через що обсяги реалізації та сукупна кількість попиту значно впали. У 2023-му звітному році «Лімагрейн Україна» зумів повернути та наростити свої ринкові позиції, збільшивши середню ціну реалізованої продукції дистриб'юторам, тим не менш, кількість кінцевих споживачів до довоєнного рівня повернути не вдалось. Окрім цього, аналіз організації комерційної діяльності виявив слабкі місця у вигляді високої залежності від дистриб'юторів та неефективне управління товарними запасами.

За результатами проведеного аналізу організації комерційної діяльності було розроблено рекомендації з її покращення у наступних напрямках: розробка власної системи збуту продукції, покращення інструментів маркетингового впливу та оптимізація товарних запасів. Доцільність удосконалень у зазначених напрямках впливає з найбільш вразливих сторін підприємства, що

були виявлені під час комплексного аналізу досліджуваного процесу ТОВ «Лімагрейн Україна». Таким чином, було запропоновано конкретні заходи з удосконалення, зокрема, проведення бізнес-тренінгів для комерційних представників, розширення логістичного та маркетингових відділів, розробку CRM-системи, створення медіа-контенту на офіційних веб-ресурсах підприємства, проведення додаткових соціальних заходів та оптимізацію запасів продукції.

На основі запропонованих заходів було спрогнозовано потенційний економічний ефект від реалізації зазначених рекомендацій. Прогнозується, що ефект від впровадження розроблених удосконалень почне проявлятися лише у 2025-2026 рр., адже запропоновані заходи потребують часу для реалізації, зокрема, проведення тренінгів, найм нового персоналу та розвиток медіа-ресурсів. Перехід на систему прямих продажів, в свою чергу, дасть змогу «Лімагрейн Україна» знизити свою високу залежність від ключових покупців у вигляді офіційних дистриб'юторів й сприятиме швидшому та якіснішому наданню послуг кінцевому клієнту. У результаті впровадження розроблених рекомендацій прогнозується, що ТОВ «Лімагрейн Україна» зможе вдосконалити наявну систему організації комерційної діяльності та забезпечити стабільне зростання у довгостроковому періоді.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Апопій В. В. Сучасні проблеми та стратегічні пріоритети розвитку внутрішньої торгівлі України/ В. В. Апопій // Вісник Дон НУЕТУ. – Сер.: Економічні науки. – 2005. – №4. – С. 153-163.
2. Шутенко Л.М., Стадник Г.В., Степаненко С.А., Торкатюк В.І., Штерн Г.Ю., Прасол В.М Основи комерційної діяльності: Навчальний посібник, - Харків: ХНАМГ, 2007. – 379 с.
3. Криковцева Н.О., Казакова О.Б., Саркісян Л.Г., Авдєєнко Л.Л., Дяченко Г.А., Курська Л.С., Сахарова О.Н., Комерційна діяльність. — К.: Центр учбової літератури, 2007. — 296 с.
4. Товарознавство та комерційна діяльність: Підручник / В. Л. Дикань, А. О. Каграманян, Н. Є. Каличева та ін.; за ред. В. Л. Диканя. – Харків: УкрДУЗТ, 2018. – 362 с.
5. Комерційна діяльність : підруч. / за ред. проф. В. В. Апопія. – К. : Знання, 2008. – 558 с.
6. Балабанова Л.В., Германчук А.М. Комерційна діяльність: маркетинг і логістика : навч. посібник. Київ : Професіонал, 2004. 288 с.
7. Саблук О. Суть і принципи комерційного підприємництва і комерційної діяльності. Науковий вісник МНУ ім. В.О. Сухомлинського. Економічні науки. 2018. № 1. С. 74–79
8. Крисько Ж. Сутність та види комерційної діяльності підприємства. Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. 2013. Вип. 18. С. 75–83.
9. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств : Підручник для вузів / І.В. Багорова, Н.І. Редіна, В.Є. Власюк, О.О. Гетьман. Київ : Центр навч. літ-ри, 2004. 580 с.
10. Болт Г. Дж. Практическое руководство по управлению сбытом[текст]: Пер. с англ./ Научн. ред. и авт. предисл. Ф. А.Крутиков. – М.: Экономика, 2005. - 271 с

11. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 року № 436-IV. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15> (дата звернення: 02.02.2024).
12. Definition: commercial activity from 16 USC § 1532(2) | LII / Legal Information Institute [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://www.law.cornell.edu/definitions/uscode.php?width=840&height=800&iframe=true&def_id=16-USC-871246629-1049675794&term_occur=999&term_src=title:16:chapter:35:section:1532. – Назва з екрана.
13. Балановська Т. І. Управління маркетинговою діяльністю на агропродовольчому ринку. Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. 2020. Вип. 154, Ч. 1. С. 368-373.
14. Варналій З. С. Основи підприємництва : навч. посіб. / З. С. Варналій – К. : Знання-Прес, 2002. – 239 с.
15. Маркетинг торгово-посередницьких послуг та комерційна діяльність : конспект лекцій / укладачі: О. А. Біловодська, Л. О. Сигида. – Суми : Сумський державний університет, 2017. – 202 с.
16. Крикавський Є. В. Ефективність і результативність в управлінні ланцюгами поставок. Логістика проблеми і рішення. Міжнародний науково-практичний журнал. Харків, 2017. № 1. С. 16-21. ланцюгами поставок. Логістика проблеми і рішення. Міжнародний науково-практичний журнал. Харків, 2017. № 1. С. 16-21.
17. Абчук В. А. Комерція/В. А. Абчук. - Харків. : Вид-во Михайлова Ст А., 2000.
18. Балабан П. Ю. Організація торгівлі. Концепція розвитку роздрібною торгівлі в системі обласної (республіканської) споживспілки : текст лекції / П. Ю. Балабан, В. А. Стамболін. – Полтава : РВВ ПУЕТ, 2011. – 33 с
19. Kotler, P., Armstrong, G., Saunders, J. and Wong, V. (2001), "Principles of Marketing, 2nd edition", Corporate Communications: An International Journal, Vol. 6 No. 3, pp. 164-165.

20. Осовська Г. В. Основи менеджменту: навч. посібн. / Г. В. Осовська, О. А. Осовський. – К. : Вид-во "Кондор", 2011. – 664 с.

21. Власова Н. О., Круглова О. А., Шуміло О. С. Формування ефективної системи обслуговування споживачів на підприємствах роздрібно́ї торгівлі : монографія. Х. : АдваАтм, 2017. 132 с.

22. Гаврилюк С.П. Конкурентні переваги як основа розробки стратегії торговельних підприємств. Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України. 2021. № 4. С. 74–80.

23. Ерфан В. Й. НАУКОВІ І МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ [Електронний ресурс] / В. Й. Ерфан, Р. В. Шерегій, Р. Р. Цвірчак // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». – 2023. – № 1(61). – С. 96–100. – Режим доступу: [https://doi.org/10.24144/2409-6857.2022.2\(60\).96-100](https://doi.org/10.24144/2409-6857.2022.2(60).96-100) (дата звернення: 06.04.2024). – Назва з екрана.

24. Голубєва Т. С. Методологічні підходи до оцінки ефективності діяльності підприємства / Т. С. Голубєва, І. В. Колос // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 5(59). – С. 66–71.

25. Аванесов Ю.А. Основи комерції / Аванесов Ю.А., Васькін Е.В., Клочко А.Н. : Підручник. – М.: ТОО «Люкс-Арт», 1999. – С. 10

26. Чміль Г. Л. Комплексна оцінка ефективності Комерційної діяльності підприємств роздрібно́ї торгівлі [Електронний ресурс] // Вчені записки ТНУ імені В. І. Вернадського. – Режим доступу: https://econ.vernadskyjournals.in.ua/journals/2018/29_68_4/24.pdf (дата звернення 06.04.2024). – Назва з екрана.

27. Анфіногенова Є. Б. Методи оцінки ефективності маркетингових заходів. Проблеми і перспективи економіки і управління : матеріали міжнар. заоч. науч. конф. (Київ, квітень 2017 р.). К. : Реноме, 2017. С. 147–149.

28. Ерфан В. Й. НАУКОВІ І МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ [Електронний ресурс] / В. Й. Ерфан, Р. В. Шерегій, Р. Р. Цвірчак // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». – 2023. –

№ 1(61). – С. 96–100. – Режим доступу: [https://doi.org/10.24144/2409-6857.2022.2\(60\).96-100](https://doi.org/10.24144/2409-6857.2022.2(60).96-100) (дата звернення: 06.04.2024). – Назва з екрана.

29. Голубєва Т. С. Методологічні підходи до оцінки ефективності діяльності підприємства / Т. С. Голубєва, І. В. Колос // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 5(59). – С. 66–71.

30. Корнійчук А.А. Проблеми і перспективи розвитку комерційної діяльності торговельних підприємств. Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки. 2018. № 1(83). С. 71–75.

31. Бабух І. Теоретичні підходи до аналізу комерційної діяльності та управління нею. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2016. Вип. 10 (1). С. 23–26

32. Офіційний веб-сайт ТОВ "Лімагрейн Україна" [Електронний ресурс] // Limagrain Ukraine. – Режим доступу: <https://lgseeds.com.ua/> (дата звернення: 01.04.2024). – Назва з екрана.

33. Віктор Карбівський, генеральний директор «Лімагрейн Україна»: Обираємо не рекорди, а стабільний розвиток - zerno-ua.com [Електронний ресурс] // zerno-ua.com - Журнал "Зерно". Журнал сучасного агропромисловця. – Режим доступу: <https://www.zerno-ua.com/journals/2020/cherven-2020/viktor-karshivskij-generalnij-direktor-limagrejn-ukraina-obiraemo-ne-rekordi-a-stabilnij-rozvitok/> (дата звернення: 13.04.2024). – Назва з екрана.

34. Середньомісячна заробітна плата штатних працівників за видами економічної діяльності у 2010-2023 рр. [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України. – Режим доступу: <https://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 13.04.2024). – Назва з екрана.

35. 2023 Corruption Perceptions Index - Explore Ukraine's results [Electronic resource] // Transparency.org. – Mode of access: <https://www.transparency.org/en/cpi/2023/index/ukr> (date of access: 13.04.2024). – Title from screen.

36. WJP Rule of Law Index [Electronic resource] // World Justice Project | Advancing the rule of law worldwide. – Mode of access: <https://worldjusticeproject.org/rule-of-law-index/factors/2023/Ukraine/> (date of access: 13.04.2024). – Title from screen.

37. Ukraine: Freedom in the World 2023 Country Report | Freedom House [Electronic resource] // Freedom House. – Mode of access: <https://freedomhouse.org/country/ukraine/freedom-world/2023> (date of access: 13.04.2024). – Title from screen.

38. Мінфін. Економіка України [Електронний ресурс] / Мінфін // Ставки, індекси, тарифи. – Режим доступу: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/> (дата звернення: 13.04.2024). – Назва з екрана.

39. Тарасовський Ю. Реальний ВВП України в 2023 році зріс на 5,3% – Держстат – Forbes.ua [Електронний ресурс] / Юрій Тарасовський // Forbes.ua | Бізнес, мільярдери, новини, фінанси, інвестиції, компанії. – Режим доступу: <https://forbes.ua/news/realniy-vvp-ukraini-u-2023-rotsi-zris-na-53-derzhstat-28032024-20191> (дата звернення: 13.04.2024). – Назва з екрана.

40. World Population Dashboard -Ukraine | United Nations Population Fund [Electronic resource] // United Nations Population Fund. – Mode of access: <https://www.unfpa.org/data/world-population/UA> (date of access: 13.04.2024). – Title from screen.

41. Opendatabot. На 32% менше дітей народилось у 2023 році в Україні – Опендатабот [Електронний ресурс] / Opendatabot // Опендатабот. – Режим доступу: <https://opendatabot.ua/analytics/newborn-2023> (дата звернення: 13.04.2024). – Назва з екрана.

42. Median Age of Ukraine 1950-2024 & Future Projections [Electronic resource] // database.earth. – Mode of access: <https://database.earth/population/ukraine/median-age> (date of access: 13.04.2024). – Title from screen.

43. Life Expectancy in Ukraine 1950-2024 & Future Projections [Electronic resource] // database.earth. – Mode of

access: <https://database.earth/population/ukraine/life-expectancy> (date of access: 13.04.2024). – Title from screen.

44. Результати цифрової трансформації в регіонах України за 2022-2023 рр. [Електронний ресурс] // Урядовий портал України. – Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/news/rezultaty-tsyfrovoi-transformatsii-v-rehionakh-ukrainy-za-2023-rik> (дата звернення: 13.04.2024). – Назва з екрана.

45. Global Innovation Index (GII) [Electronic resource] // WIPO - World Intellectual Property Organization. – Mode of access: https://www.wipo.int/global_innovation_index/en/ (date of access: 13.04.2024). – Title from screen.

46. Pollution Index by Country 2021-2023 [Electronic resource] // Cost of Living. – Mode of access: https://www.numbeo.com/pollution/rankings_by_country.jsp?title=2023 (date of access: 13.04.2024). – Title from screen.

47. Land Use [Electronic resource] // Our World in Data. – Mode of access: <https://ourworldindata.org/land-use> (date of access: 13.04.2024). – Title from screen.

48. Головний сайт для агрономів. Стан українських ґрунтів стає проблемою екологічної безпеки країни [Електронний ресурс] / Головний сайт для агрономів // Superagronom.com. – Режим доступу: <https://superagronom.com/news/9421-stan-ukrayinskih-gruntiv-staye-problemoju-ekologichnoyi-bezpeki-krayini> (дата звернення: 13.04.2024). – Назва з екрана.

49. Показники зовнішньої торгівлі України [Електронний ресурс] // Державна митна служба України. – Режим доступу: <https://bi.customs.gov.ua/uk/trade/comparison> (дата звернення: 13.04.2024). – Назва з екрана.

50. ECOSAP Насіння [Електронний ресурс] // ECOSAP. – Режим доступу: <https://www.ecosap.com/modules/nasinnya> (дата звернення: 15.04.2024). – Назва з екрана.

51. Опендатабот [Електронний ресурс] // Опендатабот. – Режим доступу: <https://opendatabot.ua/> (дата звернення: 28.04.2024). – Назва з екрана.

52. Практичний посібник для здобувачів вищої освіти першого (бакалаврського) рівня ОП «Менеджмент» спеціальності 073 «Менеджмент» [Електронне видання] / К. В. Пічик, В. В. Храпкіна, Т. В. Гавриленко, І. А. Ігнат'єва, А. Ю. Сербенівська. – Київ : Видавничий дім «Києво-Могилянська академія», 2023. – 146 с.

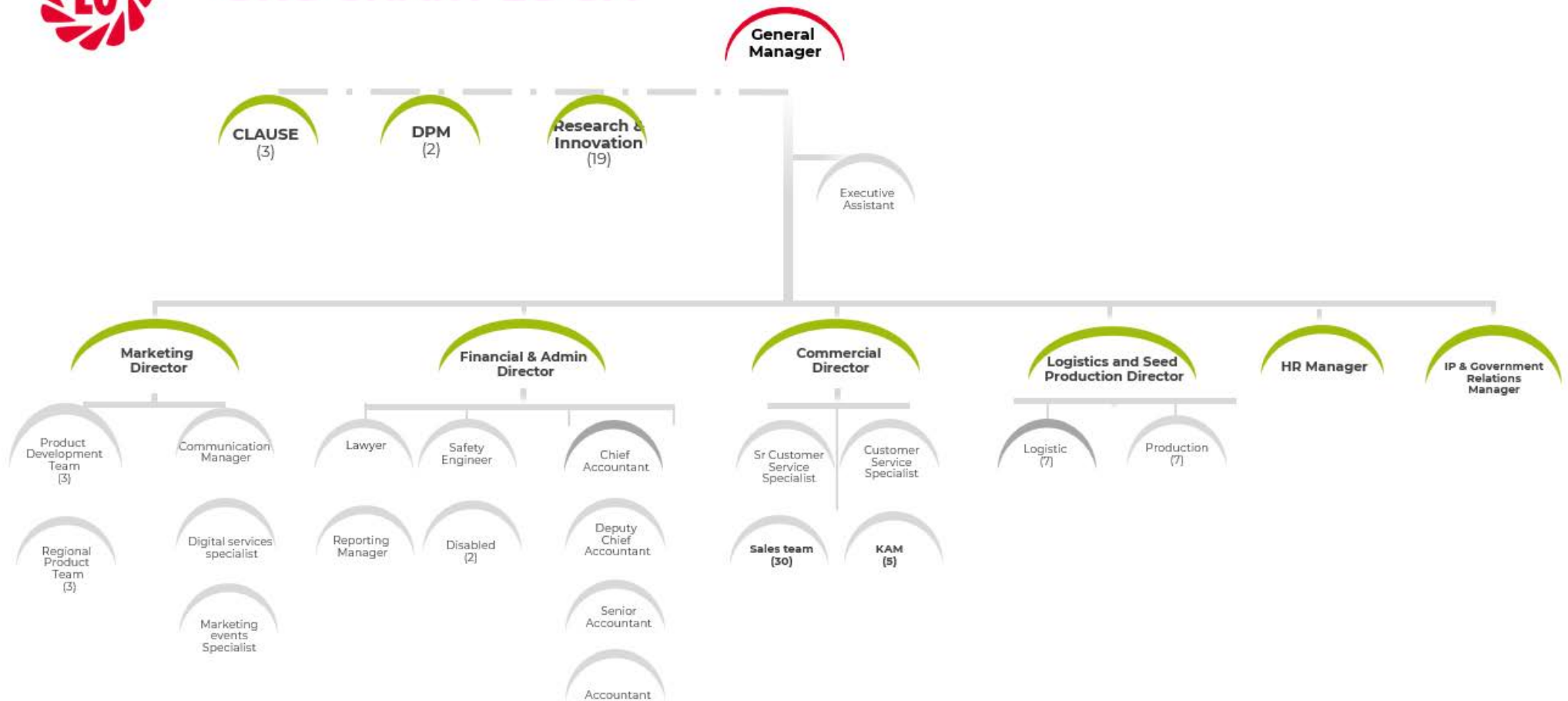
ДОДАТКИ

ДОДАТОК А



ORG CHART LG UA

Last update on: March 21, 2024



ДОДАТОК Б

**Аналіз показників фінансового стану ТОВ «Лімагрейн Україна»
за 2021-2023 рр.**

Показник	Значення			Абс. відхилення 2023/2021	Оцінка + або -
	2021	2022	2023		
Аналіз майнового стану					
Коефіцієнт зносу основних засобів	0,77	0,79	0,79	0,03	+
Коефіцієнт оновлення основних засобів	26,82	37,20	39,11	12,28	±
Коефіцієнт вибуття основних засобів	26,82	37,20	39,11	12,28	±
Аналіз ліквідності					
Коефіцієнт покриття	1,39	1,26	1,20	-0,19	+
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,93	0,81	0,76	-0,17	-
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,37	0,11	0,43	0,06	-
Чистий оборотний капітал, тис. грн.	342 798,00	231 619,00	302 335,00	-40463,00	-
Аналіз платоспроможності					
Коефіцієнт платоспроможності (автономії)	0,30	0,25	0,21	-0,09	-
Коефіцієнт фінансування	2,31	2,95	3,83	1,51	+
Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами	0,28	0,21	0,17	-0,11	-
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,90	0,77	0,78	-0,13	+
Аналіз ділової діяльності					
Коефіцієнт оборотності активів	1,09	0,91	1,01	-0,08	+
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	2,54	2,00	2,76	0,21	+
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	4,07	2,84	2,51	-1,56	+
Строк погашення дебіторської заборгованості, діб	143,44	182,72	132,42	-11,01	+
Строк погашення кредиторської заборгованості, діб	89,75	128,45	145,54	55,80	+
Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	4,03	3,23	3,15	-0,89	+
Коефіцієнт оборотності основних засобів	25,40	17,09	17,41	-7,98	+
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	3,24	3,28	4,48	1,24	+

ДОДАТОК В

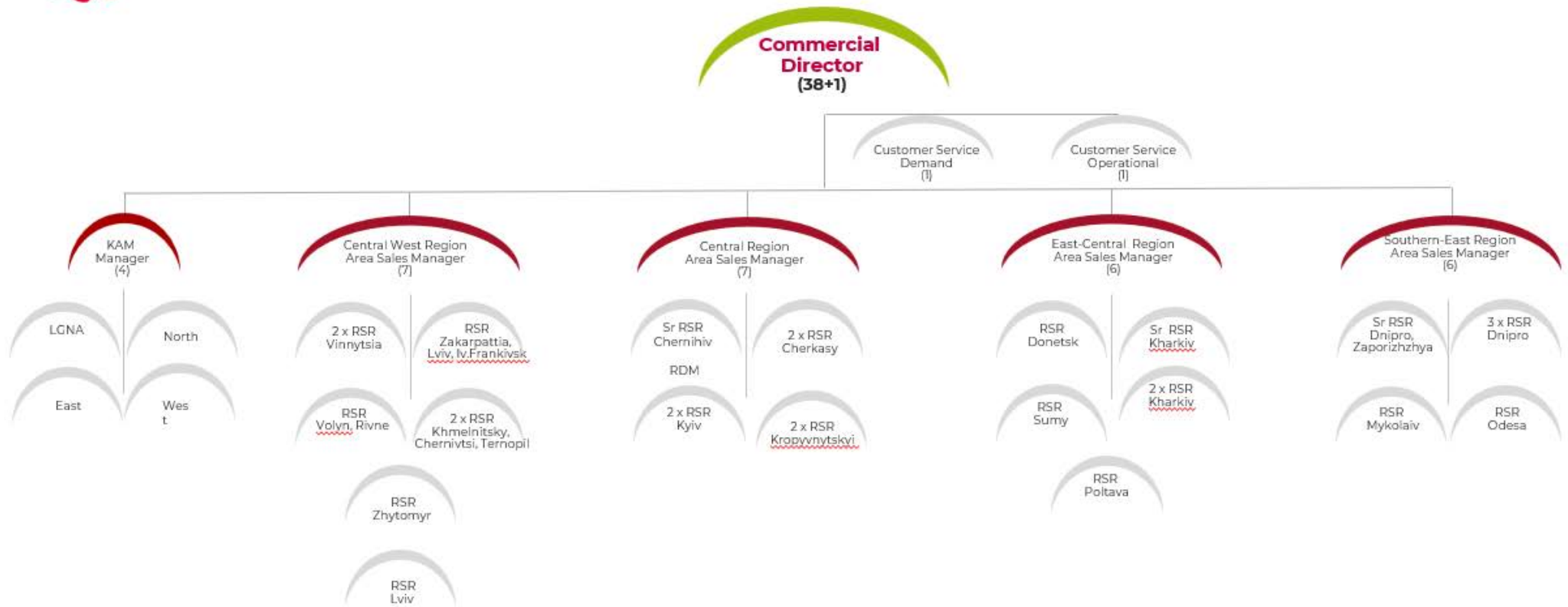
Аналіз факторів макросередовища за 2021-2023 рр.

Група факторів	Фактор	Одиниці виміру	Значення показника			Відхилення 2023 / 2021	
			2021	2022	2023	Абс.	Відн, %
Політико-правові	СРІ (Індекс сприйняття корупції)	Бали від 0 до 100 (менше – гірше)	32	33	36	4	12,50
	WJP Індекс верховенства права	Коефіцієнт	0,51	0,50	0,49	-0,02	-3,90
	Індекс свободи у світі	Бали від 0 до 100	60	61	50	-10	-16,60
Економічні	Реальний ВВП	млн. грн.	4363582	3865780	4070666	-292916	-6,71
	Індекс інфляції	%	110,00	126,60	105,10	-4,90	-4,45
	Сальдо (експорт - імпорт)	млн. грн.	-61363	-871762	-2138780	-2077417	-3385,46
Соціально-демографічні	Чисельність населення	млн. осіб.	43,53	39,70	36,70	-6,83	-15,70
	Кількість новонароджених	тис. осіб	336,10	329,60	184,45	-86385	-31,55
	Медіанний вік	років	40,70	42,80	44,70	4	9,83
	Темпи росту населення	%	-0,90	-18,30	3,60	4,50	500,00
	Очікувана тривалість життя	років	71,60	68,60	73,00	1,40	1,96
Науково-технічні та технологічні	Індекс цифрової трансформації України	коефіцієнт	-	0,651	0,632	-	-
	ГПІ (Глобальний індекс інновацій)	Місце у світі	49	57	55	-6	-
Природні	PI (Індекс екологічного забруднення)	місце: у світі / в Європі	50 / 6	55 / 7	55 / 8	-5 / -2	-
	Загальна площа посівних земель	млн. гектар	33,67	25,44	25,20	-8,47	-25,15
Міжнародні	Прямі іноземні інвестиції	млн. дол. США	6687	1152	4095	-2592	-38,76%
	Торгова відкритість	%	82,70	87,70	-	-	-

ДОДАТОК Г



SALES TEAM 24/25



ДОДАТОК Г

Аналіз ключових показників ефективності комерційної діяльності

ТОВ «Лімагрейн Україна» та його основних конкурентів

Показник	2021	2022	2023	Абс. відхилення	
				2022/2021	2023/2022
ТОВ «Лімагрейн Україна»:					
Частка ринку за вартістю реалізованої продукції, %	4,70	4,03	6,28	-0,67	2,25
Обсяг реалізації продукції у вартісному вимірі, млн. грн.	1449,76	960,85	1678,32	-488,91	717,47
Середньорічний обсяг активів, млн. грн.	960,90	1224,87	1536,80	263,97	311,93
Частка прямих продажів, %	0,84	3,85	4,21	3,01	0,36
Чистий фінансовий результат, млн. грн.	112,15	-75,74	87,82	-187,89	163,56
ТОВ «Сингента»:					
Частка ринку за вартістю реалізованої продукції, %	24,33	24,79	24,17	0,46	-0,62
Обсяг реалізації продукції у вартісному вимірі, млн. грн.	7101,95	5819,19	6488,08	-1282,76	668,89
Середньорічний обсяг активів, млн. грн.	7948,34	7777,44	7436,19	-170,90	-341,25
Частка прямих продажів, %	14,41	15,66	15,55	1,25	-0,11
Чистий фінансовий результат, млн. грн.	228,86	83,56	192,09	-145,30	108,53
ТОВ «Монсанто Україна»:					
Частка ринку за вартістю реалізованої продукції, %	24,33	23,67	17,06	-0,66	-0,66
Частка ринку за вартістю реалізованої продукції, %	24,33	23,67	17,06	-0,66	-0,66
Обсяг реалізації продукції у вартісному вимірі, млн. грн.	7637,01	5056,14	4574,61	-2580,9	-2580,87
Середньорічний обсяг активів, млн. грн.	2621,64	2088,69	2635,39	-532,95	-532,95
Частка прямих продажів, %	23,72	22,93	25,69	-0,79	-0,79
Чистий фінансовий результат, млн. грн.	351,15	60,68	204,74	-290,47	-290,47
ТОВ «Кортева Агрисаенс Україна»:					
Частка ринку за вартістю реалізованої продукції, %	16,59	13,71	16,57	-2,88	-2,88
Обсяг реалізації продукції у вартісному вимірі, млн. грн.	5123,39	3256,22	4438,84	-1867,2	-1867,17
Середньорічний обсяг активів, млн. грн.	3751,38	3661,53	3876,73	-89,85	-89,85
Частка прямих продажів, %	73,76	87,01	90,75	13,25	13,25
Чистий фінансовий результат, млн. грн.	140,61	44,33	-302,49	-96,28	-96,28
ТОВ «Лідеа Україна»:					
Частка ринку за вартістю реалізованої продукції, %	7,90	6,87	9,43	-1,03	-1,03
Обсяг реалізації продукції у вартісному вимірі, млн. грн.	2433,58	1694,43	2523,78	-739,15	-739,15
Середньорічний обсяг активів, млн. грн.	1132,73	1046,37	1205,89	-86,36	-86,36
Частка прямих продажів, %	2,82	5,79	3,36	2,97	2,97
Чистий фінансовий результат, млн. грн.	889,58	617,29	625,15	-272,29	-272,29

ДОДАТОК Д**ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ
"ЛІМАГРЕЙН УКРАЇНА"**

ФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ
за рік, що закінчився 31 грудня 2021 року
зі Звітом незалежного аудитора

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ЛІМАГРЕЙН УКРАЇНА"

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

Підприємство: **Товариство з обмеженою відповідальністю "Лімагрейн Україна"**
Територія: Шевченківський район
Організаційно-правова форма господарювання: Товариство з обмеженою відповідальністю
Вид економічної діяльності: Оптова торгівля зерном, необробленим тютюном, насінням і кормами
Середня кількість працівників: 90
Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знаку (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма №2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)
Адреса: вулиця Тургенєвська, будинок 55, офіс поверх 2, Шевченківський район, місто Київ, 04050

Дата (рік місяць число)
за ЄДРПОУ
за КОАТУУ
за КОПФГ
за КВЕД

КОДИ	
2022	01 01
36216459	
8039100000	
240	
46.21	

БАЛАНС (ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВИЙ СТАН) на 31 грудня 2021 року

		Форма № 1	Код за ДКУД	1801001
Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	
1	2	3	4	
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи:	1000	74	61	
первісна вартість	1001	262	262	
накопичена амортизація	1002	(188)	(201)	
Незавершені капітальні інвестиції	1005	2 277	756	
Основні засоби:	1010	9 779	27 612	
первісна вартість	1011	29 277	53 271	
знос	1012	(19 498)	(25 659)	
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-	
Первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	-	
Знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-	
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-	
Первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	-	-	
Накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-	
Довгострокові фінансові інвестиції:				
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-	
інші фінансові інвестиції	1035	-	-	
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-	
Відстрочені податкові активи	1045	-	8 372	
Гудвіл	1050	-	-	
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-	
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-	
Інші необоротні активи	1090	-	-	
Усього за розділом I	1095	12 130	36 801	
II. Оборотні активи				
Запаси	1100	186 878	332 726	
Виробничі запаси	1101	55 269	71 276	
Незавершене виробництво	1102	2 452	16 793	
Готова продукція	1103	-	-	
Товари	1104	129 157	244 657	
Поточні біологічні активи	1110	-	-	
Депозити перестраховування	1115	-	-	
Векселі одержані	1120	-	3 337	
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	210 880	229 479	
Дебіторська заборгованість за розрахунками:				
за виданими авансами	1130	86 927	157 017	
з бюджетом	1135	18 432	13 584	
у тому числі з податку на прибуток	1136	17 591	12 542	
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	-	-	
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-	
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	2 067	75 327	
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-	
Грошові кошти та їх еквіваленти	1165	88 972	324 815	
Готівка	1166	-	-	
Рахунки в банках	1167	88 972	324 815	
Витрати майбутніх періодів	1170	1 413	1 600	
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	-	-	
у тому числі в:				
резервах довгострокових зобов'язань	1181	-	-	
резервах збитків або резервах належних витрат	1182	-	-	
резервах незароблених премій	1183	-	-	
інших страхових резервах	1184	-	-	
Інші оборотні активи	1190	56 571	82 847	
Усього за розділом II	1195	652 140	1 220 732	
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття				
БАЛАНС	1300	664 270	1 257 533	

Цю фінансову звітність слід розглядати разом з доданими примітками, які становлять її невід'ємну частину

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ЛІМАГРЕЙН УКРАЇНА"

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	94 275	94 275
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	-	-
Емісійний дохід	1411	-	-
Накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	173 177	285 324
Неоплачений капітал	1425	-	-
Вилучений капітал	1430	-	-
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	1495	267 452	379 599
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	-	-
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Довгострокові забезпечення виплат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
Благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі:			
резерв довгострокових зобов'язань	1531	-	-
резерв збитків	1532	-	-
резерв незароблених премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Призовий фонд	1540	-	-
Резерви на виплату джек-поту	1545	-	-
Усього за розділом II	1595	-	-
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	21 415	93 281
розрахунками з бюджетом	1620	8 332	21 761
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	288	45
одержаними авансами	1635	337 089	671 813
розрахунками з учасниками	1640	-	-
Заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	16 110	17 477
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	13 584	73 557
Усього за розділом III	1695	396 818	877 934
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття			
Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1700	-	-
Баланс	1900	664 270	1 257 533

Керівник

Карбівський Віктор Леонідович

Головний бухгалтер

Новицька Людмила Валерівна



ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ЛІМАГРЕЙН УКРАЇНА"

ЗВІТ
ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ (ПРО СУКУПНИЙ ДОХІД)
за 2021 рік

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	1 048 154	737 140
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	(652 231)	(443 734)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	-
Валовий:			
<i>прибуток</i>	2090	395 923	293 406
<i>збиток</i>	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	129 929	65 158
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	-	-
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	-	-
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	-	-
Адміністративні витрати	2130	(22 757)	(19 159)
Витрати на збут	2150	(222 728)	(186 514)
Інші операційні витрати	2180	(142 704)	(113 521)
Витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	-	-
Витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	-	-
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
<i>прибуток</i>	2190	137 663	39 370
<i>збиток</i>	2195	-	-
Дохід від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	2 088	1 515
Інші доходи	2240	-	-
Дохід від благодійної допомоги	2241	-	-
Фінансові витрати	2250	(3 272)	(404)
Втрати від участі в капіталі	2255	-	-
Інші витрати	2270	-	-
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	(4)	-
Фінансовий результат до оподаткування:			
<i>прибуток</i>	2290	136 475	40 481
<i>збиток</i>	2295	-	-
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(24 328)	(7 544)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
<i>прибуток</i>	2350	112 147	32 937
<i>збиток</i>	2355	-	-

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-	-
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	112 147	32 937

Цю фінансову звітність слід розглядати разом з доданими примітками, які становлять її невід'ємну частину

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	299 679	112 387
Витрати на оплату праці	2505	75 768	65 166
Відрахування на соціальні заходи	2510	14 983	10 778
Амортизація	2515	7 028	6 366
Інші операційні витрати	2520	243 996	203 091
Разом	2550	641 454	397 788

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



Карбівський Віктор Леонідович

Головний бухгалтер

Новицька Людмила Валерівна

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ЛІМАГРЕЙН УКРАЇНА"

ЗВІТ
ПРО РУХ ГРОШОВИХ КОШТІВ
(за прямим методом)
за 2021 рік

Форма № 3-н

Код за ДКУД

1801004

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
I. Рух коштів у результаті операційної діяльності			
Надходження від:			
Реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3000	823 730	475 583
Повернення податків і зборів	3005	-	1 000
у тому числі податку на додану вартість	3006	-	1 000
Цільового фінансування	3010	754	90
Надходження від отримання субсидій, дотацій	3011	-	-
Надходження авансів від покупців і замовників	3015	906 480	511 580
Надходження від повернення авансів	3020	5 785	2 729
Надходження від відсотків за залишками коштів на поточних рахунках	3025	-	-
Надходження від боржників неустойки (штрафів, пені)	3035	-	35
Надходження від операційної оренди	3040	-	-
Надходження від отримання роялті, авторських винагород	3045	5 362	3 380
Надходження від страхових премій	3050	-	-
Надходження фінансових установ від повернення позик	3055	-	-
Інші надходження	3095	6 617	2 372
Витрачання на оплату:			
Товарів (робіт, послуг)	3100	(664 898)	(523 141)
Праці	3105	(56 931)	(48 821)
Відрахувань на соціальні заходи	3110	(12 608)	(10 543)
Зобов'язань з податків і зборів	3115	(67 624)	(45 957)
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на прибуток	3116	(27 651)	(10 400)
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на додану вартість	3117	(24 420)	(21 647)
Витрачання на оплату зобов'язань з інших податків і зборів	3118	(15 553)	(13 910)
Витрачання на оплату авансів	3135	(492 848)	(303 835)
Витрачання на оплату повернення авансів	3140	(180 856)	(23 945)
Витрачання на оплату цільових внесків	3145	-	-
Витрачання на оплату зобов'язань за страховими контрактами	3150	-	-
Витрачання фінансових установ на надання позик	3155	-	-
Інші витрачання	3190	(10 970)	(8 294)
Чистий рух коштів від операційної діяльності	3195	261 993	32 233
II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності			
Надходження від реалізації:			
фінансових інвестицій	3200	-	-
необоротних активів	3205	14	654
Надходження від отриманих:			
відсотків	3215	2 088	1 515
дивідендів	3220	-	-
Надходження від деривативів	3225	-	-
Надходження від погашення позик	3230	-	-
Надходження від вибуття дочірнього компанії та іншої господарської одиниці	3235	-	-
Інші надходження	3250	-	-
Витрачання на придбання:			
фінансових інвестицій	3255	-	-
необоротних активів	3260	(24 454)	(8 578)
Виплати за деривативами	3270	-	-
Витрачання на надання позик	3275	-	-
Витрачання на придбання дочірнього компанії та іншої господарської одиниці	3280	-	-
Інші платежі	3290	-	-
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	3295	(22 352)	(6 409)

Цю фінансову звітність слід розглядати разом з доданими примітками, які становлять її невід'ємну частину

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ЛІМАГРЕЙН УКРАЇНА"

III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності			
Надходження від: Власного капіталу	3300	-	-
Отримання позик	3305	265 895	66 200
Надходження від продажу частки у дочірньому підприємстві	3310	-	-
Інші надходження	3340	-	-
Витрачання на: Викуп власних акцій	3345	-	-
Погашення позик	3350	(265 895)	(66 200)
Сплату дивідендів	3355	-	-
Витрачання на сплату відсотків	3360	(3 272)	(404)
Витрачання на сплату заборгованості з фінансової оренди	3365	-	-
Витрачання на придбання частки в дочірньому підприємстві	3370	-	-
Витрачання на виплати неконтрольованим часткам у дочірніх компаніях	3375	-	-
Інші платежі	3390	-	-
Чистий рух грошових коштів від фінансової діяльності	3395	(3 272)	(404)
Чистий рух грошових коштів за звітний період	3400	236 369	25 420
Залишок коштів на початок року	3405	88 972	60 460
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	3410	(526)	3 092
Залишок коштів на кінець року	3415	324 815	88 972

Керівник

Карбівський Віктор Леонідович

Головний бухгалтер

Новицька Людмила Валеріївна



ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ЛІМАГРЕЙН УКРАЇНА"

ПРИМІТКИ ДО ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ
за рік, що закінчився 31 грудня 2021 року
(в тисячах гривень, якщо не зазначено інаше)

ЗВІТ ПРО ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ
за 2021 рік

Форма № 4

Код за ДКУД

1801005

Стаття	Код	Зареєстрований капітал	Капітал у дооцінках	Додатковий капітал	Резервний капітал	Нерозподілений прибуток	Неоплачений капітал	Вилучений капітал	Всього
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Залишок на початок року	4000	94 275	-	-	-	173 440	-	-	267 715
Коригування:									
Зміна облікової політики	4005	-	-	-	-	-	-	-	-
Виправлення помилок	4010	-	-	-	-	(263)	-	-	(263)
Інші зміни	4090	-	-	-	-	-	-	-	-
Скоригований залишок на початок року	4095	94 275	-	-	-	173 177	-	-	267 452
Чистий прибуток (збиток) за звітний період	4100	-	-	-	-	112 147	-	-	112 147
Інший сукупний дохід за звітний період	4110	-	-	-	-	-	-	-	-
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	4111	-	-	-	-	-	-	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	4112	-	-	-	-	-	-	-	-
Накопичені курсові різниці	4113	-	-	-	-	-	-	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих і спільних підприємств	4114	-	-	-	-	-	-	-	-
Інший сукупний дохід	4116	-	-	-	-	-	-	-	-
Розподіл прибутку:									
Виплати власникам (дивіденди)	4200	-	-	-	-	-	-	-	-
Спрямування прибутку до зареєстрованого капіталу	4205	-	-	-	-	-	-	-	-
Відрачування до резервного капіталу	4210	-	-	-	-	-	-	-	-
Сума чистого прибутку, належна до бюджету відповідно до законодавства	4215	-	-	-	-	-	-	-	-
Сума чистого прибутку на створення спеціальних (цільових) фондів	4220	-	-	-	-	-	-	-	-
Сума чистого прибутку на матеріальне заохочення	4225	-	-	-	-	-	-	-	-
Внески учасників:									
Внески до капіталу	4240	-	-	-	-	-	-	-	-
Погашення заборгованості з капіталу	4245	-	-	-	-	-	-	-	-
Вилучення капіталу:									
Викуп акцій (часток)	4260	-	-	-	-	-	-	-	-
Перепродаж викуплених акцій (часток)	4265	-	-	-	-	-	-	-	-
Анулювання викуплених акцій (часток)	4270	-	-	-	-	-	-	-	-
Вилучення частки в капіталі	4275	-	-	-	-	-	-	-	-
Зменшення номінальної вартості акцій	4280	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші зміни в капіталі	4290	-	-	-	-	-	-	-	-
Придбання (продаж) неконтрольованої частки в дочірньому підприємстві	4291	-	-	-	-	-	-	-	-
Разом зміни у капіталі	4295	-	-	-	-	112 147	-	-	112 147
Залишок на кінець року	4300	94 275	-	-	-	285 324	-	-	379 599

Керівник

Карбівський Віктор Леонідович

Головний бухгалтер

Новицька Людмила Валерівна



ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ЛІМАГРЕЙН УКРАЇНА"

ПРИМІТКИ ДО ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ
за рік, що закінчився 31 грудня 2021 року
(в тисячах гривень, якщо не зазначено інше)

ЗВІТ ПРО ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ
за 2020 рік

Форма № 4

Код за ДКУД

1801005

Стаття	Код	Зареєстрований капітал	Капітал у дооцінках	Додатковий капітал	Резервний капітал	Нерозподілений прибуток	Неоплачений капітал	Вилучений капітал	Всього
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Залишок на початок року	4000	94 275	-	-	-	141 164	-	-	235 439
Коригування:									
Зміна облікової політики	4005	-	-	-	-	-	-	-	-
Виправлення помилок	4010	-	-	-	-	(661)	-	-	(661)
Інші зміни	4090	-	-	-	-	-	-	-	-
Скоригований залишок на початок року	4095	94 275	-	-	-	140 503	-	-	234 778
Чистий прибуток (збиток) за звітний період	4100	-	-	-	-	32 937	-	-	32 937
Інший сукупний дохід за звітний період	4110	-	-	-	-	-	-	-	-
Дооцінка (цінка) необоротних активів	4111	-	-	-	-	-	-	-	-
Дооцінка (цінка) фінансових інструментів	4112	-	-	-	-	-	-	-	-
Накопичені курсові різниці	4113	-	-	-	-	-	-	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих і спільних підприємств	4114	-	-	-	-	-	-	-	-
Інший сукупний дохід	4116	-	-	-	-	-	-	-	-
Розподіл прибутку:									
Виплати власникам (дивіденди)	4200	-	-	-	-	-	-	-	-
Стримання прибутку до зареєстрованого капіталу	4205	-	-	-	-	-	-	-	-
Відрахування до резервного капіталу	4210	-	-	-	-	-	-	-	-
Сума чистого прибутку, належна до бюджету відповідно до законодавства	4215	-	-	-	-	-	-	-	-
Сума чистого прибутку на створення спеціальних (цільових) фондів	4220	-	-	-	-	-	-	-	-
Сума чистого прибутку на матеріальне заохочення	4225	-	-	-	-	-	-	-	-
Внески учасників:									
Внески до капіталу	4240	-	-	-	-	-	-	-	-
Погашення заборгованості з капіталу	4245	-	-	-	-	-	-	-	-
Вилучення капіталу:									
Викуп акцій (часток)	4260	-	-	-	-	-	-	-	-
Перепродаж викуплених акцій (часток)	4265	-	-	-	-	-	-	-	-
Анулювання викуплених акцій (часток)	4270	-	-	-	-	-	-	-	-
Вилучення частки в капіталі	4275	-	-	-	-	-	-	-	-
Зменшення номінальної вартості акцій	4280	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші зміни в капіталі	4290	-	-	-	-	-	-	-	-
Придбання (продаж) неkontrolьованої частки в дочірньому підприємстві	4291	-	-	-	-	-	-	-	-
Разом змін у капіталі	4295	-	-	-	-	32 937	-	-	32 937
Залишок на кінець року	4300	94 275	-	-	-	173 440	-	-	267 715



Керівник

Карбівський Віктор Леонідович

Головний бухгалтер

Новицька Людмила Валерівна

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ЛІМАГРЕЙН УКРАЇНА"

ПРИМІТКИ ДО ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

за рік, що закінчився 31 грудня 2021 року
(в тисячах гривень, якщо не зазначено інше)

ЗАТВЕРДЖЕНО

Наказ Міністерства фінансів України
29.11.2000 №302 (у редакції наказу Міністерства фінансів України від 28.10.2003
№602)

Компанія: Товариство з обмеженою відповідальністю "Лімагрейн Україна"

Територія: Шевченківський район

Орган державного управління:

Організаційно-правова форма господарювання: Товариство з обмеженою відповідальністю

Вид економічної діяльності: Оптова торгівля зерном, необробленим потоном, насінням і кормами для тварин

Одиниця виміру: тис. грн.

КОДИ	
2022	01 01
	36216459
	8039100000
	0
	240
	46.21

Дата (рік місяць число)
за ЄДРПОУ
за КОАТУУ
за СПОДУ
за КОПЮГ
за КВЕД

Форма № 5

Код за ДКУД

1801008

ПРИМІТКИ ДО РІЧНОЇ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ за 2021 рік

I. НЕМАТЕРІАЛЬНІ АКТИВИ

Групи нематеріальних активів	Код рядка	Залишок на початок року		Надійшло за рік	Переоцінка (дооцінка + уцінка -)		Вибуло за рік		Нараховано амортизації за рік	Втрати за зменшення корисності за рік	Інші зміни за рік		Залишок на кінець року	
		первісна (переоцінена) вартість	Накопичена амортизація		первісна (переоцінена) вартість	Накопичена амортизація	первісна (переоцінена) вартість	Накопичена амортизація			Первісна (переоцінена) вартість	Накопичена амортизація	первісна (переоцінена) вартість	Накопичена амортизація
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Права користування природними ресурсами	010	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Права користування майном	020	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Права на комерційні позначення	030	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Права на об'єкти промислової власності	040	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Авторське право та суміжні з ним права	050	5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші нематеріальні активи	070	257	(188)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5	-
Разом	080	262	(188)	-	-	-	-	-	(13)	-	-	-	257	(201)
Гудвіл	090	-	-	-	-	-	-	-	(13)	-	-	-	262	(201)

3 рядка 080 графа 14

вартість нематеріальних активів, щодо яких існує обмеження права власності
вартість оформлених у заставу нематеріальних активів

вартість створених компаніями нематеріальних активів

вартість нематеріальних активів, отриманих за рахунок цільових асигнувань
накопичена амортизація нематеріальних активів, щодо яких існує обмеження права власності

3 рядка 080 графа 5

3 рядка 080 графа 15

(081)
(082)
(083)
(084)
(085)

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ЛІМАГРЕЙН УКРАЇНА"

ПРИМІТКИ ДО ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ
за рік, що закінчився 31 грудня 2021 року
(в тисячах гривень, якщо не зазначено інше)

II. ОСНОВНІ ЗАСОБИ

Групи основних засобів	Код рядка	Залишок на початок року		Надійшло за рік	Переоцінка (дооцінка + уцінка -)		Вибуло за рік		Нараховано амортизації за рік	Втрати від зменшення корисності	Інші зміни за рік		Залишок на кінець року		У тому числі одержані за фінансовою операцією		передані в оперативну оренду	
		Первісна (переоцінена) вартість	знос		первісної (переоціненої) вартості	знос	первісна (переоцінена) вартість	знос			Первісна (переоцінена) вартість	знос	Первісна (переоцінена) вартість	знос	Первісна (переоцінена) вартість	знос	Первісна (переоцінена) вартість	знос
		3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Земельні ділянки	100	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Інвестиційна нерухомість	105	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Капітальні витрати на поліпшення земель	110	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Будинки, споруди та передавальні пристрої	120	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Машини та обладнання	130	8 130	(4 347)	3 087	-	-	(510)	486	(1 713)	-	-	-	10 707	(5 574)	-	-	-	-
Транспортні засоби	140	11 092	(7 892)	11 655	-	-	-	-	(1 414)	-	-	-	22 747	(9 306)	-	-	-	-
Інструменти, прилади, інвентар, меблі	150	5 810	(3 095)	8 088	-	-	(28)	26	(1 821)	-	-	-	13 870	(4 890)	-	-	-	-
Товари	160	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Багатірні насадження	170	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші основні засоби	180	499	(424)	-	-	-	(111)	109	(20)	-	-	-	388	(335)	-	-	-	-
Бібліотечні фонди	190	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Малювальні матеріали	200	3 746	(3 740)	2 045	-	-	(232)	232	(2 046)	-	-	-	5 559	(5 554)	-	-	-	-
Тимчасові (нетитульні) споруди	210	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Природні ресурси	220	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Інвентарна тара	230	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Предмети праці	240	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші нематеріальні активи	250	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Разом	260	29 277	(19 498)	24 875	-	-	(881)	853	(7 014)	-	-	-	53 271	(25 659)	-	-	-	-

3 рядка 260 графа 14

вартість основних засобів, щодо яких існують передбачені чинним законодавством обмеження прав власності вартість оформлених у заставу основних засобів

(261)
(262)

залишкова вартість основних засобів, які тимчасово не використовуються (консервація, реконструкція тощо)

(263)

первісна (переоцінена) вартість повністю амортизованих основних засобів

(264)

основні засоби орендованих цілісних майнових комплексів

(2641)

залишкова вартість основних засобів, призначених для продажу

(265)

вартість основних засобів, придбаних за рахунок цільового фінансування

(2651)

вартість основних засобів, що взяті в операційну оренду

(266)

знос основних засобів, щодо яких існують обмеження права власності

(267)

вартість інвестиційної нерухомості, оціненої за справедливою вартістю

(268)

вартість інвестиційної нерухомості, оціненої за справедливою вартістю

(269)

ПРИМІТКИ ДО ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ
за рік, що закінчився 31 грудня 2021 року
(в тисячах гривень, якщо не зазначено інше)

III. КАПІТАЛЬНІ ІНВЕСТИЦІЇ

Найменування показника	Код рядка	За рік	На кінець року
1	2	3	4
Капітальне будівництво	280	-	-
Придбання (виготовлення) основних засобів	290	20 707	29
Придбання (виготовлення) інших необоротних матеріальних активів	300	2 699	727
Придбання (створення) нематеріальних активів	310	-	-
Придбання (виращування) довгострокових біологічних активів	320	-	-
Інші	330	-	-
Разом	340	23 406	756

З рядка 340 графа 3
капітальні інвестиції в інвестиційну нерухомість
фінансові витрати, включені до капітальних інвестицій

(341) _____ -
(342) _____ -

IV. ФІНАНСОВІ ІНВЕСТИЦІЇ

Найменування показника	Код рядка	За рік	На кінець року	
			Довгострокові	поточні
1	2	3	4	5
А. Фінансові інвестиції за методом участі в капіталі в:				
асоційовані компанії	350		-	-
дочірні компанії	360		-	-
спільну діяльність	370		-	-
Б. Інші фінансові інвестиції в:				
частки і паї у статутному капіталі інших підприємств	380		-	-
Акції	390		-	-
Облігації	400		-	-
Інші	410		-	-
Разом (розд. А+ розд. Б)	420		-	-

Із рядка 1035 графа 4 Балансу (Звіту про фінансовий стан

Інші довгострокові фінансові інвестиції відображені:

за собівартістю (421) _____ -
за справедливою вартістю (422) _____ -
за амортизованою собівартістю (423) _____ -

Із рядка 1160 графа 4 Балансу (Звіту про фінансовий стан)

Поточні фінансові інвестиції відображені:

за собівартістю (424) _____ -
за справедливою вартістю (425) _____ -
за амортизованою вартістю (426) _____ -

ПРИМІТКИ ДО ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

за рік, що закінчився 31 грудня 2021 року

(в тисячах гривень, якщо не зазначено інше)

V. ДОХОДИ І ВИТРАТИ

Найменування показника	Код рядка	Доходи	Витрати
1	2	3	4
А. Інші операційні доходи і витрати			
Операційна оренда активів	440	-	-
Операційна курсова різниця	450	34 592	(1 972)
Реалізація інших оборотних активів	460	84 454	(77 189)
Штрафи, пені, неустойки	470	2	(1)
Утримання об'єктів житлово-комунального і соціально-культурного призначення	480	-	-
Інші операційні доходи і витрати	490	10 881	(63 542)
у тому числі:			
відрахування до резерву сумнівних боргів	491	X	(45 895)
непродуктивні витрати і втрати	492	X	(5 264)
Б. Доходи і втрати від участі в капіталі за інвестиціями в:			
асоційовані компанії	500	-	-
дочірні компанії	510	-	-
спільну діяльність	520	-	-
В. Інші фінансові доходи і витрати			
Дивіденди	530	-	X
Проценти	540	X	(3 272)
Фінансова оренда активів	550	2 088	-
Інші фінансові доходи і витрати	560	-	-
Г. Інші доходи і витрати			
Реалізація фінансових інвестицій	570	-	-
Реалізація необоротних активів	580	-	-
Результат оцінки корисності	590	-	-
Неопераційна курсова різниця	600	-	-
Безоплатно одержані активи	610	-	X
Списання необоротних активів	620	X	(4)
Інші доходи і витрати	630	-	-

Товарообмінні (бартерні) операції з продукцією (товарами, роботами, послугами)

(631) _____ -

Частка доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за товарообмінними (бартерними) контрактами з пов'язаними сторонами

(632) _____ - %

З рядків 540-560 графа 4

фінансові витрати, включені до собівартості продукції основної діяльності

(633) _____ -

VI. ГРОШОВІ КОШТИ

Найменування показника	Код рядка	На кінець року
1	2	3
Готівка	640	-
Поточний рахунок в банку	650	78 965
Інші рахунки в банку (акредитиви, чекові книжки)	660	245 850
Грошові кошти в дорозі	670	-
Еквіваленти грошових коштів	680	-
Разом	690	324 815

З рядка 1090 гр. 4 Балансу (Звіт про фінансовий стан)

Грошові кошти, використання яких обмежено

(691) _____ -

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ЛІМАГРЕЙН УКРАЇНА"

ПРИМІТКИ ДО ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ
за рік, що закінчився 31 грудня 2021 року
(в тисячах гривень, якщо не зазначено інше)

VII. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ І РЕЗЕРВИ

Види забезпечень і резервів	Код рядка	Залишок на початок року	Збільшення за звітний рік		Використано у звітному році	Сторновано невикористану суму у звітному році	Сума очікуваного відшкодування витрат, що врахована при оцінці забезпечення	Залишок на кінець року
			Нараховано (створено)	Додаткові відрахування				
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Забезпечення на виплату відпусток працівникам	710	9 094	6 612	-	(5 316)	-	-	10 390
Забезпечення наступних витрат на додаткове пенсійне забезпечення	720	-	-	-	-	-	-	-
Забезпечення наступних витрат на виконання гарантійних зобов'язань	730	-	-	-	-	-	-	-
Забезпечення наступних витрат на реструктуризацію	740	-	-	-	-	-	-	-
Забезпечення наступних витрат на виконання зобов'язань щодо обтяжливих контрактів	750	-	-	-	-	-	-	-
Забезпечення матеріального заохочення	760	5 353	10 769	-	(9 652)	-	-	6 470
Забезпечення інших витрат та платежів	770	1 663	294	-	(1 340)	-	-	617
Резерв сумнівних боргів	775	-	45 895	-	-	-	-	45 895
Разом	780	16 110	63 570	-	(16 308)	-	-	63 372

VIII. ЗАПАСИ

Найменування показника	Код рядка	Балансова вартість на кінець року	Переоцінка за рік	
			Збільшення вартості реалізації*	Уцінка
1	2	3	4	5
Сировина і матеріали	800	1 978	-	-
Купівельні напівфабрикати та комплектуючі вироби	810	-	-	-
Паливо	820	-	-	-
Тара і тарні матеріали	830	5 899	-	-
Будівельні матеріали	840	9	-	-
Запасні частини	850	33	-	-
Матеріали сільськогосподарського призначення	860	63 115	-	-
Поточні біологічні активи	870	-	-	-
Малоцінні та швидкозношувані предмети	880	242	-	-
Незавершене виробництво	890	16 793	-	-
Готова продукція	900	-	-	-
Товари	910	244 657	-	-
Разом	920	332 726	-	-

Із рядка 920 графа 3 Балансова вартість запасів:

відображених за чистою вартістю реалізації	(921)	-
переданих у переробку	(922)	-
оформлених в заставу	(923)	-
переданих на комісію	(924)	-
Активи на відповідальному зберіганні (позабалансовий рахунок 02)	(925)	-
З рядка 1200 графа 4 Звіту про фінансовий стан запаси, призначені для продажу:	(926)	-

* визначається за п. 28 Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 9 "Запаси"

IX. ДЕБІТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ

Найменування показника	Код рядка	Всього на кінець року	в тому числі, за строками непогашення		
			до 12 місяців	від 12 до 18 місяців	від 18 до 36 місяців
1	2	3	4	5	6
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	940	229 479	229 081	398	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	950	75 328	75 328	-	-

Списано у звітному році безнадійної дебіторської заборгованості

(951) -

Із рядків 940 і 950 графа 3 заборгованість з пов'язаними сторонами

(952) 34 090

ПРИМІТКИ ДО ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

за рік, що закінчився 31 грудня 2021 року

(в тисячах гривень, якщо не зазначено інше)

X. НЕСТАЧІ І ВТРАТИ ВІД ПСУВАННЯ ЦІННОСТЕЙ

Найменування показника	Код рядка	Сума
1	2	3
Виявлено (списано) за рік нестачі і втрат	960	(4 355)
Визнано заборгованість винних осіб у звітному році	970	-
Сума нестачі і втрат, остаточне рішення щодо винуватців за якими на кінець року не прийнято (позабалансовий рахунок 072)	980	-

XI. БУДІВЕЛЬНІ КОНТРАКТИ

Найменування показника	Код рядка	Сума
1	2	3
Дохід за будівельними контрактами за звітний рік	1110	-
Заборгованість на кінець звітної періоду:		
Валова замовників	1120	-
Валова замовникам	1130	-
З авансів отриманих	1140	-
Сума затриманих коштів на кінець року	1150	-
Вартість виконаних субпідрядниками робіт за незавершеними будівельними контрактами	1160	-

XII. ПОДАТОК НА ПРИБУТОК

Найменування показника	Код рядка	Сума
1	2	3
Поточний податок на прибуток	1210	32 700
Відстрочені податкові активи:		
на початок звітної року	1220	-
на кінець звітної року	1225	8 372
Відстрочені податкові зобов'язання:		
на початок звітної року	1230	-
на кінець звітної року	1235	-
Включено до звіту про фінансові результати – усього	1240	24 328
у тому числі:		
поточний податок на прибуток	1241	32 700
зменшення (збільшення) відстрочених податкових активів	1242	(8 372)
збільшення (зменшення) відстрочених податкових зобов'язань	1243	-
Відображено у складі власного капіталу – усього	1250	-
у тому числі:		
поточний податок на прибуток	1251	-
зменшення (збільшення) відстрочених податкових активів	1252	-
збільшення (зменшення) відстрочених податкових зобов'язань	1253	-

XIII. ВИКОРИСТАННЯ АМОРТИЗАЦІЙНИХ ВІДРАХУВАНЬ

Найменування показника	Код рядка	Сума
1	2	3
Нараховано за звітний рік	1300	(7 027)
Використано за рік – усього	1310	23 406
в тому числі на:		
будівництво об'єктів	1311	-
придбання (виготовлення) та поліпшення основних засобів	1312	20 707
з них, машини та обладнання	1313	19 997
Придбання (створення) нематеріальних активів	1314	-
Погашення отриманих на капітальні інвестиції позик	1315	-
Придбання (виготовлення) інших необоротних матеріальних активів	1316	2 699
Придбання (вирощування) довгострокових біологічних активів	1317	-

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ЛІМАГРЕЙН УКРАЇНА"

ПРИМІТКИ ДО ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ
за рік, що закінчився 31 грудня 2021 року
(в тисячах гривень, якщо не зазначено інше)

XIV. БІОЛОГІЧНІ АКТИВИ

Групи біологічних активів	Код рядка	Обліковуються за первісною вартістю										Обліковуються за справедливою вартістю					
		залишок на початок року		Надійшло за рік	вибуло за рік		нараховано амортизації за рік	втрати від зменшення корисності	вигоди від відновлення корисності	залишок на кінець року		залишок на початок року	Надійшло за рік	зміни вартості за рік	вибуло за рік	залишок на кінець року	
		первісна вартість	накопичена амортизація		первісна вартість	накопичена амортизація				первісна вартість	накопичена амортизація						
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	
Довгострокові біологічні активи - усього	1410	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
робоча худоба	1411	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
продуктивна худоба	1412	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
багаторічні насадження	1413	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1414		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші довгострокові біологічні активи	1415	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Поточні біологічні активи - усього	1420	-	X	-	-	X	X	-	-	-	X	-	-	-	-	-	-
тварини на вирощуванні та відгодівлі	1421	-	X	-	-	X	X	-	-	-	X	-	-	-	-	-	-
біологічні активи в стані біологічних перетворень (крім тварин на вирощуванні та відгодівлі)	1422	-	X	-	-	X	X	-	-	-	X	-	-	-	-	-	-
Інші поточні біологічні активи	1424	-	X	-	-	X	X	-	-	-	X	-	-	-	-	-	-
Разом	1430	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

3 рядка 1430 графа 5 і графа 14

вартість біологічних активів, придбаних за рахунок цільового фінансування (1431)

3 рядка 1430 графа 6 і графа 16

залишкова вартість довгострокових біологічних активів, первісна вартість поточних біологічних активів і справедлива вартість біологічних активів, утрачених унаслідок надзвичайних подій

(1432)

3 рядка графа 11 і графа 17

балансова вартість біологічних активів, щодо яких існують передбачені законодавством обмеження права власності

(1433)

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ЛІМАГРЕЙН УКРАЇНА"

ПРИМІТКИ ДО ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ
за рік, що закінчився 31 грудня 2021 року
(в тисячах гривень, якщо не зазначено інше)

XV. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ВІД ПЕРВІСНОГО ВИЗНАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ ТА ДОДАТКОВИХ БІОЛОГІЧНИХ АКТИВІВ

Найменування показника	Код рядка	Вартість первісного визнання	Витрати, пов'язані з біологічними перетвореннями	Результат від первісного визнання		Уцінка	Виручка від реалізації	Собівартість реалізації	Фінансовий результат (прибуток +, збиток -) від реалізації	
				дохід	витрати				реалізації	первісного визнання та реалізації
	1	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Продукція та додаткові біологічні активи рослинництва - усього	2									
у тому числі:	1500	-	-	-	-	-	-	-	-	-
зернові і зернобобові з них:	1510	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Пшениця	1511	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Соя	1512	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Соняшник	1513	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Рпак	1514	-	-	-	-	-	-	-	-	-
цукрові буряки (фабричні)	1515	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Картопля	1516	-	-	-	-	-	-	-	-	-
плоди (зерняткові, кісточкові)	1517	-	-	-	-	-	-	-	-	-
інша продукція рослинництва	1518	-	-	-	-	-	-	-	-	-
додаткові біологічні активи рослинництва	1519	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Продукція та додаткові біологічні активи тваринництва - усього	1520									
у тому числі:	1530	-	-	-	-	-	-	-	-	-
приріст живої маси – усього з нього:	1531	-	-	-	-	-	-	-	-	-
великої рогатої худоби	1532	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Свиней	1533	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Молоко	1534	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Вовна	1535	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Яйця	1536	-	-	-	-	-	-	-	-	-
інша продукція тваринництва	1537	-	-	-	-	-	-	-	-	-
додаткові біологічні активи тваринництва	1538	-	-	-	-	-	-	-	-	-
продукція рибництва	1539	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Сільськогосподарська продукція та додаткові біологічні активи - разом	1540									

Керівник

Карбівський Віктор Леонідович

Головний бухгалтер

Новицька Людмила Валеріївна



ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ЛІМАГРЕЙН УКРАЇНА"

ПРИМІТКИ ДО ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ
за рік, що закінчився 31 грудня 2021 року
(в тисячах гривень, якщо не зазначено інше)

Додаток 1
до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 29
"Фінансова звітність за сегментами"

КО/ЛІ	
2022	01 01
36216459	
8039100000	
240	
46.21	

Дата (рік місяць число)
за ЄДРПОУ
за КОАТУУ
за КОПЮГ
за КВЕД
Контрольна сума

Компанія: Товариство з обмеженою відповідальністю "Лімагрейн Україна"

Територія: Шевченківський район

Орган державного управління:

Організаційно-правова форма господарювання: Товариство з обмеженою відповідальністю

Вид економічної діяльності: Оптова торгівля зерном, несобробленим тютюном, насінням і кормами для тварин

Одиниця виміру: тис. грн.

ДОДАТОК ДО ПРИМІТКО ДО РІЧНОЇ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ "Інформація за сегментами"

форма № 6

Код за ДКУД

1801009

І. Показники пріоритетних звітних Географічних виробничих сегментів (господарський, географічний виробничий, географічний збутовий)

Найменування показника	Код рядка	Найменування звітних сегментів											Усього				
		Продаж товарів імпортного виробництва		Продаж товарів українського виробництва		Продаж товарів імпортного виробництва		Продаж товарів українського виробництва		Продаж товарів імпортного виробництва		Продаж товарів українського виробництва		Звітний рік	Мінулий рік		
		Звітний рік	Мінулий рік	Звітний рік	Мінулий рік	Звітний рік	Мінулий рік	Звітний рік	Мінулий рік	Звітний рік	Мінулий рік						
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
1. Доходи звітних сегментів: Доходи від операційної діяльності звітних сегментів	010	544 507	289 254	577 447	513 006	-	-	-	-	-	-	-	-	56 130	38	1 178 083	802 298
з них:	011	484 372	271 962	513 836	465 140	-	-	-	-	-	-	-	-	49 947	38	1 048 154	737 140
доходи від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); зовнішнім покупцям	012	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
іншим звітним сегментам	013	60 135	17 292	63 611	47 866	-	-	-	-	-	-	-	-	6 183	-	129 929	65 158
інші операційні доходи	020	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2 088	1 515	2 088	1 515
Фінансові доходи звітних сегментів, з них	021	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
доходи від участі в капіталі, які безпосередньо стосуються звітного сегмента	022	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2 088	1 515	2 088	1 515
інші фінансові доходи	030	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші доходи	040	544 507	289 254	577 447	513 006	-	-	-	-	-	-	-	-	58 217	1 553	1 180 171	803 813
Усього доходів звітних сегментів																	

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ЛІМАГРЕЙН УКРАЇНА"

ПРИМІТКИ ДО ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ
за рік, що закінчився 31 грудня 2021 року
(в тисячах гривень, якщо не зазначено інше)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
Нерозподілені доходи, з них:																	
050	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	-	-	-	-
доходи від операційної діяльності																	
051	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	-	-	-	-
фінансові доходи																	
052	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	-	-	-	-
Виручування доходів від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) іншим звітним сегментам																	
060	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Усього доходів підприємства (р. 040 + р. 050 - р. 060)	544 507	289 254	289 254	577 447	513 006									58 217	1 553	1 180 171	803 813
2. Витрати звітних сегментів: (р. 040 - р. 050 - р. 060)	396 039	224 516	224 516	210 426	190 761									45 766	28 457	652 231	443 734
Витрати операційної діяльності, з них:																	
081	396 039	224 516	224 516	210 426	190 761									45 766	28 457	652 231	443 734
собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг); зовнішнім покупцям																	
082	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
іншим звітним сегментам																	
090	10 517	7 069	7 069	11 156	12 089									1 084	1	22 757	19 159
Адміністративні витрати																	
100	102 927	68 813	68 813	109 188	117 691									10 613	10	222 728	186 514
Витрати на збут																	
110	67 229	41 883	41 883	68 788	71 632									6 687	6	142 704	113 521
Інші операційні витрати																	
120	-	-	-	-	-									3 272	404	3 272	404
Фінансові витрати звітних сегментів, з них:																	
121	-	-	-	-	-									-	-	-	-
витрати від участі в капіталі, які безпосередньо можна віднести до звітного сегмента																	
122	-	-	-	-	-									3 272	404	3 272	404
Відсотки по кредиту																	
130	-	-	-	-	-									4	-	4	-
Інші витрати																	
Усього витрат звітних сегментів	576 712	342 281	342 281	399 558	392 173									67 426	28 878	1 043 696	763 332
Нерозподілені витрати, з них:																	
150	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	24 328	7 544	24 328	7 544
адміністративні, збутові та інші витрати операційної діяльності, не розподілені на звітні сегменти																	
151	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	-	-	-	-
фінансові витрати																	
152	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	-	-	-	-
податок на прибуток																	
154	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	24 328	7 544	24 328	7 544
Виручування собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) іншим звітним сегментам																	
160	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Усього витрат підприємства (р. 140 + р. 150 - р. 160)	576 712	342 281	342 281	399 558	392 173									91 754	36 422	1 068 024	770 876
3. Фінансовий результат діяльності сегмента (р. 040 - р. 140)	(32 205)	(53 027)	(53 027)	177 889	120 833									(9 209)	(27 325)	136 475	40 481
4. Фінансовий результат діяльності підприємства (р. 070 - р. 170)	(32 205)	(53 027)	(53 027)	177 889	120 833									(33 536)	(34 869)	112 147	32 937

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ЛІМАГРЕЙН УКРАЇНА"

ПРИМІТКИ ДО ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ
за рік, що закінчився 31 грудня 2021 року
(в тисячах гривень, якщо не зазначено інше)

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	
5. Активи звітних сегментів	200	255 256	152 328	319 240	251 300										24 510	6 260	599 006	409 888	
з них:																			
Необоротні активи	201	13 138	4 475	13 937	7 654										9 726	1	36 801	12 130	
Товари	202	135 983	70 050	107 435	55 126										1 239	3 981	244 657	129 157	
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	203	106 135	77 803	112 418	133 068										10 926	9	229 479	210 880	
Виробничі запаси	204	-	-	71 276	55 269										-	-	71 276	55 269	
Незавершене виробництво	205	-	-	14 174	183										2 619	2 269	16 793	2 452	
Нерозподілені активи	220	x	x	x	x										658 528	254 382	658 527	254 382	
з них:																			
Гроші та їх еквіваленти	221	x	x	x	x										324 815	88 972	324 815	88 972	
Дебіторська заборгованість за виданими авансами	222	x	x	x	x										157 017	86 927	157 017	86 927	
Дебіторська заборгованість з бюджетом	223	x	x	x	x										13 584	18 432	13 584	18 432	
Інші активи	224	x	x	x	x										163 111	60 051	163 111	60 051	
Усього активів підприємства	230	255 256	152 328	319 240	251 300										683 037	260 642	1 257 533	664 270	
6. Зобов'язання звітних сегментів	240	365 721	143 697	363 992	214 790										35 381	17	765 094	358 504	
з них:																			
За товари, роботи	241	55 263	19 330	34 650	2 085										3 368	-	93 281	21 415	
Аванси отримані	242	310 458	124 367	329 342	212 705										32 013	17	671 813	337 089	
243	-	-	-	-	-										-	-	-	-	
244	-	-	-	-	-										-	-	-	-	
Нерозподілені зобов'язання	260	x	x	x	x										112 840	38 314	112 840	38 314	
з них:																			
Інші зобов'язання	261	x	x	x	x										112 840	38 314	112 840	38 314	
262	x	x	x	x	x										-	-	-	-	
263	x	x	x	x	x										-	-	-	-	
Усього зобов'язань підприємства	270	365 721	143 697	363 992	214 790										148 221	38 331	877 934	396 818	
7. Капітальні інвестиції	280	7 337	1 820	7 783	3 098										8 286	3 186	23 406	8 104	
8. Амортизація необоротних активів	290	1 873	1 347	1 987	2 303										3 168	2 716	7 028	6 366	

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ЛІМАГРЕЙН УКРАЇНА"

ПРИМІТКИ ДО ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ
за рік, що закінчився 31 грудня 2021 року
(в тисячах гривень, якщо не зазначено інше)

II. Показники за допоміжними звітними господарськими сегментами
(господарський, географічний виробничий, географічний збутовий)

Найменування показника	Код рядка	Найменування звітних сегментів											Нерозподілені статті			Усього								
		Насіння кукурудзи		Насіння соняшника		7		8		9		10		11		12		13		14		Звітний рік	Минулий рік	Минулий рік
		Звітний рік	Минулий рік	Звітний рік	Минулий рік	Звітний рік	Минулий рік	Звітний рік	Минулий рік	Звітний рік	Минулий рік	Звітний рік	Минулий рік	Звітний рік	Минулий рік	Звітний рік	Минулий рік							
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18							
Доходи від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) зовнішнім покупцям	300	502 607	520 928	405 472	167 573	-	-	-	-	-	-	-	-	140 075	48 639	1 048 154	737 140							
Балансова вартість активів звітних сегментів	310	598 912	469 404	483 165	150 999	-	-	-	-	-	-	-	-	175 456	43 867	1 257 533	664 270							
Капітальні інвестиції	320	7 613	3 475	6 142	1 119	-	-	-	-	-	-	-	-	9 651	3 510	23 406	8 104							
	330	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-							
	340	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-							

III. Показники за допоміжними звітними географічними збутовими сегментами
(виробничий, збутовий)

Найменування показника	Код рядка	Найменування звітних сегментів											Нерозподілені статті			Усього								
		Продажі на території України		Продажі за межами території України		7		8		9		10		11		12		13		14		Звітний рік	Минулий рік	Минулий рік
		Звітний рік	Минулий рік	Звітний рік	Минулий рік	Звітний рік	Минулий рік	Звітний рік	Минулий рік	Звітний рік	Минулий рік	Звітний рік	Минулий рік	Звітний рік	Минулий рік	Звітний рік	Минулий рік							
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18							
Доходи від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) зовнішнім покупцям	350	995 510	693 498	2 751	43 642	-	-	-	-	-	-	-	-	49 893	-	1 048 154	737 140							
Балансова вартість активів звітних сегментів	360	1 186 260	624 905	3 278	39 325	-	-	-	-	-	-	-	-	67 995	40	1 257 533	664 270							
Капітальні інвестиції	370	15 079	4 271	42	3 833	-	-	-	-	-	-	-	-	8 285	-	23 406	8 104							
	380	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-							
	390	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-							

Керівник

Карбівський Віктор Леонідович

Головний бухгалтер

Новицька Людмила Валерівна



ДОДАТОК Е

**ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ
"ЛІМАГРЕЙН УКРАЇНА"**

ФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ
за рік, що закінчився 31 грудня 2022 року з Звітом незалежного аудитора

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ЛІМАГРЕЙН УКРАЇНА"

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

Підприємство: Товариство з обмеженою відповідальністю "Лімагрейн Україна"
Територія: Шевченківський район
Організаційно-правова форма господарювання: Товариство з обмеженою відповідальністю
Вид економічної діяльності: Оптова торгівля зерном, необробленим потопом, насінням і кормами
Середня кількість працівників: 93
Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знаку (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма №2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)
Адреса: вулиця Тургенівська, будинок 55, офіс поверх 2, Шевченківський район, місто Київ, 04050

Дата (рік місяць
число)
за ЄДРПОУ
за КОАТУУ
за КОПФГ
за КВЕД

КОДИ
2023 01 01
36216459
UA8000000001078669
240
46.21

БАЛАНС (ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВИЙ СТАН) на 31 грудня 2022 року

Форма № 1

Код за ДКУД

1801001

Актив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:	1000	61	54
первісна вартість	1001	262	262
накопичена амортизація	1002	(201)	(208)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	756	2 120
Основні засоби:	1010	27 612	43 428
первісна вартість	1011	53 271	77 543
знос	1012	(25 659)	(34 115)
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
Первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	-
Знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	-	-
Накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	8 372	24 918
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	36 801	70 520
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	332 726	360 312
Виробничі запаси	1101	71 276	63 806
Незавершене виробництво	1102	16 793	8 938
Готова продукція	1103	-	-
Товари	1104	244 657	287 568
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Депозити перестрахування	1115	-	-
Векселі одержані	1120	3 337	3 337
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	229 479	402 260
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	157 017	102 303
з бюджетом	1135	13 584	81 194
у тому числі з податку на прибуток	1136	12 542	45 371
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	-	1
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	75 327	26 598
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Грошові кошти та їх еквіваленти	1165	324 815	93 628
Готівка	1166	-	-
Рахунки в банках	1167	324 815	93 628
Витрати майбутніх періодів	1170	1 600	1 168
Частка перестраховика у страхових резервах, в т.ч., в:	1180	-	-
резервах довгострокових зобов'язань	1181	-	-
резервах збитків або резервах належних витрат	1182	-	-
резервах незароблених премій	1183	-	-
інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	82 847	50 888
Усього за розділом II	1195	1 220 732	1 121 689
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
БАЛАНС	1300	1 257 533	1 192 209

Цю фінансову звітність слід розглядати разом з доданими примітками, які становлять її невід'ємну частину

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ЛІМАГРЕЙН УКРАЇНА"

Пасив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	94 275	94 275
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	-	-
Емісійний дохід	1411	-	-
Накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	285 324	207 864
Неоплачений капітал	1425	-	-
Вилучений капітал	1430	-	-
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	1495	379 599	302 139
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	-	-
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Довгострокові забезпечення виплат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
Благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі:			
резерв довгострокових зобов'язань	1531	-	-
резерв збитків	1532	-	-
резерв незароблених премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Призовий фонд	1540	-	-
Резерви на виплату джек-поту	1545	-	-
Усього за розділом II	1595	-	-
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	93 281	636 651
розрахунками з бюджетом	1620	21 761	-
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	45	5
одержаними авансами	1635	671 813	181 497
розрахунками з учасниками	1640	-	-
Заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	17 477	17 500
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	73 557	54 417
Усього за розділом III	1695	877 934	890 070
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття			
Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	-	-
Баланс	1900	1 257 533	1 192 209

Генеральний директор



Карбівський Віктор Леонідович

Головний бухгалтер

Новицька Людмила Валеріївна

Цю фінансову звітність слід розглядати разом з доданими примітками, які становлять її невід'ємну частину

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ЛІМАГРЕЙН УКРАЇНА"

ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ (ЗВІТ ПРО СУКУПНИЙ ДОХІД) за 2022 рік

Форма № 2

Код за ДКУД

1801003

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній аналогічний період
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	1 117 748	1 048 154
Чисті зароблені страхові премії	2010	-	-
Премії підписані, валова сума	2011	-	-
Премії, передані у перестраховання	2012	-	-
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	-	-
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(810 826)	(652 231)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	-
Валовий:			
<i>прибуток</i>	2090	306 922	395 923
<i>збиток</i>	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	133 645	129 929
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	-	-
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	-	-
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	-	-
Адміністративні витрати	2130	(22 847)	(22 757)
Витрати на збут	2150	(234 487)	(222 728)
Інші операційні витрати	2180	(280 609)	(142 704)
Витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	-	-
Витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	-	-
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
<i>прибуток</i>	2190	-	137 663
<i>збиток</i>	2195	(97 376)	-
Дохід від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	4 517	2 088
Інші доходи	2240	636	-
Дохід від благодійної допомоги	2241	636	-
Фінансові витрати	2250	-	(3 272)
Втрати від участі в капіталі	2255	-	-
Інші витрати	2270	(66)	(4)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	-
Фінансовий результат до оподаткування:			
<i>прибуток</i>	2290	-	136 475
<i>збиток</i>	2295	(92 289)	-
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	16 546	(24 328)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
<i>прибуток</i>	2350	-	112 147
<i>збиток</i>	2355	(75 743)	-

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За попередній аналогічний період
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-	-
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	(75 743)	112 147

Цю фінансову звітність слід розглядати разом з доданими примітками, які становлять її невід'ємну частину

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ЛІМАГРЕЙН УКРАЇНА"

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За попередній аналогічний період
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	44 727	299 679
Витрати на оплату праці	2505	85 945	75 768
Відрахування на соціальні заходи	2510	16 446	14 983
Амортизація	2515	9 746	7 028
Інші операційні витрати	2520	374 362	243 996
Разом	2550	531 226	641 454

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За попередній аналогічний період
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	-	-

Генеральний директор



Карбівський Віктор Леонідович

Головний бухгалтер

Новицька Людмила Валеріївна

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ЛІМАГРЕЙН УКРАЇНА"

ЗВІТ ПРО РУХ ГРОШОВИХ КОШТІВ (за прямим методом) за 2022 рік

Форма № 3-н

Код за ДКУД

1801004

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
I. Рух коштів у результаті операційної діяльності			
Надходження від:			
Реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3000	569 729	823 730
Повернення податків і зборів	3005	-	-
у тому числі податку на додану вартість	3006	-	-
Цільового фінансування	3010	1 347	754
Надходження від отримання субсидій, дотацій	3011	-	-
Надходження авансів від покупців і замовників	3015	548 786	906 480
Надходження від повернення авансів	3020	3 502	5 785
Надходження від відсотків за залишками коштів на поточних рахунках	3025	-	-
Надходження від боржників неустойки (штрафів, пені)	3035	-	-
Надходження від операційної оренди	3040	-	-
Надходження від отримання роялті, авторських винагород	3045	1 762	5 362
Надходження від страхових премій	3050	-	-
Надходження фінансових установ від повернення позик	3055	-	-
Інші надходження	3095	3 042	6 617
Витрачання на оплату:			
Товарів (робіт, послуг)	3100	(343 739)	(664 898)
Праці	3105	(69 132)	(56 931)
Відрахувань на соціальні заходи	3110	(15 265)	(12 608)
Зобов'язань з податків і зборів	3115	(154 285)	(67 624)
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на прибуток	3116	(34 623)	(27 651)
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на додану вартість	3117	(23 193)	(24 420)
Витрачання на оплату зобов'язань з інших податків і зборів	3118	(96 469)	(15 553)
Витрачання на оплату авансів	3135	(300 665)	(492 848)
Витрачання на оплату повернення авансів	3140	(430 110)	(180 856)
Витрачання на оплату цільових внесків	3145	-	-
Витрачання на оплату зобов'язань за страховими контрактами	3150	-	-
Витрачання фінансових установ на надання позик	3155	-	-
Інші витрачання	3190	(28 110)	(10 970)
Чистий рух коштів від операційної діяльності	3195	(213 138)	261 993
II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності			
Надходження від реалізації:			
фінансових інвестицій	3200	-	-
необоротних активів	3205	26	14
Надходження від отриманих:			
відсотків	3215	4 516	2 088
дивідендів	3220	-	-
Надходження від деривативів	3225	-	-
Надходження від погашення позик	3230	-	-
Надходження від вибуття дочірнього компанії та іншої господарської одиниці	3235	-	-
Інші надходження	3250	-	-
Витрачання на придбання:			
фінансових інвестицій	3255	-	-
необоротних активів	3260	(25 704)	(24 454)
Виплати за деривативами	3270	-	-
Витрачання на надання позик	3275	-	-
Витрачання на придбання дочірнього компанії та іншої господарської одиниці	3280	-	-
Інші платежі	3290	-	-
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	3295	(21 162)	(22 352)

Цю фінансову звітність слід розглядати разом з доданими примітками, які становлять її невід'ємну частину

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ЛІМАГРЕЙН УКРАЇНА"

III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності			
Надходження від:			
Власного капіталу	3300	-	-
Отримання позик	3305	-	265 895
Надходження від продажу частки у дочірньому підприємстві	3310	-	-
Інші надходження	3340	-	-
Витрачання на:			
Викуп власних акцій	3345	-	-
Погашення позик	3350	-	(265 895)
Сплату дивідендів	3355	-	-
Витрачання на сплату відсотків	3360	-	(3 272)
Витрачання на сплату заборгованості з фінансової оренди	3365	-	-
Витрачання на придбання частки в дочірньому підприємстві	3370	-	-
Витрачання на виплати неконтрольованим часткам у дочірніх компаніях	3375	-	-
Інші платежі	3390	-	-
Чистий рух грошових коштів від фінансової діяльності	3395	-	(3 272)
Чистий рух грошових коштів за звітний період	3400	(234 300)	236 369
Залишок коштів на початок року	3405	324 815	88 972
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	3410	3 113	(526)
Залишок коштів на кінець року	3415	93 628	324 815

Генеральний директор

Карбівський Віктор Леонідович

Головний бухгалтер

Новицька Людмила Валеріївна



ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ЛІМАГРЕЙН УКРАЇНА"

ПРИМІТКИ ДО ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ за рік, що закінчився 31 грудня 2022 року
(в тисячах гривень, якщо не зазначено інше)

ЗВІТ ПРО ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ за 2022 рік

Форма № 4

Код за ДКУД

1801005

Стаття	Код	Зареєстрований капітал	Капітал у дооцінках	Додатковий капітал	Резервний капітал	Нерозподілений прибуток	Неоплачений капітал	Вилучений капітал	Всього
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Залишок на початок року	4000	94 275	-	-	-	285 324	-	-	379 599
Коригування:									
Зміна облікової політики	4005	-	-	-	-	-	-	-	-
Виправлення помилок	4010	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші зміни	4090	-	-	-	-	-	-	-	-
Скоригований залишок на початок року	4095	94 275	-	-	-	285 324	-	-	379 599
Чистий прибуток (збиток) за звітний період	4100	-	-	-	-	(75 743)	-	-	(75 743)
Інший сукупний дохід за звітний період	4110	-	-	-	-	-	-	-	-
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	4111	-	-	-	-	-	-	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	4112	-	-	-	-	-	-	-	-
Накопичені курсові різниці	4113	-	-	-	-	-	-	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих і спільних підприємств	4114	-	-	-	-	-	-	-	-
Інший сукупний дохід	4116	-	-	-	-	-	-	-	-
Розподіл прибутку:									
Виплати власникам (дивіденди)	4200	-	-	-	-	-	-	-	-
Спрямування прибутку до зареєстрованого капіталу	4205	-	-	-	-	-	-	-	-
Відрахування до резервного капіталу	4210	-	-	-	-	-	-	-	-
Сума чистого прибутку, належна до бюджету згідно законодавства	4215	-	-	-	-	-	-	-	-
Сума чистого прибутку на створення спеціальних (цільових) фондів	4220	-	-	-	-	-	-	-	-
Сума чистого прибутку на матеріальне заохочення	4225	-	-	-	-	-	-	-	-
Внески учасників:									
Внески до капіталу	4240	-	-	-	-	-	-	-	-
Погашення заборгованості з капіталу	4245	-	-	-	-	-	-	-	-
Вилучення капіталу:									
Викуп акцій (часток)	4260	-	-	-	-	-	-	-	-
Перепродаж викуплених акцій (часток)	4265	-	-	-	-	-	-	-	-
Анулювання викуплених акцій (часток)	4270	-	-	-	-	-	-	-	-
Вилучення частки в капіталі	4275	-	-	-	-	-	-	-	-
Зменшення номінальної вартості акцій	4280	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші зміни в капіталі	4290	-	-	-	-	1 717	-	-	1 717
Придбання (продаж) неконтрольованої частки в ДП	4291	-	-	-	-	-	-	-	-
Разом змін у капіталі	4295	-	-	-	-	(77 460)	-	-	(77 460)
Залишок на кінець року	4300	94 275	-	-	-	207 864	-	-	302 139

Генеральний директор

Карбівський Віктор Леонідович

Головний бухгалтер

Новицька Людмила Валеріївна



ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ЛІМАГРЕЙН УКРАЇНА"

ПРИМІТКИ ДО ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ за рік, що закінчився 31 грудня 2022 року
(в тисячах гривень, якщо не зазначено інше)

ЗВІТ ПРО ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ за 2021 рік

Форма № 4

Код за ДКУД

1801005

Стаття	Код	Зареєстрований капітал	Капітал у дооцінках	Додатковий капітал	Резервний капітал	Нерозподілений прибуток	Неоплачений капітал	Вилучений капітал	Всього
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Залишок на початок року	4000	94 275	-	-	-	173 440	-	-	267 715
Коригування:									
Зміна облікової політики	4005	-	-	-	-	-	-	-	-
Виправлення помилок	4010	-	-	-	-	(263)	-	-	(263)
Інші зміни	4090	-	-	-	-	-	-	-	-
Скоригований залишок на початок року	4095	94 275	-	-	-	173 177	-	-	267 452
Чистий прибуток (збиток) за звітний період	4100	-	-	-	-	112 147	-	-	112 147
Інший сукупний дохід за звітний період	4110	-	-	-	-	-	-	-	-
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	4111	-	-	-	-	-	-	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	4112	-	-	-	-	-	-	-	-
Накопичені курсові різниці	4113	-	-	-	-	-	-	-	-
Частка Іншого сукупного доходу асоційованих і спільних підприємств	4114	-	-	-	-	-	-	-	-
Інший сукупний дохід	4116	-	-	-	-	-	-	-	-
Розподіл прибутку:									
Виплати власникам (дивіденди)	4200	-	-	-	-	-	-	-	-
Спрямування прибутку до зареєстрованого капіталу	4205	-	-	-	-	-	-	-	-
Відрахування до резервного капіталу	4210	-	-	-	-	-	-	-	-
Сума чистого прибутку, належна до бюджету згідно законодавства	4215	-	-	-	-	-	-	-	-
Сума чистого прибутку на створення спеціальних (цілевих) фондів	4220	-	-	-	-	-	-	-	-
Сума чистого прибутку на матеріальне заохочення	4225	-	-	-	-	-	-	-	-
Внески учасників:									
Внески до капіталу	4240	-	-	-	-	-	-	-	-
Погашення заборгованості з капіталу	4245	-	-	-	-	-	-	-	-
Вилучення капіталу:									
Викуп акцій (часток)	4260	-	-	-	-	-	-	-	-
Перепродаж викуплених акцій (часток)	4265	-	-	-	-	-	-	-	-
Анулювання викуплених акцій (часток)	4270	-	-	-	-	-	-	-	-
Вилучення частки в капіталі	4275	-	-	-	-	-	-	-	-
Зменшення номінальної вартості акцій	4280	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші зміни в капіталі	4290	-	-	-	-	-	-	-	-
Придбання (продаж) неконтрольованої частки в ДП	4291	-	-	-	-	-	-	-	-
Разом змін у капіталі	4295	-	-	-	-	112 147	-	-	112 147
Залишок на кінець року	4300	94 275	-	-	-	285 324	-	-	379 599

Генеральний директор



Карбівський Віктор Леонідович

Головний бухгалтер

Новицька Людмила Валеріївна

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ЛІМАГРЕЙН УКРАЇНА"

ПРИМІТКИ ДО ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ за рік, що закінчився 31 грудня 2022 року
(в тисячах гривень, якщо не зазначено інше)

ЗАТВЕРДЖЕНО
Наказ Міністерства фінансів України 29.11.2000 №302
(у редакції наказу Міністерства фінансів України від 28.10.2003 №602)

Компанія: Товариство з обмеженою відповідальністю "Лімагрейн Україна"
Територія: Шевченківський район
Орган державного управління:
Організаційно-правова форма господарювання: Товариство з обмеженою відповідальністю
Вид економічної діяльності: Оптова торгівля зерном, необробленим тютюном, насінням і кормами для тварин
Одиниця виміру: тис. грн.

Дата (рік місяць число)
за ЄДРПОУ
за КОАТУУ
за СПОДУ
за КОПФГ
за КВЕД

КОДИ		
2022	12	31
36216459		
UA80000000001078669		
240		
46.21		

ПРИМІТКИ ДО РІЧНОЇ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ за 2022 рік

Форма № 5

Код за ДКУД

1801008

I. НЕМАТЕРІАЛЬНІ АКТИВИ

Групи нематеріальних активів	Код рядка	Залишок на початок року		Надійшло за рік	Переоцінка (дооцінка + уцінка -)		Вибуло за рік		Нараховано амортизації за рік	Втрати за зменшення корисності за рік	Інші зміни за рік		Залишок на кінець року	
		первісна (переоцінена) вартість	Накопичена амортизація		первісної (переоціненої) вартості	Накопичена амортизація	первісна (переоцінена) вартість	Накопичена амортизація			Первісної (переоціненої) вартості	Накопиченої амортизації	первісна (переоцінена) вартість	Накопичена амортизація
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Права користування природними ресурсами	010	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Права користування майном	020	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Права на комерційні позначення	030	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Права на об'єкти промислової власності	040	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Авторське право та суміжні з ним права	050	5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5	5	5
	060	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші нематеріальні активи	070	257	201	-	-	-	-	-	7	-	-	(5)	257	203
Разом	080	262	201	-	-	-	-	-	7	-	-	-	262	208
Гудвіл	090	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

3 рядка 080 графа 14

вартість нематеріальних активів, щодо яких існує обмеження права власності

(081) -

вартість оформлених у заставу нематеріальних активів

(082) -

вартість створених компаніям нематеріальних активів

(083) -

3 рядка 080 графа 5

вартість нематеріальних активів, отриманих за рахунок цільових асигнувань

(084) -

3 рядка 080 графа 15

накопичена амортизація нематеріальних активів, щодо яких існує обмеження права власності

(085) -

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ЛІМАГРЕЙН УКРАЇНА"

ПРИМІТКИ ДО ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ за рік, що закінчився 31 грудня 2022 року
(в тисячах гривень, якщо не зазначено інше)

II. ОСНОВНІ ЗАСОБИ

Групи основних засобів	Код рядка	Залишок на початок року		Надійшло за рік	Переоцінка (дооцінка + уцінка -)		Вибуло за рік		Нараховано амортизації за рік	Втрати від зменшення корисності	Інші зміни за рік		Залишок на кінець року		У тому числі				
		Первісна (переоцінена) вартість	знос		первісної (переоціненої) вартості	зносу	первісна (переоцінена) вартість	знос			Первісної (переоціненої) вартості	зносу	Первісна (переоцінена) вартість	знос	одержані за фінансовою орендою		передані в оперативну оренду		
															Первісна (переоцінена) вартість	знос	Первісна (переоцінена) вартість	знос	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	
Земельні ділянки	100	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Інвестиційна нерухомість	105	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Капітальні витрати на поліпшення земель	110	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Будинки, споруди та передавальні пристрої	120	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Машини та обладнання	130	10 707	5 574	1 954	-	-	797	769	1 997	-	14	14	11 878	6 816	-	-	-	-	-
Транспортні засоби	140	22 747	9 306	21 305	-	-	-	-	2 733	-	-	-	44 052	12 039	-	-	-	-	-
Інструменти, прилади, інвентар (меблі)	150	13 870	4 890	434	-	-	2	2	3 131	-	5	(32)	14 307	7 987	-	-	-	-	-
Тварини	160	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Багаторічні насадження	170	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші основні засоби	180	388	335	29	-	-	-	-	16	-	(20)	18	397	369	-	-	-	-	-
Бібліотечні фонди	190	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Малоцінні необоротні матеріальні активи	200	5 559	5 554	1 862	-	-	512	512	1 862	-	-	-	6 909	6 904	-	-	-	-	-
Тимчасові (нетитульні) споруди	210	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Природні ресурси	220	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Інвентарна тара	230	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Предмети прокату	240	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші необоротні матеріальні активи	250	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Разом	260	53 271	25 659	25 584	-	-	1 311	1 283	9 739	-	(1)	-	77 543	34 115	-	-	-	-	-

3 рядка 260 графа 14

вартість О.З., щодо яких існують передбачені законодавством обмеження прав власності

(261)

-

вартість оформлених у заставу основних засобів

(262)

-

залишкова вартість О.З., які тимчасово не використовуються (консервація, реконструкція тощо)

(263)

-

первісна (переоцінена) вартість повністю амортизованих основних засобів

(264)

21 317

основні засоби орендованих цілісних майнових комплексів

(2641)

-

3 рядка 260 графа 8

вартість основних засобів, призначених для продажу

(265)

-

залишкова вартість основних засобів, утрачених унаслідок надзвичайних подій

(2651)

-

3 рядка 260 графа 5

вартість основних засобів, придбаних за рахунок цільового фінансування

(266)

-

вартість основних засобів, що взяті в операційну оренду

(267)

-

3 рядка 260 графа 15

знос основних засобів, щодо яких існують обмеження права власності

(268)

-

3 рядка 105 графа 14

вартість інвестиційної нерухомості, оціненої за справедливою вартістю

(269)

-

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ЛІМАГРЕЙН УКРАЇНА"

ПРИМІТКИ ДО ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ за рік, що закінчився 31 грудня 2022 року
(в тисячах гривень, якщо не зазначено інше)

III. КАПІТАЛЬНІ ІНВЕСТИЦІЇ

Найменування показника	Код рядка	За рік	На кінець року
1	2	3	4
Капітальне будівництво	280	-	-
Придбання (виготовлення) основних засобів	290	24 702	1 010
Придбання (виготовлення) інших необоротних матеріальних активів	300	2 287	1 110
Придбання (створення) нематеріальних активів	310	-	-
Придбання (вирощування) довгострокових біологічних активів	320	-	-
Інші	330	-	-
Разом	340	26 989	2 120

З рядка 340 графа 3

капітальні інвестиції в інвестиційну нерухомість

(341)

-

фінансові витрати, включені до капітальних інвестицій

(342)

-

IV. ФІНАНСОВІ ІНВЕСТИЦІЇ

Найменування показника	Код рядка	За рік	На кінець року	
			Довгострокові	Поточні
1	2	3	4	5
А. Фінансові інвестиції за методом участі в капіталі в:				
асоційовані компанії	350	-	-	-
дочірні компанії	360	-	-	-
спільну діяльність	370	-	-	-
Б. Інші фінансові інвестиції в:				
частки і паї у статутному капіталі інших підприємств	380	-	-	-
Акції	390	-	-	-
Облігації	400	-	-	-
Інші	410	-	-	-
Разом (розд. А+ розд. Б)	420	-	-	-

Із рядка 1035 графа 4 Балансу
(Звіту про фінансовий стан)

Інші довгострокові фінансові інвестиції відображені:

за собівартістю

(421)

-

за справедливою вартістю

(422)

-

за амортизованою собівартістю

(423)

-

Із рядка 1160 графа 4 Балансу
(Звіту про фінансовий стан)

Поточні фінансові інвестиції відображені:

за собівартістю

(424)

-

за справедливою вартістю

(425)

-

за амортизованою вартістю

(426)

-

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ЛІМАГРЕЙН УКРАЇНА"

ПРИМІТКИ ДО ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ за рік, що закінчився 31 грудня 2022 року
(в тисячах гривень, якщо не зазначено інше)

V. ДОХОДИ І ВИТРАТИ

Найменування показника	Код рядка	Доходи	Витрати
1	2	3	4
А. Інші операційні доходи і витрати			
Операційна оренда активів	440	-	-
Операційна курсова різниця	450	65 037	138 503
Реалізація інших оборотних активів	460	65 326	58 747
Штрафи, пені, неустойки	470	6	20
Утримання об'єктів житлово-комунального і соціально-культурного призначення	480	-	-
Інші операційні доходи і витрати	490	3 276	83 339
у тому числі:			
відрахування до резерву сумнівних боргів	491	-	38 912
непродуктивні витрати і втрати	492	-	1 665
Б. Доходи і втрати від участі в капіталі за інвестиціями в:			
асоційовані компанії	500	-	-
дочірні компанії	510	-	-
спільну діяльність	520	-	-
В. Інші фінансові доходи і витрати			
Дивіденди	530	-	X
Проценти	540	X	-
Фінансова оренда активів	550	-	-
Інші фінансові доходи і витрати	560	4 517	-
Г. Інші доходи і витрати			
Реалізація фінансових інвестицій	570	-	-
Реалізація необоротних активів	580	-	X
Результат оцінки корисності	590	-	-
Неопераційна курсова різниця	600	-	-
Безоплатно одержані активи	610	-	X
Списання необоротних активів	620	X	-
Інші доходи і витрати	630	636	66

Товарообмінні (бартерні) операції з продукцією (товарами, роботами, послугами)	(631)	-
Частка доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за товарообмінними (бартерними) контрактами з пов'язаними сторонами з рядків 540-560 графа 4	(632)	- %
фінансові витрати, уключені до собівартості продукції основної діяльності	(633)	-

VI. ГРОШОВІ КОШТИ

Найменування показника	Код рядка	На кінець року
1	2	3
Готівка	640	-
Поточний рахунок в банку	650	81 650
Інші рахунки в банку (акредитиви, чекові книжки)	660	11 978
Грошові кошти в дорозі	670	-
Еквіваленти грошових коштів	680	-
Разом	690	93 628

З рядка 1090 гр. 4 Балансу (Звіт про фінансовий стан)	Грошові кошти, використання яких обмежено	(691)	-
---	---	-------	---

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ЛІМАГРЕЙН УКРАЇНА"

ПРИМІТКИ ДО ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ за рік, що закінчився 31 грудня 2022 року
(в тисячах гривень, якщо не зазначено інше)

VII. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ І РЕЗЕРВИ

Види забезпечень і резервів	Код рядка	Залишок на початок року	Збільшення за звітний рік		Використано у звітному році	Сторновано невикористану суму у звітному році	Сума очікуваного відшкодування витрат	Залишок на кінець року
			Нараховано (створено)	Додаткові відрахування				
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Забезпечення на виплату відпусток працівникам	710	10 390	8 270	-	(7 333)	-	-	11 327
Забезпечення наступних витрат на додаткове пенсійне забезпечення	720	-	-	-	-	-	-	-
Забезпечення наступних витрат на виконання гарантійних зобов'язань	730	-	-	-	-	-	-	-
Забезпечення наступних витрат на реструктуризацію	740	-	-	-	-	-	-	-
Забезпечення наступних витрат на виконання зобов'язань щодо обтяжливих контрактів	750	-	-	-	-	-	-	-
Забезпечення матеріального заохочення	760	6 470	11 427	-	(12 017)	-	-	5 880
Забезпечення інших витрат та платежів	770	617	37 328	-	(37 652)	-	-	293
Резерв сумнівних боргів	775	45 895	38 912	-	-	(150)	-	84 657
Разом	780	63 372	95 937	-	(57 002)	(150)	-	102 157

VIII. ЗАПАСИ

Найменування показника	Код рядка	Балансова вартість на кінець року	Переоцінка за рік	
			Збільшення вартості реалізації*	Уцінка
1	2	3	4	5
Сировина і матеріали	800	1 824	-	-
Купівельні напівфабрикати та комплектуючі вироби	810	-	-	-
Паливо	820	1	-	-
Тара і тарні матеріали	830	3 561	-	-
Будівельні матеріали	840	-	-	-
Запасні частини	850	390	-	-
Матеріали сільськогосподарського призначення	860	57 862	-	-
Поточні біологічні активи	870	-	-	-
Малоцінні та швидкозношувані предмети	880	168	-	-
Незавершене виробництво	890	8 938	-	-
Готова продукція	900	-	-	-
Товари	910	287 568	-	-
Разом	920	360 312	-	-

Із рядка 920 графа 3 Балансова вартість запасів:

відображених за чистою вартістю реалізації	(921)	-
переданих у переробку	(922)	403
оформлених в заставу	(923)	-
переданих на комісію	(924)	-
Активи на відповідальному зберіганні (позабалансовий рахунок 02)	(925)	42 418
З рядка 1200 графа 4 Звіту про фінансовий стан запаси, призначені для продажу	(926)	-

* визначається за п. 28 Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 9 "Запаси"

IX. ДЕБІТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ

Найменування показника	Код рядка	Всього на кінець року	в тому числі, за строками непогашення		
			до 12 місяців	від 12 до 18 місяців	від 18 до 36 місяців
1	2	3	4	5	6
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	940	402 260	402 250	-	10
Інша поточна дебіторська заборгованість	950	26 598	25 491	1 107	-

Списано у звітному році безнадійної дебіторської заборгованості	(951)	-
Із рядків 940 і 950 графа 3 заборгованість з пов'язаними сторонами	(952)	146 935

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ЛІМАГРЕЙН УКРАЇНА"ПРИМІТКИ ДО ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ за рік, що закінчився 31 грудня 2022 року
(в тисячах гривень, якщо не зазначено інше)**X. НЕСТАЧІ І ВТРАТИ ВІД ПСУВАННЯ ЦІННОСТЕЙ**

Найменування показника 1	Код рядка 2	Сума 3
Виявлено (списано) за рік нестачі і втрат	960	1 665
Визнано заборгованість винних осіб у звітному році	970	-
Сума нестачі і втрат, остаточне рішення щодо винуватців за якими на кінець року не прийнято (позабалансовий рахунок 072)	980	-

XI. БУДІВЕЛЬНІ КОНТРАКТИ

Найменування показника 1	Код рядка 2	Сума 3
Дохід за будівельними контрактами за звітний рік	1110	-
Заборгованість на кінець звітного періоду:		
Валова замовників	1120	-
Валова замовникам	1130	-
З авансів отриманих	1140	-
Сума затриманих коштів на кінець року	1150	-
Вартість виконаних субпідрядниками робіт за незавершеними будівельними контрактами	1160	-

XII. ПОДАТОК НА ПРИБУТОК

Найменування показника 1	Код рядка 2	Сума 3
Поточний податок на прибуток	1210	-
Відстрочені податкові активи:		
на початок звітного року	1220	8 372
на кінець звітного року	1225	24 918
Відстрочені податкові зобов'язання:		
на початок звітного року	1230	-
на кінець звітного року	1235	-
Включено до звіту про фінансові результати – усього	1240	(16 546)
у тому числі:		
поточний податок на прибуток	1241	-
зменшення (збільшення) відстрочених податкових активів	1242	(16 546)
збільшення (зменшення) відстрочених податкових зобов'язань	1243	-
Відображено у складі власного капіталу – усього	1250	-
у тому числі:		
поточний податок на прибуток	1251	-
зменшення (збільшення) відстрочених податкових активів	1252	-
збільшення (зменшення) відстрочених податкових зобов'язань	1253	-

XIII. ВИКОРИСТАННЯ АМОРТИЗАЦІЙНИХ ВІДРАХУВАНЬ

Найменування показника 1	Код рядка 2	Сума 3
Нараховано за звітний рік	1300	9 746
Використано за рік – усього	1310	9 746
в тому числі на:		
будівництво об'єктів	1311	-
придбання (виготовлення) та поліпшення основних засобів	1312	7 459
з них, машини та обладнання	1313	-
Придбання (створення) нематеріальних активів	1314	-
Погашення отриманих на капітальні інвестиції позик	1315	-
Придбання (виготовлення) інших необоротних матеріальних активів	1316	2 287
Придбання (вирощування) довгострокових біологічних активів	1317	-

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ЛІМАГРЕЙН УКРАЇНА"

ПРИМІТКИ ДО ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ за рік, що закінчився 31 грудня 2022 року
(в тисячах гривень, якщо не зазначено інше)

XIV. БІОЛОГІЧНІ АКТИВИ

Групи біологічних активів	Код рядка	Обліковуються за первісною вартістю									Облікуються за справедливою вартістю					
		залишок на початок року		Надійшло за рік	вибуло за рік		нараховано амортизації за рік	втрати від зменшення корисності	вигоди від відновлення корисності	залишок на кінець року		залишок на початок року	Надійшло за рік	зміни вартості за рік	вибуло за рік	залишок на кінець року
		первісна вартість	накопичена амортизація		первісна вартість	накопичена амортизація				первісна вартість	накопичена амортизація					
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
Довгострокові біологічні активи, - усього в тому числі:	1410	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
робоча худоба	1411	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
продуктивна худоба	1412	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
багатосрічні насадження	1413	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	1414	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
інші довгострокові біологічні активи	1415	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Поточні біологічні активи, усього в тому числі:	1420	-	X	-	-	X	X	-	-	-	X	-	-	-	-	-
тварини на вирощуванні та відгодівлі	1421	-	X	-	-	X	X	-	-	-	X	-	-	-	-	-
біологічні активи в стані біологічних перетворень (крім тварин на вирощуванні та відгодівлі)	1422	-	X	-	-	X	X	-	-	-	X	-	-	-	-	-
інші поточні біологічні активи	1424	-	X	-	-	X	X	-	-	-	X	-	-	-	-	-
Разом	1430	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

3 рядка 1430 графа 5 і графа 14	вартість біологічних активів, придбаних за рахунок цільового фінансування	(1431)	-
3 рядка 1430 графа 6 і графа 16	залишкова вартість довгострокових біологічних активів, первісна вартість поточних біологічних активів і справедлива вартість біологічних активів, утрачених унаслідок надзвичайних подій	(1432)	-
3 рядка графа 11 і графа 17	балансова вартість біологічних активів, щодо яких існують передбачені законодавством обмеження права власності	(1433)	-

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ЛІМАГРЕЙН УКРАЇНА"

ПРИМІТКИ ДО ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ за рік, що закінчився 31 грудня 2022 року
(в тисячах гривень, якщо не зазначено інше)

ХV. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ВІД ПЕРВІСНОГО ВИЗНАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ ТА ДОДАТКОВИХ БІОЛОГІЧНИХ АКТИВІВ

Найменування показника	Код рядка	Вартість первісного визнання	Витрати, пов'язані з біологічними перетвореннями	Результат від первісного визнання		Уцінка	Виручка від реалізації	Собівартість реалізації	Фінансовий результат (прибуток +, збиток -) від	
				дохід	витрати				реалізації	первісного визнання
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Продукція та додаткові біологічні активи рослинництва - усього	1500	-	-	-	-	-	-	-	-	-
у тому числі:										
зернові і зернобобові, з них:	1510	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Пшениця	1511	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Соя	1512	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Соняшник	1513	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Ріпак	1514	-	-	-	-	-	-	-	-	-
цукрові буряки (фабричні)	1515	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Картопля	1516	-	-	-	-	-	-	-	-	-
плоди (зерняткові, кісточкові)	1517	-	-	-	-	-	-	-	-	-
інша продукція рослинництва	1518	-	-	-	-	-	-	-	-	-
додаткові біологічні активи рослинництва	1519	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Продукція та додаткові біологічні активи тваринництва - усього	1520	-	-	-	-	-	-	-	-	-
у тому числі:										
приріст живої маси – усього; з нього	1530	-	-	-	-	-	-	-	-	-
великої рогатої худоби	1531	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Свиней	1532	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Молоко	1533	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Вовна	1534	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Яйця	1535	-	-	-	-	-	-	-	-	-
інша продукція тваринництва	1536	-	-	-	-	-	-	-	-	-
додаткові біологічні активи тваринництва	1537	-	-	-	-	-	-	-	-	-
продукція рибництва	1538	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	1539	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Сільськогосподарська продукція та додаткові біологічні активи - разом	1540	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Генеральний директор



Карбівський Віктор Леонідович

Головний бухгалтер

Новицька Людмила Валеріївна

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ЛІМАГРЕЙН УКРАЇНА"

ПРИМІТКИ ДО ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ за рік, що закінчився 31 грудня 2022 року
(в тисячах гривень, якщо не зазначено інше)

Додаток 1 здо Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 29
"Фінансова звітність за сегментами"

Компанія: **Товариство з обмеженою відповідальністю "Лімагрейн Україна"**
Територія: Шевченківський район
Орган державного управління:
Організаційно-правова форма господарювання: Товариство з обмеженою відповідальністю
Вид економічної діяльності: Оптова торгівля зерном, необробленим тютюном, насінням і кормами для тварин
Одиниця виміру: тис. грн.

Дата (рік місяць число)
за ЄДРПОУ
за КОАТУУ
за КОПФГ
за КВЕД
Контрольна сума

КОДИ		
2022	12	31
36216459		
UA80000000001078669		
240		

ДОДАТОК ДО ПРИМІТОК ДО РІЧНОЇ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ "ІНФОРМАЦІЯ ЗА СЕГМЕНТАМИ" за 2022 рік

Форма № 6

Код за ДКУД

1801009

Показники пріоритетних звітних **Географічних виробничих** сегментів (господарський, географічний виробничий, географічний збутовий)

НАЙМЕНУВАННЯ ПОКАЗНИКА	Код рядка	Продаж імпортованих товарів		Продаж вітчизняних товарів		Нерозподілені статті								РАЗОМ			
		Звітний рік	Минулий рік	Звітний рік	Минулий рік	7	8	9	10	11	12	13	14	Звітний рік	Минулий рік	Звітний рік	Минулий рік
1	2	3	4	5	6									15	16	17	18
1. Доходи звітних сегментів:	010	584 292	544 507	603 856	577 447	-	-	-	-	-	-	-	-	63 245	56 129	1 251 393	1 178 083
Доходи від операційної діяльності звітних сегментів, з них:																	
доходи від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг):	011	522 324	484 372	539 813	513 836	-	-	-	-	-	-	-	-	55 611	49 946	1 117 748	1 048 154
зовнішнім покупцям																	
іншим звітним сегментам	012	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
інші операційні доходи	013	61 968	60 135	64 043	63 611	-	-	-	-	-	-	-	-	7 634	6 183	133 645	129 929
Фінансові доходи звітних сегментів, з них:	020	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4 517	2 088	4 517	2 088
доходи від участі в капіталі, які безпосередньо стосуються звітного сегмента	021	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
інші фінансові доходи	022	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4 517	2 088	4 517	2 088
Інші доходи	030	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Усього доходів звітних сегментів	040	584 292	544 507	603 856	577 447	-	-	-	-	-	-	-	-	67 762	58 217	1 255 910	1 180 171
Нерозподілені доходи, з них:	050	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	636	-	636	-
доходи від операційної діяльності	051	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	-	-	-	-
фінансові доходи	052	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	636	-	636	-
Вирахування доходів від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) іншим звітним сегментам	060	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Усього доходів підприємства (р. 040 + р. 050 - р. 060)	070	584 292	544 507	603 856	577 447	-	-	-	-	-	-	-	-	68 398	58 217	1 256 546	1 180 171

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ЛІМАГРЕЙН УКРАЇНА"

 ПРИМІТКИ ДО ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ за рік, що закінчився 31 грудня 2022 року
 (в тисячах гривень, якщо не зазначено інше)

НА ІМЕНУВАННЯ ПОКАЗНИКА	Код рядка	Продаж імпортованих товарів		Продаж вітчизняних товарів		7	8	9	10	11	12	13	14	Нерозподілені статті		РАЗОМ	
		Звітний рік	Минулий рік	Звітний рік	Минулий рік									Звітний рік	Минулий рік	Звітний рік	Минулий рік
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
2. Витрати звітних сегментів:	080	378 899	396 039	391 586	210 426	-	-	-	-	-	-	-	-	40 341	45 766	810 826	652 231
Витрати операційної діяльності, з них:																	
собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг):	081	378 899	396 039	391 586	210 426	-	-	-	-	-	-	-	-	40 341	45 766	810 826	652 231
зовнішнім покупцям	082	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
іншим звітним сегментам	082	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Адміністративні витрати	090	10 676	10 517	11 034	11 156	-	-	-	-	-	-	-	-	1 137	1 084	22 847	22 757
Витрати на збут	100	108 359	102 927	112 610	109 188	-	-	-	-	-	-	-	-	13 518	10 613	234 487	222 728
Інші операційні витрати	110	132 345	67 229	136 154	68 788	-	-	-	-	-	-	-	-	12 110	6 687	280 609	142 704
Фінансові витрати звітних сегментів, з них:	120	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3 272	-	3 272
втрати від участі в капіталі, які безпосередньо можна віднести до звітного сегмента	121	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Відсотки за кредитом	122	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3 272	-	3 272
Інші витрати	130	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	66	4	66	4
Усього витрат звітних сегментів	140	630 279	576 712	651 384	399 558	-	-	-	-	-	-	-	-	67 172	67 426	1 348 835	1 043 696
Нерозподілені витрати, з них	150	X	X	X	X	x	x	x	x	x	x	x	x	(16 546)	24 328	(16 546)	24 328
адміністративні, збутові та інші витрати операційної діяльності, не розподілені на звітні сегменти	151	X	X	X	X	x	x	x	x	x	x	x	x	-	-	-	-
фінансові витрати	152	X	X	X	X	x	x	x	x	x	x	x	x	-	-	-	-
податок на прибуток	154	X	X	X	X	x	x	x	x	x	x	x	x	(16 546)	24 328	(16 546)	24 328
Вирахування собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) іншим звітним сегментам	160	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Усього витрат підприємства (р. 140 + р. 150 - р. 160)	170	630 279	576 712	651 384	399 558	-	-	-	-	-	-	-	-	50 626	91 754	1 332 289	1 068 024
3. Фінансовий результат діяльності сегмента (р. 040 - р. 140)	180	(45 987)	(32 205)	(47 528)	177 889	-	-	-	-	-	-	-	-	590	(9 209)	(92 925)	136 475
4. Фінансовий результат діяльності підприємства (р. 070 - р. 170)	190	(45 987)	(32 205)	(47 528)	177 889	-	-	-	-	-	-	-	-	17 772	(33 537)	(75 743)	112 147
5. Активи звітних сегментів, з них:	200	381 440	255 256	386 461	319 240	-	-	-	-	-	-	-	-	65 191	24 510	833 092	599 006
Необоротні активи	201	20 495	13 138	21 598	13 937	-	-	-	-	-	-	-	-	28 427	9 726	70 520	36 801
Товари	202	171 701	135 983	98 674	107 435	-	-	-	-	-	-	-	-	17 193	1 239	287 568	244 657
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	203	189 244	106 135	194 931	112 418	-	-	-	-	-	-	-	-	18 085	10 926	402 260	229 479
Виробничі запаси	204	-	-	63 806	71 276	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	63 806	71 276
Незавершене виробництво	205	-	-	7 452	14 174	-	-	-	-	-	-	-	-	1 486	2 619	8 938	16 793
Нерозподілені активи, з них:	220	X	X	X	X	x	x	x	x	x	x	x	x	359 117	658 527	359 117	658 527
Гроші та їх еквіваленти	221	X	X	X	X	x	x	x	x	x	x	x	x	93 628	324 815	93 628	324 815
Дебіторська заборгованість за виданими авансами	222	x	X	X	X	x	x	x	x	x	x	x	x	102 303	157 017	102 303	157 017

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ЛІМАГРЕЙН УКРАЇНА"

 ПРИМІТКИ ДО ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ за рік, що закінчився 31 грудня 2022 року
 (в тисячах гривень, якщо не зазначено інше)

НАЙМЕНУВАННЯ ПОКАЗНИКА	Код рядка	Продаж імпортованих товарів		Продаж вітчизняних товарів										Нерозподілені статті		РАЗОМ	
		Звітний рік	Минулий рік	Звітний рік	Минулий рік									Звітний рік	Минулий рік	Звітний рік	Минулий рік
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
Дебіторська заборгованість з бюджетом	223	x	X	X	X	x	x	x	x	x	x	x	x	81 194	13 584	81 194	13 584
Інші активи	224	x	X	X	X	x	x	x	x	x	x	x	x	81 992	163 111	81 992	163 111
Усього активів підприємства	230	381 440	255 256	386 461	319 240	-	-	-	-	-	-	-	-	424 308	683 037	1 192 209	1 257 533
6. Зобов'язання звітних сегментів	240	716 667	365 721	92 003	363 992	-	-	-	-	-	-	-	-	9 478	35 381	818 148	765 094
з них:	241	631 853	55 263	4 349	34 650	-	-	-	-	-	-	-	-	449	3 368	636 651	93 281
За товари, роботи	242	84 814	310 458	87 654	329 342	-	-	-	-	-	-	-	-	9 029	32 013	181 497	671 813
Аванси отримані	243	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Нерозподілені зобов'язання, з них:	260	X	X	X	X	x	x	x	x	x	x	x	x	71 922	112 840	71 922	112 840
Інші зобов'язання	261	X	X	X	X	x	x	x	x	x	x	x	x	71 922	112 840	71 922	112 840
	262	X	X	X	X	x	x	x	x	x	x	x	x	-	-	-	-
Усього зобов'язань підприємства (р. 240 + р. 260)	270	716 667	365 721	92 003	363 992	-	-	-	-	-	-	-	-	81 400	148 221	890 070	877 934
7. Капітальні інвестиції	280	11 818	7 337	12 213	7 783	-	-	-	-	-	-	-	-	2 958	8 286	26 989	23 406
8. Амортизація необоротних активів	290	2 509	1 873	2 593	1 987	-	-	-	-	-	-	-	-	4 644	3 168	9 746	7 028

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ЛІМАГРЕЙН УКРАЇНА"

ПРИМІТКИ ДО ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ за рік, що закінчився 31 грудня 2022 року
(в тисячах гривень, якщо не зазначено інше)

II. Показники за допоміжними звітними Господарськими сегментами (господарський, географічний виробничий, географічний збутовий)

НАЙМЕНУВАННЯ ПОКАЗНИКА	Код рядка	Гібриди насіння кукурудзи		Гібриди насіння соняшнику										Нерозподілені статті		РАЗОМ	
		Звітний рік	Минулий рік	Звітний рік	Минулий рік									Звітний рік	Минулий рік	Звітний рік	Минулий рік
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
Доходи від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) зовнішнім покупцям	300	519 526	502 607	426 966	405 472	-	-	-	-	-	-	-	-	171 256	140 075	1 117 748	1 048 154
Балансова вартість активів звітних сегментів	310	554 135	598 912	455 409	483 165	-	-	-	-	-	-	-	-	182 665	175 456	1 192 209	1 257 533
Капітальні інвестиції	320	11 754	7 613	9 660	6 142	-	-	-	-	-	-	-	-	5 575	9 651	26 989	23 406
	330	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

III. Показники за допоміжними звітними географічними Збутовими сегментами (виробничий, збутовий)

НАЙМЕНУВАННЯ ПОКАЗНИКА	Код рядка	Продажі в Україні		Продажі за межами України										Нерозподілені статті		РАЗОМ	
		Звітний рік	Минулий рік	Звітний рік	Минулий рік									Звітний рік	Минулий рік	Звітний рік	Минулий рік
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
Доходи від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) зовнішнім покупцям	350	789 570	995 510	126 198	2 751	-	-	-	-	-	-	-	-	201 980	49 893	1 117 748	1 048 154
Балансова вартість активів звітних сегментів	360	842 169	1 186 260	134 605	3 278	-	-	-	-	-	-	-	-	215 435	67 995	1 192 209	1 257 533
Капітальні інвестиції	370	17 864	15 079	2 855	42	-	-	-	-	-	-	-	-	6 270	8 285	26 989	23 406
	380	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Генеральний директор



Карбівський Віктор Леонідович

Головний бухгалтер

Новицька Людмила Валеріївна

Фінансово-майновий стан за 2023 рік*

Актив

Необоротні активи	Код	На початок року, тис.грн.	На кінець року, тис.грн.
Нематеріальні активи	1000	54	54
первісна вартість	1001	262	262
накопичена амортизація	1002	208	208
Незавершені капітальні інвестиції	1005	2 120	10 201

Основні засоби	1010	43 428	56 666
первісна вартість	1011	77 543	100 346
знос	1012	34 115	43 680
Інвестиційна нерухомість	1015	0	-
1016 первісна вартість інвестиційної нерухомості		0	-
знос інвестиційної нерухомості	1017	0	-
Довгострокові біологічні активи	1020	0	-
	1021	0	-
первісна вартість довгострокових біологічних активів			
1022 накопичена амортизація довгострокових біологічних активів		0	-
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	-
інші фінансові інвестиції	1035	0	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	-
Відстрочені податкові активи	1045	24 918	20 638
Гудвіл	1050	0	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	-



Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	-
Інші необоротні активи	1090	0	-
Усього	1095	70 520	87 559

Оборотні активи	Код	На початок року, тис.грн.	На кінець року, тис.грн.
-----------------	-----	---------------------------	--------------------------

Запаси	1100	360 312	623 808
--------	------	---------	---------

виробничі запаси	1101	63 806	174 534
------------------	------	--------	---------

незавершене виробництво	1102	8 938	8 675
-------------------------	------	-------	-------

готова продукція	1103	0	-
------------------	------	---	---

товари	1104	287 568	440 599
--------	------	---------	---------

Поточні біологічні активи	1110	0	-
---------------------------	------	---	---

Депозити перестраховання	1115	0	-
--------------------------	------	---	---

Векселі одержані	1120	3 337	-
------------------	------	-------	---

Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	402 260	222 344
--	------	---------	---------

Дебіторська заборгованість за розрахунками:

за виданими авансами	1130	102 303	133 145
----------------------	------	---------	---------

з бюджетом	1135	81 194	80 009
------------	------	--------	--------

у тому числі з податку на прибуток	1136	45 371	30 234
------------------------------------	------	--------	--------

Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	1	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	0	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	26 599	26 783
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	93 628	635 108
готівка	1166	0	-
рахунки в банках	1167	93 628	635 108
Витрати майбутніх періодів	1170	1 168	1 266
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	-
у тому числі:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	-
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	-
резервах незароблених премій	1183	0	-
інших страхових резервах	1184	0	-
Інші оборотні активи	1190	50 888	71 375
Усього	1195	1 121 690	1 793 838

Необоротні активи,
утримувані для

1200

0

-

продажу, та групивибуття

Фінансово-майновий стан	1300	1 192 210	1 881 397
-------------------------	------	-----------	-----------

Пасив

Власний капітал	Код	На початок року, тис.грн.	На кінець року, тис.грн.
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	94 275	94 275
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	-
Капітал у дооцінках	1405	0	-
Додатковий капітал	1410	0	-
емісійний дохід	1411	0	-
накопичені курсові різниці	1412	0	-
Резервний капітал	1415	0	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	207 865	295 619
Неоплачений капітал	1425	0	-
Вилучений капітал	1430	0	-
Інші резерви	1435	0	-

Усього	1495	302 140	389 894
--------	------	---------	---------

Довгострокові зобов'язання і забезпечення	Код	На початок року, тис.грн.	На кінець року, тис.грн.
---	-----	---------------------------	--------------------------

Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	-
------------------------------------	------	---	---

Пенсійні зобов'язання	1505	0	-
-----------------------	------	---	---

Довгострокові кредити банків	1510	0	-
------------------------------	------	---	---

Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	-
---------------------------------	------	---	---

Довгострокові забезпечення	1520	0	-
----------------------------	------	---	---

довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	-
---	------	---	---

Цільове фінансування	1525	0	-
----------------------	------	---	---

благодійна допомога	1526	0	-
---------------------	------	---	---

Страхові резерви	1530	0	-
------------------	------	---	---

у тому числі:

резерв довгострокових зобов'язань	1531	0	-
-----------------------------------	------	---	---

резерв збитків або резерв належних виплат	1532	0	-
---	------	---	---

резерв незароблених премій	1533	0	-
----------------------------	------	---	---

інші страхові резерви	1534	0	-
-----------------------	------	---	---

Інвестиційні контракти	1535	0	-
------------------------	------	---	---

Призовий фонд	1540	0	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	-
Усього	1595	0	0

Поточні зобов'язання і забезпечення	Код	На початок року, тис.грн.	На кінець року, тис.грн.
-------------------------------------	-----	---------------------------	--------------------------

Короткострокові кредити банків	1600	0	-
Векселі видані	1605	0	-

Поточна кредиторська заборгованість за:

довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	-
товари, роботи, послуги	1615	636 651	555 518
розрахунками з бюджетом	1620	0	-
у тому числі з податку на прибуток	1621	0	-
розрахунками зі страхування	1625	0	-
розрахунками з оплати праці	1630	5	5
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	181 497	847 781
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	0	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	0	-
Поточна кредиторська заборгованість за	1650	0	-

страховою діяльністю

Поточні забезпечення	1660	17 500	25 281
----------------------	------	--------	--------

Доходи майбутніх періодів	1665	0	-
---------------------------	------	---	---

Відстрочені комісійні доходи відперестраховиків	1670	0	-
---	------	---	---

Інші поточні зобов'язання	1690	54 417	62 918
---------------------------	------	--------	--------

Усього	1695	890 070	1 491 503
--------	------	---------	-----------

Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	-
---	------	---	---

V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	-
---	------	---	---

Фінансово-майновий стан	1900	1 192 210	1 881 397
-------------------------	------	-----------	-----------

Інформація про фінансові результати за 2023 рік*

Фінансові результати	Код	За поточний рік, тис. грн.	За попередній рік, тис. грн.
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	1 548 559	1 117 748
Чисті зароблені страхові премії	2010	-	-
премії підписані, валова сума	2011	-	-
премії, передані у перестраховання	2012	-	-
зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	-	-
зміна частки перестраховиків у резерві незароблених	2014	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	1 118 936	810 826
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	-
Валовий:			
прибуток	2090	429 623	306 922
збиток	2095	-	-
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	-	-
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	-	-
	2111	-	-

зміна інших страхових резервів, вало-
ва сума

	2112	-	-
--	------	---	---

зміна частки перестраховиків в
інших страхових резервах

Інші операційні доходи	2120	130 491	133 645
------------------------	------	---------	---------

у тому числі:

дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	-	-
---	------	---	---

дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	-	-
---	------	---	---

дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	-	-
---	------	---	---

Адміністративні витрати	2130	29 910	22 847
-------------------------	------	--------	--------

Витрати на збут	2150	269 423	234 487
-----------------	------	---------	---------

Інші операційні витрати	2180	121 963	280 609
-------------------------	------	---------	---------

у тому числі:

витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	-	-
---	------	---	---

витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	-	-
---	------	---	---

Фінансовий результат від операційної діяльності:

прибуток	2190	138 818	-
----------	------	---------	---

збиток	2195	-	97 376
--------	------	---	--------

Дохід від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	2 715	4 517
Інші доходи	2240	530	636
у тому числі:			
дохід від благодійної допомоги	2241	530	636
Фінансові витрати	2250	34 812	-
Втрати від участі в капіталі	2255	-	-
Інші витрати	2270	-	66
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	-
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	107 251	-
збиток	2295	-	92 289
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-19 431	16 546
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	87 820	-
збиток	2355	-	75 743



Сукупний дохід тис.грн.	Код	За поточний рік,	За попереднійрік, тис.грн.
----------------------------	-----	------------------	-------------------------------

Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-	-
Сукупний дохід	2465	87 820	-75 743

Елементи операційних витрат	Код	За поточний рік, тис.грн.	За попереднійрік, тис.грн.
Матеріальні затрати	2500	57 266	228 961
Витрати на оплату праці	2505	100 627	89 364
Відрахування на соціальні заходи	2510	19 154	13 135

Амортизація	2515	10 246	9 745
Інші операційні витрати	2520	266 251	397 408
Разом	2550	453 544	738 613

Розрахунок показників прибутковості акцій	Код	За поточний рік, тис.грн.	За попередній рік, тис.грн.
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	-	.