

Центральноукраїнський національний технічний університет
Економічний факультет
Кафедра економіки, підприємництва та готельно-ресторанної справи

«ДОПУЩЕНО ДО ЗАХИСТУ»

Завідувач кафедри

д.е.н., проф.

_____ Володимир ЗАЙЧЕНКО

«_____» _____ 202_ року

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
ЗА ДРУГИМ (МАГІСТЕРСЬКИМ) РІВНЕМ ВИЩОЇ ОСВІТИ
на тему:

«Удосконалення комерційної діяльності підприємства
(на прикладі філії АТ "ДПЗКУ" "Хлібна база № 78", с.Злинка,
Кіровоградської області)
«Improvement of commercial activity of the enterprise»

Виконав здобувач вищої освіти
2м курсу, групи ЕОБ22м-1,4
ОПП «Економіка та організація бізнесу»
спеціальності 076 «Підприємництво та торгівля»

_____ Олексій ОМЕЛЬЧУК

«_____» _____ 20__ р.

Керівник роботи: д.е.н., професор

_____ Володимир ЗАЙЧЕНКО

«_____» _____ 20__ р.

Рецензент роботи: к.е.н., доцент

«_____» _____ 20__ р.

м. Кропивницький
2024 р.

ЦЕНТРАЛЬНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет Економічний

Кафедра Економіки, підприємництва та готельно-ресторанної справи

Рівень вищої освіти магістр

Галузь знань 07 Управління та адміністрування

Спеціальність 076 «Підприємництво та торгівля»

Освітньо-професійна програма Економіка та організація бізнесу

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри

Економіки, підприємництва та
готельно-ресторанної справи

д.е.н. проф. Володимир ЗАЙЧЕНКО

«___» _____ 202__ року

ЗАВДАННЯ НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ ЗА ДРУГИМ (МАГІСТЕРСЬКИМ) РІВНЕМ ВИЩОЇ ОСВІТИ ЗДОБУВАЧА ВИЩОЇ ОСВІТИ

Омельчука Олексія Олександровича

1. Тема роботи «Удосконалення комерційної діяльності підприємства» (на прикладі філії АТ "ДПЗКУ" "Хлібна база № 78", с.Злинка, Кіровоградської області).

2. Керівник роботи Зайченко Володимир Васильович, д.е.н., професор

3. Строк подання роботи до захисту _____ 20__ року

Мета та завдання кваліфікаційної роботи. Метою даної роботи є ґрунтовний аналіз та виявлення можливостей для удосконалення комерційної діяльності філії АТ "ДПЗКУ" "Хлібна база № 78". Відповідно до поставленої мети, у цій роботі поставлені наступні завдання: - дослідити цілі, завдання та зміст комерційної діяльності підприємства; - вивчити організаційну структуру та функції комерційної служби підприємства; - проаналізувати теоретичні аспекти управління комерційними зв'язками підприємства; - провести загальну характеристику філії АТ «ДПЗКУ» «Хлібна база № 78»; - здійснити фінансово-економічний аналіз філії АТ «ДПЗКУ» «Хлібна база № 78»; - оцінити організацію та планування комерційної діяльності на досліджуваному підприємстві; - сформулювати напрями удосконалення комерційної діяльності філії АТ «ДПЗКУ» «Хлібна база № 78»; - запропонувати використання стратегічного планування комерційної роботи підприємства; - розробити рекомендації щодо вдосконалення структури комерційної служби філії АТ «ДПЗКУ» «Хлібна база № 78»; - запропонувати застосування логістичних методів для вдосконалення комерційної діяльності досліджуваного підприємства.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1.	<i>Ознайомлення з літературними джерелами</i>	<i>2.09.23- 20.09.23</i>	
2.	<i>Написання вступу та першого розділу</i>	<i>21.09.23- 30.09.23</i>	
3.	<i>Написання другого розділу</i>	<i>01.10.23- 31.10.23</i>	
4.	<i>Написання третього розділу</i>	<i>01.11.23- 21.11.23</i>	
5.	<i>Оформлення кваліфікаційної роботи</i>	<i>22.11.23- 01.12.23</i>	
6.	<i>Перевірка роботи на унікальність та виявлення академічного плагіату</i>	<i>22.11.23- 01.12.23</i>	
7.	<i>Підготовка ілюстративного матеріалу, отримання відгуку наукового керівника, зовнішньої рецензії, підготовка до захисту</i>	<i>02.12.23- 09.12.23</i>	

Дата видачі завдання

« ____ » _____ 202__ року

Керівник роботи _____ Зайченко В.В.
(підпис)

Завдання прийнято до виконання

« ____ » _____ 202__ року

Здобувач _____ Омельчук О.О.
(підпис)

АНОТАЦІЯ

Омельчук О.О. Удосконалення комерційної діяльності підприємства (на прикладі філії АТ "ДПЗКУ" "Хлібна база № 78", с.Злинка, Кіровоградської області): кваліфікаційна робота за другим (магістерським) рівнем вищої освіти за ОПП «Економіка та організація бізнесу» зі спеціальності - 076 «Підприємництво та торгівля» / Центральноукраїнський національний технічний університет. м. Кропивницький, 2024. 95 с.

Метою даної роботи є ґрунтовний аналіз та виявлення можливостей для удосконалення комерційної діяльності філії АТ "ДПЗКУ" "Хлібна база № 78".

У вступі роботи ретельно обґрунтовано актуальність теми, визначено мету, завдання, об'єкт і предмет, а також інформаційну базу дослідження. Визначена наукова новизна дослідження та практична значущість, зазначена апробація результатів, зокрема публікації по темі дослідження.

У першому розділі досліджені теоретичні основи організації і планування комерційної діяльності підприємства. Визначено, що комерційна діяльність в широкому розумінні означає економічну діяльність, спрямовану на отримання прибутку чи матеріальних вигод. Основною метою комерційної діяльності є задоволення потреб споживачів і одночасно отримання прибутку для підприємства чи особи, яка займається цією діяльністю. Зміст комерційної діяльності включає в себе різні етапи і аспекти, спрямовані на отримання прибутку шляхом обміну товарами, послугами чи іншими цінностями. Також була досліджена організаційна структура та функції комерційної служби підприємства та процес управління комерційними зв'язками підприємства.

У другому розділі проведено дослідження організації і планування комерційної діяльності філії АТ «ДПЗКУ» «Хлібна база № 78». Філія "Хлібна база № 78" є самостійним структурним підрозділом Товариства, яке є правонаступником усіх прав і обов'язків "Державна продовольчо-зернова корпорація України". Філія може займатися широким спектром діяльності, включаючи: Сільське господарство; Торгівля; Виробництво та переробка; Транспорт та експедиція; Інжиніринг та будівництво; Енергетика та екологія; Інші види діяльності; Інноваційна діяльність; Сервісні послуги. Ця різноманітна діяльність дозволяє філії ефективно функціонувати в різних галузях, сприяючи розвитку та різноманіттю сільськогосподарського сектору. Проведений фінансово-економічний аналіз філії АТ «ДПЗКУ» «Хлібна база № 78» показав, що протягом 2018-2022 рр. підприємство досягло позитивного чистого фінансового результату, вказуючи на ефективність управління собівартістю та здатність забезпечувати стійкий прибуток, але у період з 2018 по 2021 рік підприємство зафіксувало відсутність чистого прибутку, що призвело до нульових значень рентабельності. Була здійснена оцінка організації та планування комерційної діяльності на підприємстві, що дозволила зробити відповідні висновки.

У третьому розділі сформовані напрямки удосконалення комерційної діяльності досліджуваного підприємства. Стратегічне планування є важливою складовою успішної комерційної діяльності. Аналіз ринку та конкурентної ситуації, ресурсне забезпечення, планування закупівель, маркетинг та продажі, контроль та аналіз результатів - усі ці аспекти мають взаємопов'язаність і важливість для досягнення стратегічних цілей підприємства. Створення відділу закупівель в філії "Хлібна база № 78" є доцільним кроком для поліпшення ефективності закупівельної діяльності. Це дозволить оптимізувати процеси та забезпечити кращий контроль над закупівлями. Використання програмного забезпечення, такого як SAP, Microsoft, Oracle та Odoo, може значно полегшити управління матеріальними потоками та оптимізувати комерційні процеси, забезпечуючи їх автоматизацію та комплексний підхід до рішення завдань.

Ключові слова: комерційна діяльність, фінансово-економічний аналіз, організація та планування комерційної діяльності, стратегічне планування, комерційна служба, збут, ефективна господарська діяльність

ABSTRACT

Omelchuk O.O. Improvement of commercial activity of the enterprise» (on the example of the branch of JSC «SFGCU» «Bread Base No. 78", village of Zlynka, Kirovohrad region): qualification work for the second (master's) level of higher education at the EPP "Economics and business organization" in the specialty - 076 "Entrepreneurship and trade" / Central Ukrainian National Technical University. Kropyvnytskyi, 2024. 95 p.

The purpose of this work is a thorough analysis and identification of opportunities for improving the commercial activity of the branch of JSC "SFGCU" "Bread Base No. 78".

The introduction of the work carefully substantiates the relevance of the topic, defines the goal, task, object and subject, as well as the information base of the research. The scientific novelty and practical significance of the research are determined, the approbation of the results, in particular publications on the topic of the research, is indicated.

The first chapter examines the theoretical foundations of the organization and planning of the enterprise's commercial activity. It was determined that commercial activity in a broad sense means economic activity aimed at obtaining profit or material benefits. The main purpose of commercial activity is to satisfy the needs of consumers and at the same time to make a profit for the enterprise or person engaged in this activity. The content of commercial activity includes various stages and aspects aimed at obtaining profit through the exchange of goods, services or other values. The organizational structure and functions of the enterprise's commercial service and the process of managing the enterprise's commercial relations were also investigated.

In the second chapter, a study of the organization and planning of the commercial activity of the branch of JSC "SFGCU" "Bread Base No. 78" was conducted. The "Bread Base No. 78" branch is an independent structural subdivision of the Company, which is the legal successor of all rights and obligations of the "State Food and Grain Corporation of Ukraine". A branch can engage in a wide range of activities, including: Agriculture; Trade; Production and processing; Transport and forwarding; Engineering and construction; Energy and ecology; Other activities; Innovative activity; Service services. This diverse activity allows the branch to function effectively in various sectors, contributing to the development and diversity of the agricultural sector. The conducted financial and economic analysis of the branch of JSC "SFGCU" "Bread Base No. 78" showed that during 2018-2022 the enterprise achieved a positive net financial result, indicating the effectiveness of cost management and the ability to ensure stable profit, but in the period from 2018 to 2021 year, the company recorded the absence of net profit, which led to zero values of profitability. An assessment of the organization and planning of commercial activity at the enterprise was carried out, which made it possible to draw appropriate conclusions.

In the third section, directions for improving the commercial activity of the enterprise under study are formed. Strategic planning is an important component of successful commercial activity. Analysis of the market and competitive situation, resource provision, procurement planning, marketing and sales, control and analysis of results - all these aspects are interconnected and important for achieving the strategic goals of the enterprise. The creation of a procurement department at the "Bread Base No. 78" branch is an appropriate step to improve the efficiency of procurement activities. This will allow to optimize processes and provide better control over purchases. The use of software such as SAP, Microsoft, Oracle and Odoo can significantly facilitate the management of material flows and optimize commercial processes, providing their automation and an integrated approach to solving tasks.

Key words: commercial activity, financial and economic analysis, organization and planning of commercial activity, strategic planning, commercial service, sales, effective economic activity

ЗМІСТ

ВСТУП	4
1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ І ПЛАНУВАННЯ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	8
1.1. Цілі, завдання та зміст комерційної діяльності підприємства	8
1.2. Організаційна структура та функції комерційної служби підприємства	17
1.3. Управління комерційними зв'язками підприємства	24
2. ДОСЛІДЖЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ І ПЛАНУВАННЯ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ФІЛІЇ АТ «ДПЗКУ» «ХЛІБНА БАЗА № 78»	33
2.1. Загальна характеристика філії АТ «ДПЗКУ» «Хлібна база № 78»	33
2.2. Фінансово-економічний аналіз філії АТ «ДПЗКУ» «Хлібна база № 78»	43
2.3. Оцінка організації та планування комерційної діяльності на підприємстві	60
3. НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ФІЛІЇ АТ «ДПЗКУ» «ХЛІБНА БАЗА № 78»	75
3.1. Використання стратегічного планування комерційної роботи підприємства	75
3.2. Розробка рекомендацій щодо вдосконалення структури комерційної служби філії АТ «ДПЗКУ» «Хлібна база № 78»	80
3.3. Використання логістичних методів для вдосконалення комерційної діяльності підприємства	84
ВИСНОВКИ	88
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ	93
ДОДАТКИ	96

ВСТУП

Актуальність теми. У сучасних умовах глобалізації та швидкого технологічного розвитку конкуренція на ринку набула критичного значення для підприємств у всіх галузях економіки. Кожен суб'єкт господарювання постійно стикається з необхідністю адаптуватися до змінних умов, шукати нові можливості для розвитку та удосконалення своєї діяльності. Одним із ключових аспектів ефективного функціонування будь-якого підприємства є його комерційна діяльність.

Актуальність удосконалення комерційної діяльності підприємства очевидна в сучасному бізнес-середовищі, де конкуренція посилюється щодня. Підприємства повинні постійно покращувати свої стратегії збуту, маркетингові підходи, системи логістики та управління запасами, щоб не лише залишатися на ринку, а й успішно розвиватися. В умовах зростаючої конкуренції, швидко змінюючихся технологій та зміни у споживчих попитах, підприємства повинні бути готові до адаптації та інновацій, щоб ефективно конкурувати на ринку та забезпечити стабільне зростання свого бізнесу. Тому питання удосконалення комерційної діяльності стає одним із найбільш актуальних у сучасному менеджменті підприємства. Отже, тема дослідження «Удосконалення комерційної діяльності підприємства (на прикладі філії АТ "ДПЗКУ" "Хлібна база № 78", с.Злинка, Кіровоградської обл.) є надзвичайно актуальною і важливою в контексті розвитку сучасних підходів до управління комерційною діяльністю.

Дослідження теми «Удосконалення комерційної діяльності підприємства (на прикладі філії АТ "ДПЗКУ" "Хлібна база № 78", с.Злинка, Кіровоградської обл.) має велике значення для практики управління сучасними сільськогосподарськими підприємствами з кількох ключових причин:

1. Підвищення конкурентоспроможності: удосконалення комерційної діяльності дозволить підприємствам підвищити свою конкурентоспроможність на ринку шляхом ефективнішого використання ресурсів, зниження витрат та покращення якості продуктів або послуг;

2. Ринкові стратегії: дослідження цієї теми може сприяти підприємствам у розробці та впровадженні ефективних стратегій збуту, маркетингу та розвитку продуктів, що дозволяє їм ліпше реагувати на зміни в умовах ринку та потреб споживачів.

3. Оптимізація бізнес-процесів: вивчення комерційної діяльності сприяє виявленню можливостей для оптимізації бізнес-процесів, в тому числі у сферах збуту, логістики, управління запасами та обслуговування клієнтів.

4. Стратегічне управління: розуміння принципів та методів удосконалення комерційної діяльності допомагає підприємствам впроваджувати стратегічне управління, визначати головні цілі та приймати рішення, спрямовані на досягнення цих цілей.

5. Розвиток бізнесу: постійне удосконалення комерційної діяльності дозволяє підприємствам не лише залишатися на ринку, а й активно розвиватися, залучати нових клієнтів, розширювати асортимент продукції або послуг та збільшувати прибуток.

Мета та завдання дослідження. Метою даної роботи є ґрунтовний аналіз та виявлення можливостей для удосконалення комерційної діяльності філії АТ "ДПЗКУ" "Хлібна база № 78". Це дослідження спрямоване на ідентифікацію проблемних аспектів комерційної діяльності, розробку та впровадження напрямів та методів для поліпшення ефективності збуту, систем управління, з метою забезпечення сталого розвитку та підвищення конкурентоспроможності підприємства на ринку.

Відповідно до поставленої мети, у цій роботі поставлені наступні завдання:

- дослідити цілі, завдання та зміст комерційної діяльності підприємства;
- вивчити організаційну структуру та функції комерційної служби підприємства;
- проаналізувати теоретичні аспекти управління комерційними зв'язками підприємства;

- провести загальну характеристику філії АТ «ДПЗКУ» «Хлібна база № 78»;
- здійснити фінансово-економічний аналіз філії АТ «ДПЗКУ» «Хлібна база № 78»;
- оцінити організацію та планування комерційної діяльності на досліджуваному підприємстві;
- сформулювати напрями удосконалення комерційної діяльності філії АТ «ДПЗКУ» «Хлібна база № 78»;
- запропонувати використання стратегічного планування комерційної роботи підприємства;
- розробити рекомендації щодо вдосконалення структури комерційної служби філії АТ «ДПЗКУ» «Хлібна база № 78»;
- запропонувати застосування логістичних методів для вдосконалення комерційної діяльності досліджуваного підприємства.

Об'єкт дослідження – комерційна діяльність філії АТ «ДПЗКУ» «Хлібна база № 78».

Предмет дослідження - процеси комерційної діяльності.

Джерелом вихідної інформації служили матеріали статистичних даних, що відбивають фінансово-економічну діяльність підприємства за 2018-2022 рр., наукова вітчизняна та зарубіжна література, періодичні публікації.

Наукова новизна отриманих результатів полягає в наступному:

уточнено:

- ключові сутнісні характеристики комерційної діяльності підприємства, зокрема основні компоненти змісту комерційної діяльності;
 - особливості управління комерційними зв'язками підприємства у сучасних умовах господарювання;
- набули подальшого розвитку:*
- методичні засади класифікації комерційних зв'язків з постачання продукції;

- методичні засади оцінки організації та планування комерційної діяльності на підприємстві;

удосконалено:

- підхід щодо використання стратегічного планування комерційної роботи підприємства;

- підхід до використання логістичних методів для вдосконалення комерційної діяльності підприємства.

Практичне значення одержаних результатів. Практична значимість роботи полягає у створенні низки рекомендацій, направлених на підвищення ефективності комерційної діяльності підприємства, з можливістю їхнього подальшого застосування на підприємстві.

Апробація результатів та публікації. У тезах, представлених на Всеукраїнській науково-практичній конференції «Проблеми і перспективи економічного розвитку в умовах модернізаційних процесів в Україні та світі» (12 грудня 2023 р., м. Кропивницький), висвітлені окремі результати наукового дослідження на тему: «Використання стратегічного планування комерційної роботи підприємства у сучасних умовах господарювання».

Структура та обсяг кваліфікаційної роботи. Робота складається із вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел і додатків. Загальний її обсяг становить 95 сторінок друкованого тексту, містить 15 таблиць і 13 рисунків, список використаних джерел містить 35 джерел.

1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ І ПЛАНУВАННЯ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Цілі, завдання та зміст комерційної діяльності підприємства

Комерція – слово латинського походження (лат. «commercium»), що означає «торгівля» [6]. Однак треба мати на увазі, що термін «торгівля» має двояке значення: в одному випадку він означає самостійну галузь економіки країни (торгівлю), в іншому - торгові процеси, спрямовані на здійснення актів купівлі-продажу товарів [22].

Комерційна діяльність - це сфера, пов'язана з торговими процесами, спрямована на вчинення актів купівлі-продажу з метою здобуття прибутку. Вона включає в себе реалізацію актів купівлі-продажу, де основною метою є придбання товарів чи послуг за меншою ціною для подальшого продажу за вищу вартість. Поняття комерційної діяльності передбачає стратегію, яка включає в себе намір купувати за більш вигідними умовами та продавати з прибутком. У широкому розумінні, комерційна діяльність може охоплювати будь-яку діяльність, спрямовану на отримання прибутку. Ця сфера економіки орієнтована на результативність та оптимізацію обороту капіталу. Здійснюючи різноманітні операції купівлі-продажу, комерційна діяльність виступає як двигун економічного розвитку, створюючи умови для формування прибуткових бізнес-моделей. Термін «комерційна діяльність» з'явився в Україні паралельно з терміном «ринок», оскільки ринкова економіка – це економіка вільного підприємництва, за якому отримують розвиток усі комерційні процеси і відносини обміну [23]. Отже відповідно до Господарського кодексу України від 16.01.03 р. № 436-IV підприємницька або комерційна діяльність – це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою отримання прибутку [9].

Так, в українському законодавстві ототожнюються такі поняття, як «підприємництво» і «комерційна діяльність». Оскільки підприємництво є не тільки діяльністю, а й способом господарювання, умовою ринку, тому воно набагато ширше за змістом, ніж комерційна діяльність, яку можна вважати окремим видом підприємництва [23]. Комерційна діяльність – це діяльність, основною метою якої є одержання прибутку. Торгівля – це не що інше, як придбання та продаж товарів, у вузькому сенсі – низка покупок та продажів. Під процесом продажу розуміється - послідовний ряд дій, що здійснюються комерційним працівником і спрямованих на те, щоб підштовхнути клієнта до здійснення потрібної дії, що завершується комплексом післяпродажних заходів для забезпечення задоволеності клієнта укладеною угодою. Однак такий розгляд комерції не відповідає сучасним потребам суспільства, що швидко розвивається. Якщо розглядати будь-яке підприємство з позицій маркетингу, його мета – найповніше задоволення потреб клієнтів. У цьому контексті, комерційна діяльність - це діяльність з організації купівлі-продажу товарів та проведення відповідних розрахунків з метою отримання максимального прибутку. Маркетинг у такому разі виступає як інструмент у досягненні поставленої мети. У своїй сутності, комерційна діяльність є конкретнішим поняттям, що відзначається вузьким засобом в порівнянні з більш загальним терміном - підприємництво. Підприємництво, у свою чергу, є організацією широкого спектру економічних, виробничих та інших діяльностей, призначених для забезпечення прибутку підприємцю. Підприємництво може включати в себе створення та управління різними видами підприємств. Серед усіх цих різновидів підприємницької діяльності тільки торгівля може бути визначена як чисто комерційна діяльність. Отже, комерційну діяльність слід розглядати як одну з форм або видів підприємницької діяльності [8]. Треба враховувати, що в деяких видах підприємництва можуть відбуватися операції з купівлі-продажу товарів, сировини, готової продукції, напівфабрикатів і іншого, що може розглядатися як елемент комерційної діяльності. Однак

важливо зауважити, що такі операції не є визначальними або основними для всіх видів підприємництва [3].

Економічний механізм комерційної діяльності підприємств має певну специфіку, яка полягає в тому, що вона містить такі основні елементи: закупівельна діяльність та продаж товарів. Комерційні (чисто торгові) – це процеси, створені задля здійснення актів купівлі – продажу щоб одержати прибутку і пов'язані зі зміною форм власності. До них відносяться також такі торгові процеси, без яких неможливе нормальне проведення операцій купівлі-продажу: це організація господарських зв'язків між продавцями та покупцями, вивчення купівельного попиту на товари, реклама, посередництво, сервісне обслуговування покупців, у тому числі виконання для них деяких додаткових послуг, страхування товарів при їх доставці покупцям. Операції купівлі-продажу разом із зазначеними торговими процесами, переліченими вище, є торгівлею у широкому розумінні [28].

Вивчення наукових праць вітчизняних та зарубіжних вчених свідчить про відсутність узгодженого визначення поняття "комерційна діяльність" у сучасній економічній літературі. Деякі дослідники вважають, що комерційна і підприємницька діяльність є тотожними, тоді як інші стверджують, що комерційна діяльність має більший охоплюючий характер, ніж підприємництво, або навпаки (Рис. 1.1).



Рисунок 1.1 - Варіанти трактування комерційної діяльності

Джерело: узагальнено автором

У таблиці 1.1 наведено основні тлумачення поняття «комерційна діяльність» різними вченими.

Автор	Визначення комерційної діяльності
Гарвардська школа управління комерційною діяльністю	Гармонійне поєднання отримання прибутку підприємством та задоволення вимог споживачів (1958 р.).
Ф. Половцева	Особливий вид діяльності, пов'язаний з реалізацією товарів, від якого залежить кінцевий результат торговельного підприємства, тобто товарно-грошовий обмін, в процесі якого товари від постачальника переходять у власність торговельного підприємства з орієнтацією на потреби ринку [12].
А. Бусигін	Комплекс операцій, які забезпечують купівлю-продаж товарів, і разом з торговельними процесами формують торгівлю як вид діяльності [3].
В. Апопій	Спосіб реалізації комерційних процесів як послідовного виконання операцій, що забезпечують організаційні, економічні, соціальні, правові аспекти товарно-грошового обміну [6].
І. Беляєвський	Діяльність із купівлі-продажу та зберігання товарів з метою задоволення споживчого попиту й отримання прибутку [2].
Л. Дашков і В. Памбухчянц	Технологія торгівлі як сукупність способів раціональної організації та методів ефективного виконання операцій торгово-технологічного процесу [4].
І. Марченко	Система оперативно-організаційних заходів, спрямованих на організацію та управління процесами купівлі-продажу товарів з метою задоволення споживчого попиту та отримання прибутку [9].
О. Русева та А. Балан	Особливий вид діяльності, що охоплює обмін матеріальними цінностями і послугами, торговельні операції з придбання матеріально-технічних ресурсів і реалізації продукції [13].

Джерело: узагальнено автором за джерелами: [1, 5, 6, 15, 19].

Важливо відзначити, що жодне з поданих у таблиці 1.1 визначень не можна розглядати як повне, оскільки кожне з них лише охоплює окремі аспекти, не віддзеркалюючи повного уявлення про комерційну діяльність. Ми вважаємо, що комерційна діяльність є більш широким поняттям і включає в себе всі процеси, пов'язані з закупівельно-збутовою діяльністю з метою отримання прибутку. Оскільки комерційна діяльність є складовою товарно-грошових відносин, ми можемо розглядати її як важливу економічну категорію. Такий підхід дозволяє охопити всі аспекти та взаємозв'язки, що визначають сутність цього явища.

Таким чином, комерція – це сукупність процесів та операцій, що направлені на здійснення купівлі-продажу товарів з метою задоволення купівельного попиту та отримання прибутку. Основна мета комерції –

отримання прибутку. Разом з тим, прибуток, отриманий у комерційній діяльності, може бути використаний на розвиток та розширення підприємництва для більш повного задоволення потреб суспільства.

Комерційна діяльність в широкому розумінні означає економічну діяльність, спрямовану на отримання прибутку чи матеріальних вигод. Це може включати в себе різноманітні види діяльності, такі як виробництво, продаж товарів і послуг, торгівля, фінансові операції, надання послуг, реклама і багато іншого. Основною метою комерційної діяльності є задоволення потреб споживачів і одночасно отримання прибутку для підприємства чи особи, яка займається цією діяльністю. Комерційна діяльність є ключовим структурним елементом сучасної економіки і грає важливу роль у створенні багатства та розвитку суспільства.

У сучасних умовах ринкової економіки комерційна діяльність стає невід'ємною складовою реалізації комерційних відносин, виступаючи їхнім ключовим аспектом. Ці відносини активно сприяють розвитку виробництва, динамізують потреби і стимулюють товарно-грошовий обмін. Комерційна діяльність, в контексті конкурентного середовища, спрямована на організацію та управління процесами купівлі-продажу. Основна мета цієї діяльності полягає в задоволенні попиту споживачів і збільшенні капіталізації суб'єкта.

Визначаючи комерційну діяльність, слід враховувати не лише її об'єктивну необхідність у ринковій економіці, але й її складність за характером і змістом. Операції, пов'язані з реалізацією комерційної функції підприємства, мають спільні риси з торговельними операціями, але водночас вони виявляють істотні відмінності, що виокремлюють комерційну функцію від інших аспектів товарно-грошового обігу.

Комерційна діяльність визначається комплексом завдань, що спрямовані на організацію та управління процесами купівлі-продажу з метою задоволення потреб споживачів і підвищення капіталізації суб'єкта. Основні завдання цієї діяльності включають:

1. Стимулювання попиту: комерційна діяльність спрямована на активне створення попиту на товари чи послуги. Це досягається шляхом маркетингових заходів, рекламних кампаній та інших інструментів, які залучають увагу споживачів.
2. Організація торговельних операцій: забезпечення ефективного проведення операцій купівлі-продажу, включаючи укладання контрактів, визначення цін, вирішення питань доставки та інших аспектів торгівлі.
3. Задоволення споживацьких потреб: комерційна діяльність має спрямовуватися на задоволення реальних потреб та очікувань споживачів через надання якісних товарів чи послуг.
4. Створення конкурентних переваг: підприємства повинні активно працювати над створенням та збереженням конкурентних переваг, таких як унікальність товарів, ефективність виробництва, інноваційність та інші фактори, що визначають успіх на ринку.
5. Управління ризиками: комерційна діяльність пов'язана з різноманітними ризиками, такими як зміни в ринкових умовах, фінансові ризики та інші. Ефективне управління цими ризиками є важливою частиною стратегії комерційного підприємства.
6. Забезпечення фінансової ефективності: максимізація прибутку та ефективне використання ресурсів для забезпечення фінансової стійкості і підвищення капіталізації підприємства.
7. Дотримання правових норм: комерційна діяльність повинна відповідати чинному законодавству, уникати порушень та забезпечувати етичне та відповідальне ведення бізнесу.

Реалізація цих завдань дозволяє підприємствам успішно функціонувати на ринку та досягати своїх стратегічних цілей.

Зміст комерційної діяльності включає в себе різні етапи і аспекти, спрямовані на отримання прибутку шляхом обміну товарами, послугами чи іншими цінностями. Основні компоненти змісту комерційної діяльності включають: 1. Виробництво або збут товарів і послуг: - Розробка, виробництво

або закупівля товарів і послуг для подальшого продажу; 2. Маркетинг і реклама: - Створення стратегій маркетингу і рекламних кампаній для просування товарів і послуг на ринку; 3. Торгівля: - Купівля і продаж товарів з метою отримання прибутку; 4. Фінансова діяльність: - Управління фінансами підприємства, включаючи бухгалтерію, фінансовий аналіз і управління ризиками; 5. Обслуговування клієнтів: - Забезпечення високого рівня обслуговування клієнтів, вирішення проблем і задоволення їхніх потреб; 6. Логістика і постачання: - Управління ланцюгом постачання, включаючи транспортування, зберігання і доставку товарів; 7. Управління ресурсами: - Ефективне використання людських, фінансових і матеріальних ресурсів для досягнення цілей підприємства; 8. Підтримка інновацій: - Впровадження нових ідей, технологій та інновацій для покращення продуктів чи послуг, а також оптимізації виробничих процесів.



Рисунок 1.2 - Основні елементи комерційної діяльності

Джерело: узагальнено автором на основі джерел: [2, 4, 6, 10, 16, 35].

Загалом, комерційна діяльність включає в себе різні аспекти, які взаємодіють для забезпечення успішного функціонування підприємства і досягнення його бізнес-цілей.

Для досягнення поставлених у комерційній діяльності завдань необхідно керуватися такими основними принципами:

- нерозривний зв'язок комерції з принципами маркетингу;
- гнучкість комерції, її спрямованість на врахування постійно змінних вимог ринку;
- уміння передбачати комерційні ризики;
- виділення пріоритетів;
- прояв особистої ініціативи та висока відповідальність за виконання прийнятих зобов'язань щодо торговельних угод;
- націленість на досягнення кінцевого результату – прибутку.

Гнучкість комерції має виявлятися у своєчасному врахуванні вимог ринку, а для цього необхідно вивчати і прогнозувати товарні ринки, розвивати і вдосконалювати рекламу, і навіть впроваджувати у комерційну діяльність інновації [4].

Вміння передбачати комерційні ризики є важливим принципом для підприємця у сфері торгівлі. Комерційний ризик – це можливі збитки у комерційній роботі. Він може бути визначений як сума збитків, завданих внаслідок невірної рішення та витрат до його реалізації. Комерційний ризик може виникнути внаслідок інфляції, укладання ризикованої угоди, невиконання договірних зобов'язань контрагентами. Крім того, комерційний ризик може виникнути через нестабільність соціально-політичної ситуації.

Виділення пріоритетів передбачає постійне вивчення та знання всіх деталей комерційної діяльності.

Особиста ініціатива залежить безпосередньо від кожної людини, що працює у сфері комерції, і визначається не лише особистісними характеристиками, а й культурою праці.

Висока відповідальність за виконання прийнятих зобов'язань щодо торгових угод - це принцип, який створює репутацію комерсанта у діловому світі. Реалізація цього принципу – запорука ефективної комерційної діяльності.

Націленість на досягнення у кінцевому результаті прибутку один із основних принципів комерційної діяльності. Оскільки головним об'єктом комерційної діяльності є акт купівлі-продажу, тут на перший план виступає розрахункова, грошова та пов'язана з нею правова сторона діяльності менеджера підприємства [3]:

- визначення ціни товару, що забезпечує максимальний прибуток;
- укладання та реалізація договорів та контрактів;
- робота з постачальниками товарів;
- організація закупівель та продажу товарів;
- організація товарообігу;
- розрахунки комерційного ризику;
- робота з банками;
- здійснення митних операцій тощо.

У всіх випадках – ведення необхідних комерційних розрахунків. Узагальнюючи сказане вище, можна сказати, що комерційна діяльність - це діяльність із забезпечення купівлі-продажу товарів, що супроводжується проведенням відповідних розрахунків, з метою отримання максимально можливого прибутку в умовах існуючих правових норм [2].

Задля більшої кінцевої мети підприємництва, що полягає у задоволенні суспільних потреб та реалізації власних матеріальних інтересів (тобто отримання прибутку), необхідна завершальна бізнес операція – реалізація товарів. Найефективніше можна здійснювати просування товарів завдяки правильній організації комерційної діяльності. Якщо мета (отримання прибутку) стоїть перед усіма підрозділами підприємства, діючими як єдине ціле, цілком зрозуміло, що менеджменту підприємства потрібно ретельно

продумати організаційний аспект - як і найефективніше скоординувати роботу всіх елементів такого складного механізму як бізнесу.

Система організації комерційної служби має будуватися так щоб бути здатною взяти він всю комерційну роботу, відповідно більшу чи меншу за обсягом залежно від величини фірми. У дуже дрібній фірмі один працівник (як керівник комерційної службою) займається і маркетинговими дослідженнями, і організацією закупівель і збуту, і рекламою, і службою сервісу клієнтам тощо.

1.2. Організаційна структура та функції комерційної служби підприємства

Сучасна організація комерційної служби, як здається на перший погляд, дотримується звичайного лінійно-штабного принципу. Функції комерційної служби та безпосередньо збут розділені організаційно на самостійні структурні одиниці, але всі лінійні та штабні функції сучасної комерційної служби мають однакову питому вагу та несуть однакову відповідальність; всі вони служать прямо чи опосередковано одній меті - надати покупцеві продукцію та переконати його купити її.

Якщо комерційна служба діє як єдине ціле, як і має бути, кожна сторона її діяльності робить певний внесок у кожну торговельну угоду.

Концепція комерційної діяльності вимагає, щоб кожен менеджер у організації комерційної служби враховував взаємозв'язок наступних чинників [11]:

- завдання збуту;
- прогноз збуту;
- політика збуту - продаж та обслуговування;
- вивчення ринку;
- реклама, методи продажу, розвиток торгових операцій;
- визначення асортименту продуктів та їх ціни;
- упаковка;

- закупівля матеріальних ресурсів;
- розподіл;
- організація комерційних кадрів.

Реклама та розвиток операцій. У багатьох фірмах реклама досі залишається "незалежною" функцією вищого керівництва. Директор чи його заступники визначають політику реклами, але майже всі рекламні кампанії організовуються та проводяться спеціальними агентствами. Реклама в багато чому визначає політику фірми. Загальна концепція комерційної справи вимагає передачі під контроль комерційного адміністратора. Він повинен стежити, щоб реклама посилювала політику фірми, але не встановлювала її.

Розвиток операцій зі збуту найчастіше становить значну частину реклами, і навпаки. Для того, щоб отримати найбільшу вигоду від цих заходів, комерційний директор спрямовує та розраховує в часі свої зусилля у цій галузі відповідно до виробництва, розподілу та можливостей збуту [20].

Вивчення ринку. Інформація про ринок стає все більш необхідною для ефективного проведення комерційних операцій незалежно від того, чи отримана вона від спеціальних агентств, внаслідок власного вивчення ринку або шляхом висновків, зроблених самою фірмою на основі загальної інформації. Якщо відповідальність за отримання та оцінку інформації покладено на комітет при вищому керівництві, то інформація може стати чи сумнівною базою для планування збуту, чи взагалі бути марною. Коли ж ця робота координується на "робочому" рівні, як це передбачає концепція, що охоплює всю комерційну діяльність загалом, то інформація використовується як дієвий інструмент планування. Така інформація є не лише основою для складання прогнозів збуту, а й є основою для планування збуту на будь-якому рівні — від торгових менеджерів та керівників збуту до комерційного директора.

Планування асортименту товарів та встановлення цін. Визнання планування асортименту товарів і встановлення цін в ролі комерційних функцій - щось нове для більшості адміністраторів; виняткові права

комерційного відділу у питаннях встановлення цін та планування асортименту продукції все ще вважаються незначними серед керівників багатьох фірм. Але те, що комерційний відділ повинен мати право голосу у питаннях планування асортименту товарів, особливо в області упаковки і зовнішнього вигляду виробів, а також у визначенні цін, це визнається вже майже всіма. Корисним компромісом, кроком у правильному напрямку є створення комітетів із планування асортименту продукції та встановлення цін, що координуються комерційними адміністраторами, але безпосередньо їм не підлеглих.

Прогнозування та планування доходів та витрат. Поняття планових прибутків пов'язане з плануванням витрат та обсягу збуту. Складання фінансового кошторису доручається керівництву, до найвіддаленіших керівних ланок організації. Однак основою складання фінансового кошторису фірми є прогнози збуту, а відповідальність за їх складання покладається на комерційну службу, де зіставляється інформація, отримана в результаті вивчення ринку, і дані про торгівлю в минулому, після чого розробляються найточніші прогнози.

Організація збуту у концепції спільної комерційної діяльності. Координування роботи служб особового складу всередині комерційного відділу є головною перевагою цієї концепції. Друга перевага полягає в координації комерційної роботи з виробництвом, фінансами та адміністративною роботою. Але найбільш значним внеском цієї концепції є те, що вона пов'язує збут із іншими видами комерційної діяльності, дає керівнику збуту велику свободу дій, з одного боку, і надає у його розпорядження цілий арсенал нових замобів, з іншого боку. Керівник збуту стає партнером інших керівників, які відповідають за рекламу, розвиток операцій, науково-дослідну роботу та планування. Їхні зусилля об'єднуються в єдиному потоці дій, що спрямовується єдиною політикою фірми.

Таким чином, в сучасних умовах завдання керівника зі збуту полягає в координації прямих дій персоналу зі збуту з більш менш непрямими діями інших працівників комерційної служби. Він повинен планувати свою роботу

так, щоб вона посилювала все, що було зроблено до нього відділами реклами щодо розвитку операцій, вивчення ринку та іншими організаційними ланками комерційної служби. У зв'язку з цим його робота не полегшується, фактично вона ускладнюється, стає відповідальнішою [24]. Він має у своєму розпорядженні велику кількість засобів для виконання роботи, але він повинен вміти ефективно використовувати їх.

На побудову організаційної структури комерційних служб впливає ряд факторів, що групуються за такими напрямками:

- технічні: стан матеріально-технічної бази, складність реалізованого товару, необхідність сервісного обслуговування тощо.
- економічні: рівень попиту на реалізовану продукцію, обсяг продажів, частка дрібних відправок і нетранзитних партій відвантаження, форми розрахунків за продукцію, що постачається, і матеріально-технічні ресурси, що закуповуються, частка поставок на експорт та ін.
- організація торговельного процесу: вид підприємства, рівень спеціалізації, територіальне розміщення та ін. [25].

Різноманітність факторів, що впливають на структурну побудову комерційних служб, наводить і дуже значну кількість різних різновидів схем організаційних структур комерційних служб: за функціональними обов'язками; за типом покупців, за асортиментною ознакою, за географічною ознакою, комбіновані тощо.

З погляду розподілу повноважень, обов'язків організації комерційних служб підприємства можна класифікувати за такими типами побудови управління:

- з лінійною організацією управління;
- з лінійним та функціональним управлінням;
- з матричною системою управління [27].

При лінійній організації управління комерційних служб усі повноваження - прямі (лінійні) - йдуть від вищої ланки управління до нижчої. Найбільш поширений підхід до організаційної побудови комерційних служб

підприємства – лінійно-функціональний. У цьому разі лінійне управління підкріплюється спеціальними допоміжними службами. Матрична система побудови комерційних служб характерна для комбінованих систем, передбачає розподіл повноважень для об'єднання у групи фахівців із роботи над групою товарів, ринком тощо [27].

Узагальнюючи вищесказане, слід зазначити, що вибір структури комерційних служб визначається розміром підприємства, специфікою товарів, що продаються, ринком, на якому діє підприємство, характером збутової діяльності, кадровими можливостями.

Діяльність комерційних служб підприємств багато в чому визначається "віянням" нового часу. Комерційна діяльність у сучасних умовах будується на принципі повної рівноправності ділових партнерів, господарської самостійності постачальників та покупців, суворої матеріальної та фінансової відповідальності сторін за виконання прийнятих зобов'язань. Тому сучасні тенденції у роботі комерційних служб стають настільки актуальними саме зараз.

У комерційну службу торговельного підприємства переважно входять [29]:

- відділ (бюро) збуту,
- відділ маркетингу,
- відділ матеріально-технічного забезпечення.

В контексті вивчення сільськогосподарського підприємства у даному дослідженні, варто зазначити, що комерційна служба сільськогосподарського підприємства може включати різноманітні підрозділи та функціональні групи, які спрямовані на забезпечення ефективності та прибутковості сільськогосподарської діяльності. До основних складових комерційної служби можуть входити:

1. Відділ збуту: відповідає за збут сільськогосподарської продукції, укладання угод із замовниками, маркетинг та рекламу;

2. Фінансовий відділ: займається фінансовим управлінням, бюджетуванням, обліком доходів і витрат, фінансовим аналізом;
3. Відділ закупівель та логістики: забезпечує закупівлю сировини, матеріалів, обладнання для сільськогосподарської діяльності, а також організацію та оптимізацію логістичних процесів.
4. Відділ торгівлі та експорту: виконує функції з реалізації продукції на регіональному та національному ринку, організацію експорту.
5. Відділ ключових клієнтів та партнерств: займається взаємодією з ключовими клієнтами та партнерами, укладанням стратегічних угод та співпрацею.
6. Маркетинговий відділ: розробляє стратегії маркетингу, вивчає ринкові тенденції, впроваджує рекламні та просувальні кампанії.
7. Відділ якості та сертифікації: відповідає за контроль якості сільськогосподарської продукції, отримання необхідних сертифікатів.
8. Відділ інновацій та розвитку: сприяє впровадженню новітніх технологій та інновацій у виробництво для підвищення ефективності.

Це лише загальні напрямки, а конкретний склад комерційної служби може варіюватися в залежності від розміру та специфіки сільськогосподарського підприємства.

Прогресивною наразі вважається така структура, коли всі збутові функції сконцентровані у відділі збуту, оскільки таким чином можна орієнтувати збут продукції на споживача.

Збутова політика підприємства має будуватися у напрямі одночасного розвитку існуючого ринку та пошуках ринків, а також підвищення конкурентоспроможності підприємства. У зв'язку з цим слід зазначити, що від ефективності діяльності структурних підрозділів, що відповідають за збут, залежить багато в чому ефективність всього підприємства. Організація діяльності цих структурних підрозділів включає такі основні напрями: - підбір кадрів; - організація стимулювання працівників; - інформаційне забезпечення; - впровадження логістики у свою роботу.

При цьому діяльність збутового апарату підприємства може бути організована наступними основними способами [25]: - за типом покупців; - за типом асортименту продукції; - за типом географічного регіону; - за типом галузі.

Відтак, кожне підприємство в залежності від специфіки своєї діяльності обирає ту чи іншу форму організації служби збуту.

Найважливішими збутовими функціями є:

- встановлення комерційних взаємин із покупцями, що завершуються укладанням договорів купівлі-продажу,
- розробка збутової програми;
- складання графіків постачання продукції та відвантаження її покупцям;
- ведення розрахунків за продаж продукції;
- контроль за розрахунками з покупцями та їх платоспроможністю.

Сільськогосподарські підприємства виконують ряд збутових функцій, які є ключовими для їх успішної діяльності. Деякі з найважливіших збутових функцій сільськогосподарського підприємства включають:

1. Продаж сільськогосподарської продукції: головною функцією сільськогосподарського підприємства є вирощування та продаж сільськогосподарської продукції, такої як зерно, овочі, фрукти, м'ясо, молоко та інші сільські товари.
2. Маркетингові дослідження: визначення ринкових умов, аналіз попиту та пропозиції допомагає підприємству ефективно планувати виробництво та оптимізувати ціни для максимізації прибутку.
3. Розвиток та утримання дистриб'юційних каналів: важливо забезпечити, щоб сільськогосподарська продукція досягала споживачів. Розробка і утримання ефективних каналів збуту грає важливу роль у цьому.
4. Управління логістикою: ефективне перевезення, зберігання та доставка продукції до споживачів або інших ринків є критичним для успішності підприємства.

5. Брендування та реклама: створення та управління брендом, а також проведення рекламних кампаній допомагає підприємству залучати увагу споживачів та встановлювати позитивний імідж продукції.

6. Забезпечення якості продукції: забезпечення високої якості продукції допомагає здобувати довіру споживачів і створює можливість розширення ринків збуту.

7. Взаємодія з ринками та господарськими агентами: співпраця з ринками, торговими посередниками, державними органами та іншими суб'єктами господарювання для оптимізації умов збуту.

Ці функції спільно допомагають сільськогосподарському підприємству максимізувати прибуток та забезпечувати сталість його розвитку.

Таким чином, ефективність збутової діяльності з погляду її кінцевих результатів (збільшення обсягів продажу, розширення ринків збуту, зростання прибутку, зниження витрат та інше) у вирішальній мірі залежить від рівня організації роботи комерційного апарату фірми, який у свою чергу багато в чому визначається професійними та особистими якостями керівника зі збуту.

1.3. Управління комерційними зв'язками підприємства

Розвиток комерційних зв'язків передбачає зусилля всіх учасників ринку щодо надання комфортних умов здійснення купівлі, продажу різних товарів та послуг.

Від ефективної реалізації виготовленої продукції та чіткої системи забезпечення споживачів залежить безперебійне відшкодування виробничих витрат та безперервне здійснення процесів відтворення. Цей процес впливає на продуктивність праці, рівномірність випуску продукції, раціональне використання матеріальних ресурсів та капіталу, підвищення рентабельності роботи підприємств та отримання прибутку [17].

На сучасному етапі економічного та соціального розвитку товарно-грошові відносини набули нового, властивого ринковому механізму змісту:

вони повинні використовуватися в інтересах подальшого зміцнення виробництва та вирішення соціальних проблем на основі всебічного розширення підприємництва, розвитку приватної власності, зростання особистого та національного багатства українського суспільства.

Правильне використання механізму товарно-грошових відносин дозволяє враховувати фактори та використовувати резерви підвищення ефективності виробництва, розподілу обігу та споживання засобів виробництва на основі поєднання ініціативи підприємців із загальнодержавними інтересами.

Економічна теорія і практика виходять з того, що комерційні зв'язки з торгівлі продукцією виробничо-технічного призначення являють собою сукупність економічних, правових та організаційних взаємин, що виникають між постачальниками та споживачами (продавцями та покупцями), а також між ними та торгово-посередницькими структурами у процесі товарного обігу засобів виробництва [18].

Утворення комерційних зв'язків у процесі відтворення обумовлено суспільним поділом праці. На їх формування впливають економічний механізм розвитку суспільства, масштаби суспільного виробництва, складність його галузевої структури, процес поглиблення спеціалізації та кооперування в промисловості, кількість та якість продукції, що виробляється і споживається в суспільстві. Від структури та організації комерційних зв'язків багато в чому залежать економічні показники сфери обігу, такі як обсяг оптової реалізації, витрати обігу, доходи торгово-посередницьких організацій.

Комерційні зв'язки представляють собою комплексну єдність економічних, організаційних, правових, соціальних комунікацій для реалізації акта купівлі-продажу з метою одержання наміченого прибутку.

Організація комерційних зв'язків має здійснюватися з урахуванням наступних принципів [14]:

1. Стратегічний маркетинг. Підвищення ролі стратегічного планування та управління у маркетинговій діяльності забезпечує стабільність виробництва та споживання продукції, сприяє ефективності національної економіки;

2. Соціальна орієнтація. Виділення економічних пріоритетів у стимулюванні матеріальних та фінансових потоків у найефективніші галузі з урахуванням соціальних завдань, які вирішує країна, сприяє підвищенню якості життя нашого суспільства;

3. Економічна доцільність. Всебічна мобілізація внутрішніх резервів, забезпечення раціонального використання фінансових, матеріальних, інтелектуальних, інформаційних ресурсів у кожній ланці економіки сприяє її авторитету та ефективності. Створення економічних умов та використання маркетингових інструментів дозволять якісно ефективно задовольняти запити покупців, гнучко маневрувати матеріальними ресурсами та прискорювати їхню оборотність на користь стабілізації та зростання економіки;

4. Партнерства. Підвищення відповідальності за виконання договірних зобов'язань, дотримання матеріальної зацікавленості кожного учасника комерційного зв'язку створює атмосферу згоди та взаєморозуміння у сфері бізнесу.

Комерційні зв'язки доцільно групувати за такими ознаками: насиченості; галузевої структури; ринкової структури; ступеня участі в них оптово-комерційних організацій; форм організації поставок; тривалість дії (рис. 1.3).

Удосконалення комерційних зв'язків між продавцями та покупцями та особливо розвиток прямих довгострокових зв'язків з постачання продукції виробничо-технічного призначення є об'єктивною закономірністю та важливою складовою всього ринкового механізму, спрямованого на досягнення найбільших кінцевих результатів з меншими витратами. Усе це визначає особливості формування комерційних зв'язків, характер організації та методологію управління ними у сучасних економічних умовах.



Рисунок 1.3 - Класифікація комерційних зв'язків з постачання продукції

Особливої значущості в умовах розвитку ринкових механізмів набуває класифікаційна ознака за насиченістю товароруху.

До високонасичених потоків відносяться потоки товарних ресурсів, транспортні, інформаційні, енергетичні та потоки трудових ресурсів; до низько-насичених - потоки науково-дослідних та дослідно-конструкторських розробок, нововведень, основних фондів, статутного капіталу та потоки капіталовкладень.

Істотну значущість ця ознака набуває при формуванні зовнішньоекономічних комерційних зв'язків, які є гнучкою багатоцільовою системою торгово-економічного, валютно-фінансового, науково-технічного співробітництва на взаємовигідній основі. Зусилля всіх учасників цих зв'язків мають бути спрямовані на створення розвиненої структури міжнародних

каналів руху товарів з досить інтенсивним рівнем товаропотоків, що організуються торгово-посередницькими структурами на зовнішніх ринках.

Стосовно до галузевої структури всі комерційні зв'язки, що виникають між підприємствами, фірмами та організаціями, можна підрозділити на два основні типи: зв'язки між організаціями та фірмами, що належать до різних галузей промисловості (міжгалузеві), та зв'язки між фірмами та організаціями, що належать до однієї й тієї ж галузі. виробництва (внутрішньогалузеві).

Для ритмічної роботи всіх суб'єктів ринку важливу роль відіграє розвиток як міжгалузових, так і внутрішньогалузових комерційних зв'язків, проте розподіл за даною ознакою має велике значення у практиці їх організації та управління.

Якщо організація внутрішньогалузових зв'язків становить переважно прерогативу підприємств, фірм та його об'єднань, які входять у ту саму галузь, то організація та розвиток міжгалузових комерційних зв'язків здійснюється багатогалузовими компаніями, холдинговими фінансово-промисловими групами і торгово-посередницькими структурами міжгалузевого характеру.

У міру ускладнення галузевої структури виробництва міжгалузеві комерційні зв'язки розвиваються та ускладнюються, і, отже, рік у рік зростає їхнє значення. Звідси випливає, що у формуванні комерційних зв'язків дедалі більшу роль грають багатогалузеві об'єднання, їх комерційні структури та торгово-посередницькі ланки.

За ознакою ринкової структури комерційні зв'язки поділяються на внутрішньоукраїнські та міждержавні. До першого типу відносяться комерційні зв'язки, які встановлюються між підприємствами, фірмами та організаціями, що знаходяться всередині України, до другого - зв'язки, що встановлюються між українськими суб'єктами ринкового обороту та їх закордонними партнерами.

Дуже важливою є четверта ознака поділу комерційних зв'язків - за ступенем участі у них посередницьких організацій. Згідно з цією ознакою всі зв'язки з постачання продукції виробничо-технічного призначення

поділяються на прямі, міжфірмові та опосередковані, що здійснюються оптово-посередницькими організаціями. До прямих зв'язків відносяться такі, при яких економічні, правові та організаційні взаємини з постачання продукції встановлюються безпосередньо між фірмами-виробниками та фірмами-покупцями продукції [16].

До опосередкованих, як впливає із самого поняття, відносяться такі комерційні зв'язки, при яких в якості посередника між продавцем і споживачами продукції виступають різні торгово-посередницькі фірми та компанії. Вони не лише організують комерційні зв'язки між виробництвом та споживанням, але й самі є їх учасниками в економічних та правових взаєминах сторін: узгоджують між постачальниками та споживачами кількість та асортимент продукції, що постачається, її технічні характеристики, строки поставок, укладають господарські договори, організують поставки продукції, беруть участь у розрахунках із постачальниками та споживачами, несуть відповідальність за невиконання договірних зобов'язань. Інакше висловлюючись, при опосередкованих комерційних зв'язках торгово-посередницька ланка виступає не тільки як організатор, а й як учасник у ринковому обороті продукції.

З цієї ознаки класифікації комерційних зв'язків впливає п'ята ознака їхнього поділу - за формами організації постачання продукції.

Відповідно до нього слід розрізняти комерційні зв'язки, організовані у вигляді транзитних поставок, коли просування продукції відбувається безпосередньо від виробників до споживачів, минаючи якісь проміжні ланки, й у формі складських поставок через оптову мережу.

Оптимальний вибір форм поставок при організації комерційних зв'язків має велике економічне значення як у роботі промислового сектора, так і у роботі власної системи оптово-комерційної ланки. Саме від цього вибору залежать швидкість просування продукції у сфері товарного обігу, витрати праці, пов'язані з цим процесом, рівень сукупних запасів і швидкість оборотності вкладених у них оборотних коштів. За більших обсягів

споживання продукції, що дозволяють відвантажувати її споживачам у межах транзитних норм, найбільш економічною є транзитна форма постачання.

При споживанні продукції в обсягах нижче за транзитні норми відвантаження використання цієї форми поставок веде до різкого уповільнення обороту продукції, зменшення її в запасах, зниження оперативності матеріального забезпечення. Саме у таких випадках економічно вигідною є складська форма поставок, організована через посередницькі структури комерційних фірм.

У свою чергу вибір форм поставок істотно впливає на формування комерційних зв'язків і економічні, правові та організаційні взаємини сторін, що в них беруть участь.

Складські поставки мають місце лише за комерційних зв'язків, здійснюваних з участю торгово-посередницьких структур, а транзитні поставки - як при прямих комерційних зв'язках, так і за зв'язках із участю посередників.

За тривалістю дії комерційні зв'язки поділяються на довгострокові та короткострокові.

Довгостроковий характер комерційних зв'язків, їх стабільність відіграють в економіці виробничих об'єднань, підприємств і фірм виключно важливу роль, тому що дають можливість постачальникам та споживачам краще вивчити один одного, що сприятиме їхньому взаємовигідному співробітництву. Основною умовою встановлення довгострокових комерційних зв'язків є стабільність та масовість виробництва та споживання продукції.

При дрібносерійному, і особливо при індивідуальному виробництві з програмою випуску продукції, що часто змінюється, комерційні зв'язки, як правило, носять короткостроковий характер, зокрема це можуть бути разові поставки.

Як прямі, і опосередковані комерційні зв'язку можуть мати довгостроковий і короткостроковий характер. Довгострокові комерційні

зв'язки можуть бути організовані не тільки за транзитних, а й за складських поставок продукції. Практика показала, що довгостроковими слід вважати такі зв'язки, які встановлені та діють без змін, як правило, понад два роки або виходять за рамки цього періоду. В умовах ринкової взаємодії всі комерційні зв'язки, що встановлюються строком до одного року, і тим більше змінюються кварталами або півріччями всередині року, слід вважати короткостроковими.

Специфікою комерційних зв'язків незалежно від форм та різновидів є те, що вони виходять із принципу взаємної вигідності. Дотримання цього принципу сприяє створенню економічної зацікавленості сторін у встановленні найбільш ефективних комерційних зв'язків з метою зниження сукупних витрат та отримання на цій основі найбільшого прибутку кожним учасником ринкового обороту.

Головною компонентою системи комерційних зв'язків є принцип обов'язкової взаємовигідності всіх суб'єктів ринкового обороту. Ніхто, крім безпосередніх учасників, - юридичних та фізичних осіб, які ведуть комерційну діяльність, не може встановити ці зв'язки та впливати на них з метою отримання своєї вигоди.

Нижче ми наведемо кілька ключових аспектів управління комерційними зв'язками в сільському господарстві:

1. Постачальницькі відносини:

- Оцінка постачальників: потрібно підбирати надійних постачальників з якісними та конкурентоспроможними продуктами.
- Управління запасами: забезпечити ефективне управління запасами, щоб уникнути нестач і забезпечити постійну наявність необхідних ресурсів.

2. Клієнтські відносини:

- Ринкові дослідження: аналізувати попит на продукцію та служби для пристосування до потреб ринку.
- Сервіс та задоволення клієнтів: забезпечення якісного сервісу та реагує на фідбеки клієнтів для підтримки вірних та задоволених покупців.

3. Фінансовий менеджмент:

- Бюджетування: Розробляйте бюджети для оптимального використання фінансових ресурсів.

- Фінансова аналітика: Аналізуйте фінансові результати та ефективність комерційних операцій.

4. Інформаційні технології:

- Автоматизація процесів: Використовуйте сучасні інформаційні системи для автоматизації процесів управління комерційними відносинами.

- Аналіз даних: Використовуйте аналітичні інструменти для витягування корисних даних і прийняття ефективних рішень.

5. Партнерські відносини:

- Розвиток партнерств: Встановлюйте стратегічні партнерства з іншими підприємствами та організаціями для обміну ресурсами та знаннями.

- Управління конфліктами: Ефективно вирішуйте конфлікти та робіть акцент на взаємовигідних відносинах.

6. Спільнота та сталість:

- Відповідальне виробництво: Враховуйте екологічні та соціальні аспекти виробництва для підтримки сталого розвитку.

- Корпоративна відповідальність: Активно взаємодійте з місцевою спільнотою та дотримуйтесь високих стандартів корпоративної відповідальності.

Ефективне управління цими аспектами дозволяє сільськогосподарським підприємствам підтримувати сталий розвиток, забезпечувати якісну продукцію та будувати довгострокові та взаємовигідні відносини з партнерами.

2. ДОСЛІДЖЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ І ПЛАНУВАННЯ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ФІЛІЇ АТ «ДПЗКУ» «ХЛІБНА БАЗА № 78»

2.1. Загальна характеристика філії АТ «ДПЗКУ» «Хлібна база № 78»

Національний оператор зернового ринку України – Акціонерне товариство "Державна продовольчо-зернова корпорація України" (АТ "ДПЗКУ") – є визнаним лідером у сферах зберігання, переробки, перевалки та експорту зернових. Заснована у 2010 році, компанія стала найпотужнішою державною вертикально-інтегрованою установою в аграрному секторі економіки України. Основні факти про АТ «ДПЗКУ» представлені на рисунках 2.1-2.3.

ОСНОВНІ ФАКТИ

	11 СЕРПНЯ 2010 РОКУ	Дата заснування АТ "Державна продовольчо-зернова корпорація України"
	КИЇВ	Місто, у якому знаходиться центральний офіс корпорації
	55 ФІЛІЙ	Входять до складу АТ "ДПЗКУ"

Рисунок 2.1 – Основні факти про АТ «ДПЗКУ» [13]

	ТОРГІВЛЯ Закупівлі та експорт зерна	ОСНОВНІ НАПРЯМКИ ДІЯЛЬНОСТІ АТ "ДПЗКУ"
	ПЕРЕРОБКА Виробництво борошномельної продукції, круп, пластівців, мюслів та комбікормів. Експорт продуктів переробки.	
	ПОСЛУГИ ЕЛЕВАТОРІВ Приймання, зберігання, доведення до базисних кондицій та відвантаження зерна.	
	ПОРТОВА ПЕРЕВАЛКА ТА ЛОГІСТИЧНІ ПОСЛУГИ	

Рисунок 2.2 – Основні факти про АТ «ДПЗКУ» [13]

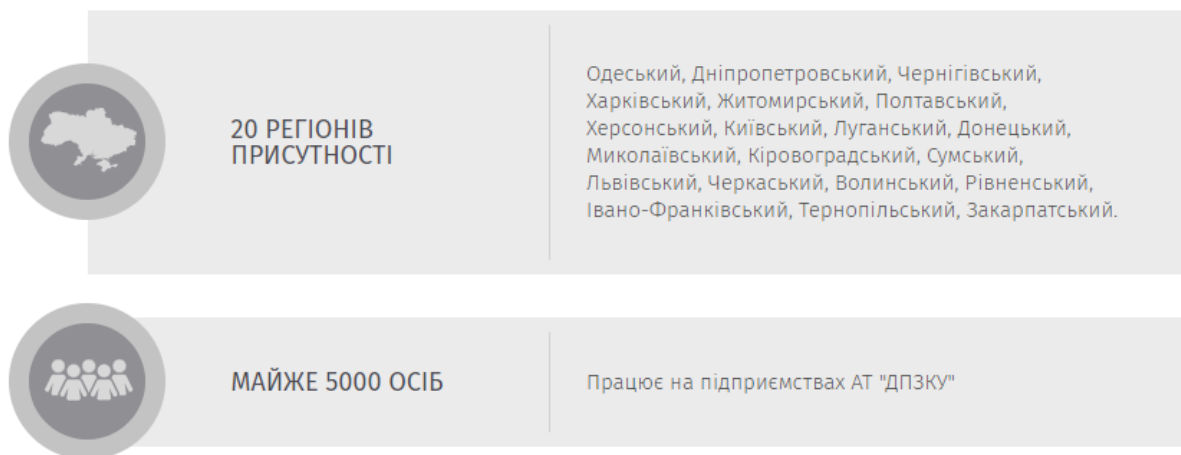


Рисунок 2.3 – Основні факти про АТ «ДПЗКУ» [13]

Корпорація володіє 10% сертифікованих елеваторних потужностей в Україні. Зараз розглянемо ключові можливості портових терміналів АТ "ДПЗКУ", які спроможні забезпечити до 6% середньорічних обсягів експортної перевалки українського зерна [13].

Значущим аспектом є здатність переробних підприємств корпорації задовольнити до 10% потреб внутрішнього ринку України у борошні, крупах та комбікормах. Це вказує на широкий вплив корпорації на економіку країни та її здатність задовольняти як внутрішні, так і зовнішні попити на зернові продукти [13].

Філія "Хлібна база № 78" є самостійним структурним підрозділом Товариства, яке є правонаступником усіх прав і обов'язків філії державного підприємства "Державна продовольчо-зернова корпорація України". Розташована у Маловисківському районі Кіровоградської області, село Злинка, за адресою вул. Горького, 25а.

Філія виконує свою діяльність від імені Товариства та в рамках повноважень, визначених у відповідності до Положення про філію. Керівництво її діяльністю здійснюється Товариством, яке також спрямовує та координує її діяльність.

Повне найменування філії - "Філія акціонерного товариства "Державна продовольчо-зернова корпорація України" "Хлібна база № 78"", скорочена назва - "Філія АТ "ДПЗКУ" "Хлібна база № 78"".

Юридична адреса Товариства, до якого вона належить, розташована за адресою: 01033, м. Київ, вул. Саксаганського, 1.

Філія Товариства є структурним підрозділом, створеним на невизначений термін та діє до моменту своєї ліквідації, яка здійснюється відповідно до законодавства. Мета створення та предмет діяльності Філії спрямовані на розширення сфер і територій діяльності Товариства. Це сприятиме не лише отриманню прибутку, але й поліпшенню фінансово-господарських показників Товариства. Предмет діяльності Філії чітко визначається самим Товариством, відповідно до його статутної діяльності.

Філія може займатися широким спектром діяльності, включаючи:

1. Сільське господарство:

- Вирощування зернових та технічних культур.
- Ведення товарного сільськогосподарського виробництва.
- Реалізація сільськогосподарської продукції.

2. Торгівля:

- Оптова торгівля зерном, насінням, кормами та іншими продуктами харчування.

- Роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах.
- Формування ресурсів зерна та продуктів його первинної переробки.

3. Виробництво та переробка:

- Виробництво продуктів борошномельно-круп'яної промисловості.
- Виробництво харчових продуктів, включаючи борошно, крупи, хлібобулочні вироби.

- Виробництво сільськогосподарських машин та інших технічних засобів.

4. Транспорт та експедиція:

- Організація перевезення вантажів.
- Надання транспортно-експедиторських послуг.
- Виконання внутрішніх та міжнародних перевезень автомобільним та річковим транспортом.

5. Інжиніринг та будівництво:

- Проведення будівельних, ремонтних, реставраційних, дизайнерських робіт.

- Виробництво столярних виробів.

- Проведення редакційно-видавничої і поліграфічної діяльності.

6. Енергетика та екологія:

- Виробництво та розподілення електроенергії.

- Розміщення вітряних та сонячних електроустановок.

- Виробництво альтернативних видів палива.

7. Інші види діяльності:

- Надання послуг у рибництві.

- Використання та знищення прекурсорів.

- Організація виставок, конференцій, семінарів та інших культурно-освітніх заходів.

8. Інноваційна діяльність:

- Участь у розробленні довгострокових прогнозів і державних цільових програм.

- Виконання науково-дослідних, проектних та маркетингових досліджень.

9. Сервісні послуги:

- Надання фізичним та юридичним особам виробничих, консультаційних та інформаційних послуг.

- Надання послуг у рослинництві та технічного обслуговування транспортних засобів.

Ця різноманітна діяльність дозволяє філії ефективно функціонувати в різних галузях, сприяючи розвитку та різноманіттю сільськогосподарського сектору.

Філія, що діє від імені Товариства та в рамках визначених Положенням і Статутом Товариства повноважень, не має самостійного юридичного статусу.

Її діяльність ґрунтується на принципах внутрішнього господарського розрахунку, а також підлеглості та підзвітності перед Товариством.

Правоздатність та дієздатність Філії обмежуються визначеними правилами Товариства, що визнається відповідними нормами і стандартами.

Товариство взяло на себе зобов'язання контролювати господарську діяльність Філії. У цьому контексті, надаючи обов'язкові накази та/або розпорядження, воно діє в рамках чинного законодавства, Статуту Товариства та встановленого Положення.

Стратегічні напрями діяльності Філії визначаються Товариством. В разі виявлення порушень Товариство залишає за собою право втручатися в господарську діяльність Філії, забезпечуючи виконання визначених ним стратегічних цілей та вимог.

Філія, яка не має статусу юридичної особи, проводить свою діяльність в ім'я Товариства та в межах повноважень, визначених Положенням та Статутом останнього. Функціонуючи на засадах внутрішнього господарського розрахунку, філія підпорядкована Товариству і піддавалася йому обліку.

Правоздатність та дієздатність Філії обмежуються відповідно до правоздатності та дієздатності Товариства.

Директором Філії призначається головою правління Товариства на основі контракту, укладеного між ним і Філією, згідно з умовами, передбаченими Положенням та Статутом Товариства. Директор діє в ім'я Товариства на підставі виданої йому довіреності.

У відносинах з третіми особами Директор Філії виступає в ім'я та на користь Товариства.

З метою належного виконання своїх функцій Філія отримує від Товариства майно, яке включає як рухоме, так і нерухоме майно, відповідно до умов, визначених Положенням та чинним законодавством України.

Філія несе відповідальність перед Товариством за результати своєї діяльності, виконання функцій та досягнення поставлених завдань, а також за використання майна та інших матеріальних цінностей, належних Товариству.

Філія, узгодивши з Товариством, володіє такими повноваженнями:

1. Укладати угоди від імені Товариства з юридичними та фізичними особами України відповідно до законодавства України, дотримуючись обмежень, визначених цим Положенням.

2. Використовувати основні фонди та оборотні кошти, які Товариство передбачило для неї.

3. Формувати резерви, необхідні для нормальної діяльності Філії.

4. Представляти інтереси Товариства у відносинах з органами державної влади, органами місцевого самоврядування, правоохоронними органами, підприємствами, установами, організаціями та фізичними особами.

5. Підтримувати від імені та з дозволу Товариства позови до юридичних та фізичних осіб відповідно до компетенції Філії, використовуючи всі процесуальні права відповідної сторони у судовому процесі (позивача, відповідача, третьої особи).

Філія, в межах своєї компетенції, має право:

1. Планувати свою діяльність, визначати стратегію та основні напрямки розвитку відповідно до економічних, соціальних, науково-технічних планів і завдань Товариства.

2. Виносити на розгляд правління та/або голови правління Товариства пропозиції з будь-яких питань, пов'язаних із здійсненням діяльності Філії.

3. Використовувати в своїй діяльності знаки для товарів і послуг та ноу-хау, надані Товариством.

4. Здійснювати інші дії, що не суперечать чинному законодавству України та Статуту Товариства.

Філія не має права:

1. Відчужувати самостійно основні засоби, будівлі, транспортні засоби.

2. Видавати майнові гарантії третім особам, забезпечені майном Товариства.

3. Виступати самостійним суб'єктом правовідносин, засновником (учасником) юридичних осіб чи приєднуватися до них.

4. Самостійно укладати цивільно- та господарсько-правові правочини (угоди), бути самостійним суб'єктом права власності та самостійним суб'єктом цивільних (господарських) зобов'язань.

Філія може бути обмежена Товариством шляхом видачі обов'язкових наказів або розпоряджень відповідно до чинного Положення, Статуту та інших внутрішніх документів Товариства. Такі обмеження повинні відповідати встановленим правилам і процедурам, які передбачені вищезгаданими документами.

Управління Філією здійснюється директором, який діє як уповноважений представник Товариства. Повноваження директора визначаються довіреністю, що видана головою правління. Він може укладати правочини від імені Товариства лише в межах наданих йому повноважень та на підставі довіреності, керуючись положенням цього документа.

Під час взаємодії з третіми особами у рамках договірних відносин або в інших випадках, передбачених законодавством, директор Філії зобов'язаний надавати довіреність для ознайомлення.

Призначення та звільнення директора Філії проводиться головою правління Товариства. З директором укладається контракт, а його діяльність підпорядковується голові правління Товариства.

Директор Філії виконує ряд ключових функцій для забезпечення ефективного функціонування та управління Філією. Серед них:

1. Виконання завдань та управління Філією:

- Забезпечення виконання завдань, покладених на Філію.
- Здійснення ефективного управління всіма аспектами діяльності Філії.

2. Представництво Товариства і Філії:

• Виступ у ролі представника Товариства та Філії перед органами державної влади, органами місцевого самоврядування, підприємствами та організаціями.

3. Управління фінансами та майном:

- Розпорядження коштами та майном Філії.

- Укладання договорів, видача довіреностей та відкриття банківських рахунків за попередньою згодою Товариства.

4. Угоди та договори:

- Укладання угод з юридичними та фізичними особами України відповідно до законодавства за погодженням з головою правління Товариства.

5. Управління персоналом:

- Прийом на роботу та звільнення працівників Філії.
- Видача наказів та прийняття рішень щодо кадрової політики.

6. Управління робочим часом та відпустками:

- Затвердження графіка відпусток за погодженням з профспілкою.
- Видача наказів на різноманітні аспекти робочого часу та відпусток.

7. Фінансова відповідальність:

- Несення відповідальності за виконання фінансового плану та результатів діяльності Філії.

- Контроль за користуванням майном та грошовими коштами Філії.

8. Кадрові та юридичні питання:

- Прийом на роботу працівників кадрової та юридичної служби за погодженням з управлінням персоналу та юридичним департаментом відповідно.

Такий комплексний підхід дозволяє директору ефективно взаємодіяти з різними аспектами управління та забезпечує успішне функціонування Філії відповідно до визначених завдань та цілей.

Посадові призначення в органах управління Філії регулюються наказом голови Правління Товариства. Згідно з цим, заступник директора, головний бухгалтер, головний інженер, начальник виробничо-технологічної лабораторії та начальник підрозділу охорони Філії, разом із своїми заступниками, зазначеними відповідно до установлених процедур, набувають своїх посад.

Головний бухгалтер Філії підпорядковується директору Філії. При цьому він є підзвітним та підконтрольним головному бухгалтеру-директору департаменту бухгалтерського обліку та звітності Товариства.

Керівництво кадровою службою Філії також здійснюється директором Філії. При цьому кадрова служба є підзвітною та підконтрольною керівнику кадрової служби Товариства.

Юридична служба Філії опікується директором Філії і підпорядковується йому. Також, вона є підзвітною та підконтрольною директору юридичного департаменту Товариства.

Розробка штатного розпису Філії проводиться з урахуванням думки відповідних структурних підрозділів Товариства. Цей розпис підлягає затвердженню головою Правління Товариства.

Голова правління Товариства має право відмінити будь-яке рішення або наказ директора Філії, якщо вони суперечать чинному законодавству та внутрішнім нормативним актам.

Оплата праці, визначення нормативів праці, тарифікація, та система посадових окладів підлягають відповідно Закону України "Про оплату праці", Кодексу законів про працю України, нормативних актів з оплати праці, а також Генеральних, Галузевих та регіональних угод. Розміри надбавок, доплат, премій, винагород, та інших заохочувальних, компенсаційних і гарантійних виплат встановлюються за погодженням із керівництвом Товариства. Вони становлять частину загального пакету компенсацій для працівників. Правила внутрішнього трудового розпорядку, включаючи режим роботи, графік та тривалість змін, визначаються загальними зборами трудового колективу Філії з переднім погодженням від Товариства. Філія веде первинний облік робочого часу та розраховує заробітну плату працівників. Крім того, вона здійснює подання форм державних статистичних спостережень з праці до органу державної статистики за своїм місцезнаходженням. Ліквідація Філії проводиться на підставі рішення правління Товариства про ліквідацію або реорганізацію відповідно до чинного законодавства. Філія вважається ліквідованою після виключення її запису з Єдиного державного реєстру Товариства.

2.2. Фінансово-економічний аналіз філії АТ «ДПЗКУ» «Хлібна база № 78»

Аналіз аналітичного балансу, оцінка активів і пасивів, стан дебіторської та кредиторської заборгованості. Для проведення фінансового аналізу ми використали інформацію, надану філією АТ "ДПЗКУ" "Хлібна база № 78". Оцінка фінансового стану включала детальний аналіз структури балансу та пасивів, а також оцінку ліквідності та рентабельності підприємства. Ми скористалися звітами про фінансові результати (Додаток 2) та балансом ТОВ "ДПЗКУ" "Хлібна база № 78" (Додаток 1). Аналіз таблиці 2.1 вказує на значущі зміни у структурі джерел формування майна підприємства протягом періоду з 2018 по 2022 рік. У 2019 році спостерігалось зменшення джерел формування майна на 1855 тис. грн (2,89%). Це було обумовлено наявністю непокритого збитку, що зрос на 3631 тис. грн (36,25%), а також збільшенням поточних зобов'язань та забезпечень на 1776 тис. грн (5,88%). У 2020 році відбулося збільшення джерел формування майна на 323 тис. грн (0,54%). Це було результатом значного зростання поточних зобов'язань та забезпечень на 7700 тис. грн (24,09%), при наявності непокритого збитку, який збільшився на 7377 тис. грн. У 2021 році підприємство зменшило свій непокритий збиток на 7687 тис. грн. Капітал у дооцінках зменшився на 8464 тис. грн (20,16%), призводячи до скорочення обсягу власного капіталу на 777 тис. грн (3,71%). Підприємство суттєво збільшило поточну кредиторську заборгованість на 4121 тис. грн (10,61%). У результаті джерела формування майна зросли на 3419 тис. грн (5,64%). У 2022 році пасиви підприємства збільшилися на 3405 тис. грн (5,32%), завдяки скороченню непокритого збитку на 56,27 тис. грн (42,19%). Загалом за період з 2018 по 2022 рік, джерела формування майна зросли на 5292 тис. грн (8,51%), переважно через зростання поточної кредиторської заборгованості на 11450 тис. грн (37,93%).

Таблиця 2.1 - Аналіз складу та структури джерел коштів АТ «ДПЗКУ» «Хлібна база № 78»

Джерела коштів	2018 рік		2019 рік		2020 рік		2021 рік		2022 рік		Відхилення									
											2019/2018 рр		2020/2019 рр		2021/2020		2022/2021		2022/2018	
	тис.грн	%	тис.грн	%	тис.грн	%	тис.грн	%	тис.грн	%	тис.грн	%	тис.грн	%	тис.грн	%	тис.грн	%	тис.грн	%
I. Власний капітал																				
Капітал у дооцінках	41987	67,55	41987	69,63	41987	69,25	33523	52,34	33523	49,70	0	0,00	0	0,00	-8464	-20,16	0	0	-8464	-20,16
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	-10016	-16,11	-13647	-22,63	-21024	-34,68	-13337	-20,82	-7710	-11,43	-3631	36,25	-7377	54,06	7687	-36,56	5627	-42,19	2306	-23,02
Усього за розділом I	31 971	51,43	28 340	47,00	20 963	34,58	20 186	31,52	25 813	38,27	-3 631	-11,36	-7 377	-26,03	-777	-3,71	5627	27,88	-6158	-19,26
III. Поточні зобов'язання і забезпечення																				
Поточна кредиторська заборгованість за:																				
товари, роботи, послуги	26	0,04	12	0,02	7	0,01	34	0,05	25	0,04	-14	-53,85	-5	-41,67	27	385,71	-9	-26,47	-1	-3,85
розрахунками з бюджетом	6	0,01	6	0,01	3	0,00	49	0,08	45	0,07	0	0,00	-3	-50,00	46	1533,33	-4	-8,16	39	650,00
розрахунками з оплати праці	0	0,00	2	0,00	0	0,00	801	1,25	628	0,93	2	0,00	-2	-100,00	801	0,00	-173	-21,60	628	0,00
за одержаними авансами	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	0,00	1	0,00	0	0,00	0	0,00	1	0,00	0	0,00	1	0,00
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніми розрахунками	29581	47,59	31306	51,91	38853	64,09	42974	67,10	40939	60,69	1725	5,83	7547	24,11	4121	10,61	-2035	-4,74	11358	38,40
Поточні забезпечення	535	0,86	597	0,99	771	1,27	0	0,00	0	0,00	62	11,59	174	29,15	-771	-100,00	0	0,00	-535	-100,00
Інші поточні зобов'язання	40	0,06	41	0,07	30	0,05	1	0,00	0	0,00	1	2,50	-11	-26,83	-29	-96,67	-1	-100,00	-40	-100,00
Усього за розділом III	30 188	48,57	31 964	53,00	39 664	65,42	43 860	68,48	41 638	61,73	1 776	5,88	7 700	24,09	4196	10,58	-2222	-5,07	11450	37,93
Баланс	62 159	100	60 304	100	60 627	100	64 046	100,00	67 451	100,00	-1 855	-2,98	323	0,54	3419	5,64	3405	5,32	5292	8,51

Протягом досліджуваного періоду відзначається зростання джерел фінансування підприємства. Підвищення власного капіталу відбулося за рахунок поступового зменшення непокритого збитку. Одночасно було залучено більше короткострокових зобов'язань та забезпечень у вигляді кредиторської заборгованості за розрахунками з оплати праці і поточних кредиторських зобов'язань з внутрішніми розрахунками.

Загальний огляд майнових змін у підприємства дозволяє отримати повний образ змін у його активах. Проаналізуємо тенденції розвитку балансових активів протягом періоду 2018-2022 років, представлені в таблиці 2.2. У контексті структури та складу активів АТ «ДПЗКУ» «Хлібна база № 78» відзначається загальне зменшення вартості майна підприємства у 2019 році на 1855 тис. грн (2,98%). Необоротні активи зменшилися на 1554 тис. грн, зокрема основні засоби скоротилися на 1553 тис. грн (2,26%). Зменшення оборотних активів на 301 тис. грн визначається зменшенням запасів на 74 тис. грн (5,73%), дебіторською заборгованістю на 220 тис. грн, та іншими оборотними активами – на 43 тис. грн (75,44%). У 2020 році вартість майна підприємства зросла на 323 тис. грн (0,54%). Зауважено, що необоротні активи та основні засоби зменшилися на 1500 тис. грн (2,57%) кожен, тоді як оборотні активи збільшилися на 1823 тис. грн (96,71%). Це сталося внаслідок суттєвого зростання витрат майбутніх періодів на 2114 тис. грн. У 2021 році вартість майна підприємства зросла на 3419 тис. грн. У складі майна зафіксовано зменшення необоротних активів та основних засобів на 1569 тис. грн (2,76% та 2,79% відповідно). Оборотні активи збільшилися на 4988 тис. грн, основними причинами були зростання дебіторської заборгованості на 7230 тис. грн та зменшення витрат майбутніх періодів на 2130 тис. грн (94,25%). У 2022 році загальна вартість майна підприємства підвищилась на 4970 тис. грн. Це було результатом зменшення необоротних активів на 1565 тис. грн (82,83%) та зростання оборотних активів на 4970 тис. грн (57,15%). Протягом цього періоду підприємство також збільшило дебіторську заборгованість за продукцію, товари та послуги на 4088 тис. грн (55,83%).

Таблиця 2.2 - Аналіз складу та структури активу балансу АТ «ДПЗКУ» «Хлібна база № 78»

Розміщення майна	2018 рік		2019 рік		2020 рік		2021 рік		2022 рік		Відхилення									
	тис.грн	%	тис.грн	%	тис.грн	%	тис.грн	%	тис.грн	%	2019/2018 pp		2020/2019 pp		2021/2020		2022/2021		2022/2018	
I. Необоротні активи																				
Незавершені капітальні інвестиції	690	1,11	689	1,14	689	1,14	689	1,08	689	1,02	-1	-0,14	0	0,00	0	0,00	0	0,00	-1	-0,14
Основні засоби	59283	95,37	57730	95,73	56230	92,75	54661	85,35	53096	78,72	-1553	-2,62	-1500	-2,60	-1569	-2,79	-1565	-2,86	-6187	-10,44
первісна вартість	62259	100,16	62272	103,26	62339	102,82	62253	97,20	62253	92,29	13	0,02	67	0,11	-86	-0,14	0	0,00	-6	-0,01
знос	2976	4,79	4542	7,53	6109	10,08	7592	11,85	9157	13,58	1566	52,62	1567	34,50	1483	24,28	1565	20,61	6181	207,69
Усього за розділом I	59973	96,48	58419	96,87	56919	93,88	55350	86,42	53785	79,74	-1554	-2,59	-1500	-2,57	-1569	-2,76	-1565	-2,83	-6188	-10,32
II. Оборотні активи										0,00										
Запаси	1292	2,08	1218	2,02	1077	1,78	929	1,45	1769	2,62	-74	-5,73	-141	-11,58	-148	-13,74	840	90,42	477	36,92
Виробничі запаси	1292	2,08	1218	2,02	1077	1,78	929	1,45	1769	2,62	-74	-5,73	-141	-11,58	-148	-13,74	840	90,42	477	36,92
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	371	0,60	197	0,33	92	0,15	7322	11,43	11410	16,92	-174	-46,90	-105	-53,30	7230	7858,70	4088	55,83	11039	2975,47
Дебіторська заборгованість за розрахунками:																				
за виданими авансами	243	0,39	255	0,42	209	0,34	82	0,13	187	0,28	12	4,94	-46	-18,04	-127	-60,77	105	128,05	-56	-23,05
з бюджетом	1	0,00	1	0,00	0	0,00	183	0,29	97	0,14	0	0,00	-1	-100,00	183	0,00	-86	-46,99	96	9600,00
Інша поточна дебіторська заборгованість	55	0,09	9	0,01	4	0,01	3	0,00	1	0,00	-46	-83,64	-5	-55,56	-1	-25,00	-2	-66,67	-54	-98,18
Гроші та їх еквіваленти	36	0,06	45	0,07	48	0,08	47	0,07	47	0,07	9	25,00	3	6,67	-1	-2,08	0	0,00	11	30,56
Рахунки в банках	36	0,06	45	0,07	48	0,08	47	0,07	47	0,07	9	25,00	3	6,67	-1	-2,08	0	0,00	11	30,56
Витрати майбутніх періодів	131	0,21	146	0,24	2260	3,73	130	0,20	155	0,23	15	11,45	2114	1447,95	-2130	-94,25	25	19,23	24	18,32
Інші оборотні активи	57	0,09	14	0,02	18	0,03	0	0,00	0	0,00	-43	-75,44	4	28,57	-18	-100,00	0	0,00	-57	-100,00
Усього за розділом II	2186	3,52	1885	3,13	3708	6,12	8696	13,58	13666	20,26	-301	-13,77	1823	96,71	4988	134,52	4970	57,15	11480	525,16
Баланс	62159	100,00	60304	100,00	60627	100,00	64046	100,00	67451	100,00	-1855	-2,98	323	0,54	3419	5,64	3405	5,32	5292	8,51

Протягом п'яти років, з 2018 по 2022 рік, маємо спостереження за динамікою вартості майна, яке зросло на 11480 тис. грн. Цей ріст обумовлений зменшенням необоротних активів на 6188 тис. грн (10,32%) та вражаючим збільшенням оборотних активів на 11480 тис. грн (525,16%). Збільшення оборотних активів є результатом підвищення виробничих запасів та дебіторської заборгованості за товари, роботи та послуги. За аналізом розподілу коштів між необоротним та оборотним капіталом відзначаються наступні тенденції: у 2018 році — 96,48% та 3,52%; у 2019 році — 96,87% та 3,13%; у 2020 році — 93,88% та 6,12%; у 2021 році — 86,42% та 13,58%; у 2022 році — 79,74% та 20,26%. Незважаючи на те, що необоротні активи переважають у структурі активу балансу, їхня частка зменшується протягом вивченого періоду, свідчаючи про динамічні зміни в структурі активів компанії.

Частка дебіторської заборгованості в структурі оборотних активів складала:

- в 2018 році: $(670 : 2186) \times 100 = 60,64\%$;
- в 2019 році: $(462 : 1885) \times 100 = 24,50\%$;
- в 2020 році: $(305 : 3708) \times 100 = 8,23\%$;
- в 2021 році: $(7590 : 8696) \times 100 = 87,28\%$;
- в 2022 році: $(11695 : 13666) \times 100 = 85,58\%$;

Підприємство виявляє покращення свого фінансового стану, що виражається у збільшенні власного капіталу та частки основних засобів, які спрямовані на розширення основної діяльності. Це підтверджується результатами всіх проведених аналізів.

Аналіз ліквідності та платоспроможності. У ході аналізу ліквідності балансу проводиться порівняння активів, розподілених за рівнем ліквідності, з короткостроковими зобов'язаннями, які розглядаються з урахуванням термінів їхнього погашення. Результати цього порівняння вказують на здатність підприємства швидко вирішувати свої фінансові зобов'язання. Для систематизації отриманих даних та їхнього кращого розуміння активи підприємства розподіляються на відповідні групи, як показано в Таблиці 2.3.

Цей підхід дозволяє чітко визначити, які частини активів мають вищий рівень ліквідності та які зобов'язання є короткостроковими, що сприяє більш точному аналізу та прийняттю управлінських рішень.

Таблиця 2.3 - Групування активів АТ «ДПЗКУ» «Хлібна база № 78»

Розміщення майна	2018 рік		2019 рік		2020 рік		2021 рік		2022 рік	
	тис.грн	%	тис.грн	%	тис.грн	%	тис.грн	%	тис.грн	%
Найбільш ліквідні активи А1	36	0,06	45	0,07	48	0,08	47	0,07	47	0,07
Швидко реалізовані активи А2	727	1,17	476	0,79	323	0,53	7590	11,85	11695	17,34
Повільно реалізовані активи А3	1423	2,29	1364	2,26	3337	5,50	1059	1,65	1924	2,85
Важко реалізовані активи А4	59973	96,48	58419	96,87	56919	93,88	55350	86,42	53785	79,74
Всього	62159	100,00	60304	100,00	60627	100,00	64046	100,00	67451	100,00

Розглядаючи динаміку активів за роками згідно з таблицею 2.3, можна визначити їхню структуру та зміни в часі. У 2018 році важко реалізовані активи становили 96,48% від загальної суми. У той час як найбільш ліквідні активи обмежувалися всього лише 0,06%. Швидко та повільно реалізовані активи складали відповідно 1,17% та 2,29%. Наступного року, у 2019, важко реалізовані активи залишалися на високому рівні - 96,87%, хоча питома вага найбільш ліквідних активів зменшилася до менше 1%. Спостерігалось зменшення частки швидко та повільно реалізованих активів, що становили відповідно 0,79% та 2,26%. У 2020 році відзначається зростанням частки повільно реалізованих активів до 5,5%, що призвело до невеликого зменшення питомої ваги важко реалізованих активів. У 2021 році важко реалізовані активи зменшилися на 86,42%, але спостерігалось зростання частки швидко реалізованих активів до 11,85%. Однак у 2022 році спостерігається позитивна тенденція в структурі активів: важко реалізовані складають 79,74%, повільно реалізовані - 2,85%, швидко реалізовані - 17,34%, а найбільш ліквідні - всього 0,07%.

Протягом аналізу виявлено, що вартість важко реалізованих активів у майновій структурі підприємства значно перевищує їхню вартість з невеликим зниженням. Однак порівняння між роками 2018 та 2022 вказує на поступове зменшення їх частки в загальній структурі активів підприємства.

Результати аналізу даних вказують на недостатню ліквідність балансу в компанії. Спостерігається поступове зменшення важко реалізованих активів в структурі активів, паралельно збільшуючись обсяг швидко реалізованих активів. Ця тенденція свідчить про зменшення частки необоротних активів, зокрема основних засобів, на підприємстві, тоді як дебіторська заборгованість продовжує зростати. Такий розподіл активів вказує на важливі зрушення в фінансовій структурі компанії. Зокрема, зниження частки необоротних активів може свідчити про можливі труднощі у веденні ділової діяльності, пов'язані з втратою власності або змінами в стратегії підприємства. Додатково, дебіторська заборгованість, яка продовжує зростати, може вказувати на проблеми у врегулюванні фінансових зобов'язань та може призвести до затримок у зборі коштів.

Щоб докладно розглянути стан фінансів компанії, було проведено групування зобов'язань АТ "ДПЗКУ" "Хлібна база № 78" за строками їх погашення, яке представлено в таблиці 2.4.

Таблиця 2.4 - Групування зобов'язань АТ «ДПЗКУ» «Хлібна база № 78»

Групи	2018 рік		2019 рік		2020 рік		2021 рік		2022 рік	
	тис.грн	%	тис.грн	%	тис.грн	%	тис.грн	%	тис.грн	%
Найбільш термінові П1	30188	48,57	31964	53,00	39664	65,42	43860	68,48	41638	61,73
Короткострокові П2	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Довгострокові П3	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Постійні П4	31971	51,43	28340	47,00	20963	34,58	20186	31,52	25813	38,27
Всього	62159	100,00	60304	100,00	60627	100,00	64046	100,00	67451	100,00

Протягом останніх п'яти років на підприємстві відмічається відсутність короткострокових зобов'язань у формі короткострокових кредитів та позик банку. Замість цього, довгострокові зобов'язання представлені у вигляді

довгострокових зобов'язань та забезпечень. Серед найбільш термінових зобов'язань виділяється поточна кредиторська заборгованість, яка протягом цього періоду збільшилась на 11450 тис. грн, що становить 61,73% від усіх зобов'язань. З іншого боку, постійні зобов'язання скоротились на 6158 тис. грн, що є 38,27% у 2022 році. Загальний аналіз таблиці вказує на те, що частка найбільш термінових зобов'язань виросла протягом періоду 2018-2022 років, перевищивши питому вагу постійних зобов'язань. Цей аналіз підтверджує, що баланс підприємства володіє недостатньою ліквідністю.

Наступним етапом аналізу буде розрахунок різноманітних показників ліквідності, включаючи коефіцієнт покриття, коефіцієнт швидкої ліквідності, коефіцієнт абсолютної ліквідності та чистий оборотний капітал (див. Таблиця 2.5). Згідно з представленими даними, коефіцієнт покриття виявляє значення, що менше норми на всіх аналізованих датах. Це свідчить про те, що грошових коштів підприємства не достатньо, щоб забезпечити покриття його поточних зобов'язань. Конкретні значення цього показника у 2018 році складають 0,07 грн на кожен гривню поточних зобов'язань, у 2019 — 0,06 грн, у 2020 — 0,09 грн, у 2021 — 0,20 грн і у 2022 — 0,33 грн.

Таблиця 2.5 - Відносні показники оцінки ліквідності АТ «ДПЗКУ» «Хлібна база № 78»

Показник	2018	2019	2020	2021	2022	Відхилення				
						2019/ 2018	2020/ 2019	2021/ 2020	2022/ 2021	2022/ 2018
Коефіцієнт покриття	0,07	0,06	0,09	0,20	0,33	-0,01	0,03	0,10	0,13	0,26
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,03	0,02	0,07	0,18	0,29	-0,01	0,05	0,11	0,11	0,26
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Чистий оборотний капітал (тис. грн)	-28002	-30079	-35956	-35164	-27972	-2077	-5877	792,00	7192,00	30,00

Нормативне значення коефіцієнта швидкої ліквідності відхиляється протягом років: у 2018 — 0,03, у 2019 — 0,02, у 2020 — 0,07, у 2021 — 0,18, у

2022 — 0,29. Це свідчить про неможливість повного погашення поточних зобов'язань підприємства шляхом використання грошових коштів та очікуваних фінансових надходжень. Навіть у 2022 році лише 29% відсотків поточних зобов'язань могли б бути покриті за рахунок очікуваних фінансових надходжень. Це вказує на складні фінансові умови, які не дозволяють підприємству повністю вирішити свої фінансові зобов'язання готівкою та надходженнями.

Протягом усього аналізованого періоду, коефіцієнт абсолютної ліквідності залишався на рівні нуля, що вказує на неспроможність компанії вивести грошові кошти для негайного погашення поточної заборгованості. У даного підприємства фактично відсутні готівкові кошти, тоді як поточні зобов'язання та забезпечення складають 43860 тис. грн у 2022 році. Така ситуація може свідчити про неліквідність підприємства з точки зору абсолютної ліквідності.

Незважаючи на те, що значення відносних показників ліквідності демонструють певний ріст, вони усі не відповідають нормативам.

Аналіз фінансової стійкості, ділової активності підприємства та оборотності капіталу. Оцінка фінансової стійкості підприємства вимагає аналізу ряду відносних показників, які представлені у Таблиці 2.6. Один з ключових показників, коефіцієнт платоспроможності, визначає відсоток власного капіталу від усіх засобів, задіяних у підприємницькій діяльності. У 2018 році цей показник становив 0,51, в 2019 - 0,47, в 2020 - 0,35, в 2021 - 0,32, а в 2022 - 0,38. Нормативне значення для цього показника складає 0,5. Аналіз отриманих даних дозволяє зробити висновок: підприємство не досягає встановленої норми, що свідчить про його нестабільність у виконанні зовнішніх зобов'язань без залучення позикових ресурсів.

Протягом аналізованого періоду відзначено невелике зростання коефіцієнта фінансової залежності підприємства, що вказує на збільшення його зовнішніх зобов'язань. Коефіцієнт фінансування служить індикатором ступеня залежності підприємства від залучених коштів. Починаючи з 2019

року, відзначається перевищення цього показника значенням більше 1, що перевищує нормативні вимоги. Навіть при невеликому переважанні власних коштів над позиковими, можна визначити наявність фінансової стійкості у підприємства. Показник забезпеченості власними оборотними засобами ініційований від'ємним значенням, проте його величина поступово зростає з часом. Протягом досліджуваного періоду відзначено збільшення цього показника на 10,76 одиниць. Коефіцієнт маневреності власного капіталу виявляється від'ємним внаслідок перевищення поточних зобов'язань над оборотними активами, що свідчить про обмежену можливість підприємства використовувати власні кошти.

Позиковий капітал, визначений як частка в загальній структурі активів, вказує на те, яка частина утворення активів припадає на позиковий капітал. У 2018 році на кожен гривню загальних джерел припадало 0,49 гривні позикових коштів. Підвищення цього показника відзначено в 2019 році (0,53 гривні), у 2020 році (0,65), та у 2021 році (0,68), але в 2022 році відбувся спад до 0,62. Ці дані свідчать про переважання активів над зобов'язаннями в структурі компанії. Загалом можна констатувати, що більшість показників виходять за межі стандартних норм.

Таблиця 2.6 - Показники оцінки фінансової стійкості АТ «ДПЗКУ» «Хлібна база № 78»

Показник	2018	2019	2020	2021	2022	Відхилення				
						2019/ 2018	2020/ 2019	2021/ 2020	2022/ 2021	2022/ 2018
Власні обігові кошти (тис.грн)	-28002	-30079	-35956	-35164	-27972	-2077	-5877	792	7192	30
Коефіцієнт платоспроможності (автономії)	0,51	0,47	0,35	0,32	0,38	-0,04	-0,12	-0,03	0,07	-0,13
Коефіцієнт фінансової залежності	0,49	0,53	0,65	0,68	0,62	0,04	0,12	0,03	-0,07	0,13
Коефіцієнт фінансування	0,94	1,13	1,89	2,17	1,61	0,18	0,76	0,28	-0,56	0,67
Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами	-12,81	-15,96	-9,70	-4,04	-2,05	-3,15	6,26	5,65	2,00	10,76
Коефіцієнт маневреності власного оборотного капіталу	-0,88	-1,06	-1,72	-1,74	-1,08	-0,19	-0,65	-0,03	0,66	-0,21
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	0,49	0,53	0,65	0,68	0,62	0,04	0,12	0,03	-0,07	0,13
Коефіцієнт фінансової стабільності	1,06	0,89	0,53	0,46	0,62	-0,17	-0,36	-0,07	0,16	-0,44

Ефективність ділової активності підприємства визначається шляхом контрольної оцінки, яка враховує швидкість обороту фінансових ресурсів. Для проведення цього аналізу використовуються різні відносні показники, що дозволяють отримати комплексне уявлення про функціонування підприємства. Наступні відносні показники використовуються для комплексної оцінки ділової активності (див. Таблиця 2.7).

Таблиця 2.7 - Показники ділової активності АТ «ДПЗКУ» «Хлібна база № 78»

Показник	2018	2019	2020	2021	2022	Відхилення				
						2019/ 2018	2020/ 2019	2021/ 2020	2022/ 2021	2022/ 2018
Коефіцієнт оборотності активів	0,06	0,07	0,02	0,35	0,29	0,02	-0,06	0,33	-0,05	0,24
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	8,11	21,42	11,33	2,97	1,73	13,30	-10,08	-8,37	-1,24	-6,39
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	0,11	0,14	0,03	0,51	0,48	0,02	-0,11	0,48	-0,03	0,36
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	0,11	0,16	0,05	1,10	0,77	0,05	-0,10	1,05	-0,33	0,66

Згідно з наданою таблицею, зафіксовано низький рівень коефіцієнта оборотності активів. Цей показник визначає відношення виручки від реалізації до обсягу оборотних коштів. У 2022 році з кожної гривні оборотних коштів було отримано лише 0,29 грн виручки. За п'ятирічний період з 2018 по 2022 рік коефіцієнт оборотності активів відзначився зростанням на 0,24, свідчаючи про невелике підвищення обсягу продажів. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, в свою чергу, вказує на співвідношення між сумою заборгованості покупців та обсягом виручки. За зазначений період відзначено зростання дебіторської заборгованості на швидшому темпі, ніж чистий дохід, що призвело до зменшення вказаного показника на 6,39 відсотка.

Показник коефіцієнта кредиторської заборгованості вказує на невеликий рівень, що свідчить про переважання короткострокових зобов'язань підприємства. Ці короткострокові зобов'язання постійно зростають кожен рік і відображаються в порівнянні з обсягом виручки. Оцінка ефективності

підприємства може бути здійснена через аналіз приросту прибутку, обсягу реалізації та активів. У світовій економіці цей підхід відомий як "золоте правило економіки". Таке порівняння виступає ключовим фактором при оцінці ділової активності компанії.

$$T_{\Pi} > T_P > T_A > 100\%, \quad (2.1)$$

де T_{Π} – темп зростання (зменшення) прибутку;

T_P – темп зростання (зменшення) обсягу реалізації;

T_A – темп зростання (зменшення) вартості активів (валюти балансу).

Для підприємства, що розглядається, "золоте правило економіки" виглядає наступним чином:

$$624,1\% > -10,8\% < -7,8\% < 100\%.$$

Кореляція між цифрами:

Перше співвідношення ($625,1\% > -10,9\%$) вказує на зростання прибутку протягом 5 років при зменшенні обсягу реалізації. У 2022 році підприємство вперше отримало прибуток, основним чинником якого було зменшення собівартості продукції майже вдвічі.

Друге співвідношення ($-10,8\% < -7,8\%$) вказує на зменшення обсягу продажів, що зростало повільніше, ніж активи (капітал) підприємства. Це свідчить про менш ефективне використання ресурсів підприємства.

Третє співвідношення ($-7,8\% < 100\%$) показує на скорочення загального потенціалу та капіталу підприємства.

Аналіз майнового стану підприємства. В рамках аналізу активів АТ "ДПЗКУ" "Хлібна база № 78" планується ретельне вивчення їх структури та складу, а також джерел їх формування. Особлива увага буде приділена виявленню можливих змін у компонентах майна підприємства. Для отримання об'єктивної картини майнового стану підприємства передбачено проведення оцінки. Цей процес включатиме розрахунок відповідних показників та фінансових коефіцієнтів, які будуть представлені у таблиці 2.8. Такий

комплексний аналіз дозволить здобути глибоке розуміння ситуації та визначити перспективи подальшого розвитку АТ "ДПЗКУ" "Хлібна база № 78".

Таблиця 2.8 - Показники майнового стану АТ «ДПЗКУ» «Хлібна база № 78»

Показник	2018	2019	2020	2021	2022	Відхилення				
						2019/ 2018	2020/ 2019	2021/ 2020	2022/ 2021	2022/ 2018
Валюта балансу (майно підприємства), тис. грн.	62159	60304	60627	64046	67451	-1855	323	3419	3405	5292
Середня величина основних засобів, тис. грн.	59283	58506,5	56980	55445,5	53878,5	-776,5	-1527	-1534,5	-1567	-5404,5
Фондоозброєність, тис. грн. / чол.	859,17	900,10	876,62	894,28	869,01	40,93	-23,48	17,67	-25,27	9,83
Фондовіддача основних фондів	0,06	0,08	0,02	0,41	0,37	0,02	-0,06	0,39	-0,03	0,32
Частка основних засобів в активах	1,00	1,03	1,03	0,97	0,92	0,03	0,00	-0,06	-0,05	-0,08
Коефіцієнт зносу основних засобів	0,05	0,07	0,10	0,12	0,15	0,03	0,03	0,02	0,03	0,10
Коефіцієнт оновлення основних засобів	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Коефіцієнт мобільності активів	0,04	0,03	0,07	0,16	0,25	0,00	0,03	0,09	0,10	0,22
Коефіцієнт постійності основних засобів	0,96	0,97	0,94	0,86	0,80	0,00	-0,03	-0,07	-0,07	-0,17
Коефіцієнт співвідношення оборотних і необоротних активів	0,04	0,03	0,07	0,16	0,25	0,00	0,03	0,09	0,10	0,22

З аналізу таблиці 2.8 випливає, що загальна вартість активів підприємства зросла протягом періоду з 2018 по 2022 рік. Збільшення валюти балансу становило 5292 тис. грн. У той же час середня вартість основних засобів зменшилась на 5404,5 тис. грн за цей період. Це свідчить про відсутність покупок або оновлень основних активів протягом цього періоду.

Індекс фондоозброєності збільшився на 9,83 тис. грн/чол, що може свідчити про збільшення матеріальних ресурсів на працівника. Однак це також пов'язано із зменшенням кількості персоналу на 10% за останні 5 років. У 2018 році припадало 859,17 тис. грн основних засобів на одного працівника, а в 2022 році цей показник становив 869,01 тис. грн.

Ефективність використання основних фондів, вимірювана показником фондовіддачі, залишає бажати кращого, показуючи низькі результати. У 2022 році спостерігається невеликий внесок: лише 0,37 грн прибутку від реалізації продукції за кожну гривню, вкладену у виробничі основні фонди. Це

виявляється на 0,32 грн більше, ніж у 2018 році. Таким чином, показник фондівіддачі свідчить про неефективне використання капіталовкладень у виробництві, що може становити проблему для підприємства. Важливо розглянути можливість оптимізації використання основних фондів для підвищення прибутковості та загальної результативності виробничих процесів.

У 2022 році відбулася зміна в структурі основних засобів, яка становила 92% від загальної суми активів. Це на 8% менше, ніж у 2018 році. Протягом останніх п'яти років рівень фізичного зносу основних фондів збільшився на 10%. Незважаючи на це, підприємство не здійснювало закупівлю нових основних фондів та матеріальних активів, що підтверджується коефіцієнтом оновлення, рівним 0%.

Рівень мобільності активів демонструє схильність до збільшення, хоча наразі він залишається на низькому рівні. У 2018 році оборотним коштам відповідало лише 0,04 грн на кожен гривню необоротних коштів. У 2019 році цей показник зменшився до 0,03 грн, проте вже у 2020 році відбулося покращення, і цифра склала 0,07 грн. За результатами 2021 року ми відзначаємо подальше збільшення до 0,16 грн, а в 2022 році вже 0,25 грн.

Отже, показники майнового стану залишаються на низькому рівні, проте варто відзначити позитивну тенденцію до їх поступового зростання. Деякі з показників наразі не досягають задовільних значень, але в цілому можна прогнозувати позитивний вплив на діяльність підприємства у майбутньому.

Економічний аналіз діяльності підприємства. Аналіз прибутковості діяльності підприємства. Для проведення аналізу прибутковості використовується форма 2, відома як "Звіт про фінансові результати" (див. Додаток 2). Розглянемо у таблиці 2.9 доходи, витрати та фінансові результати.

Аналізуючи дані з таблиці 2.9, можна відзначити значущий ріст чистого доходу у 2019 році порівняно з 2018 роком, а саме на 1088 тис. грн. Цей позитивний тренд обумовлений зростанням чистого доходу від реалізації продукції на 968 тис. грн та інших джерел доходів на 120 тис. грн.

Таблиця 2.9 - Аналіз показників доходів, витрат і фінансових результатів АТ
«ДПЗКУ» «Хлібна база № 78»

Показник	2018	2019	2020	2021	2022	Відхилення				
						2019/2018	2020/2019	2021/2020	2022/2021	2022/2018
	тис.грн	тис.грн	тис.грн	тис.грн	тис.грн	тис. грн	тис.грн	тис.грн	тис.грн	тис.грн
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3465	4433	1088	22283	19857	968	-3345	21195	-2426	16392
Інші операційні доходи	69	189	76	68	0	120	-113	-8	-68	-69
Інші фінансові доходи	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Разом чисті доходи	3534	4622	1164	22351	19857	1088	-3458	21187	-2494	16323
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	6254	2800	5445	20021	11332	-3454	2645	14576	-8689	5078
Адміністративні витрати	1634	1885	2838	3059	2825	251	953	221	-234	1191
Витрати на збут	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Інші операційні витрати	481	3545	250	48	73	3064	-3295	-202	25	-408
Інші витрати	69	16	8	0	0	-53	-8	-8	0	-69
Разом витрати	8438	8246	8541	23128	14230	-192	295	14587	-8898	5792
Фінансовий результат до оподаткування	-4904	-3624	-7377	-777	5627	1280	-3753	6600	6404	10531
Податок на прибуток	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Чистий фінансовий результат	-4904	-3624	-7377	-777	5627	1280	-3753	6600	6404	10531

У той же період собівартість продукції зменшилась на 3454 тис. грн, а загальні витрати скоротилися на 192 тис. грн. Незважаючи на це покращення, підприємство ще завершує фінансовий період із збитками.

Важливо відзначити, що чистий фінансовий результат підприємства взагалі збільшився на 1280 тис. грн. Це свідчить про певний позитивний розвиток ситуації та можливий підхід до поліпшення фінансової стійкості у майбутньому.

У 2020 році чистий фінансовий результат зменшився на 3753 тис. грн, основною причиною було зниження чистого доходу на 3345 тис. грн. Однак у

2021 та 2022 роках відбулося позитивне зміщення, і чистий фінансовий результат зрос на 6600 тис. грн і 6404 тис. грн відповідно.

Особливо вражає тенденція у 2022 році, коли відбулося значне покращення: підприємство здобуло прибуток вперше протягом розглянутого періоду. Цей успіх був досягнутий завдяки суттєвому зменшенню собівартості продукції.

За останні п'ять років підприємство вдалося збільшити чистий дохід на 16392 тис. грн. Значущий ріст, однак, супроводжувався збільшенням собівартості на 5078 тис. грн. Незважаючи на це, підприємство досягло позитивного чистого фінансового результату, вказуючи на ефективність управління собівартістю та здатність забезпечувати стійкий прибуток.

Для розширення оцінки прибутковості підприємства слід провести аналіз коефіцієнтів приросту різних фінансових показників. Основними факторами для врахування є приріст валютного балансу, збільшення обсягу виручки від реалізації продукції та зростання прибутку.

Отримані коефіцієнти дозволять нам скласти цілісну картину фінансового стану підприємства. Цей підхід виявляє вплив різних аспектів діяльності компанії на її загальну прибутковість. Такий аналіз є важливим інструментом для ефективного управління фінансовими ресурсами та визначення стратегій подальшого розвитку.

Коефіцієнт (K_b) приросту майна розраховується за формулою:

$$K_b = \frac{B_1 - B_0}{B_0} * 100, \quad (2.2)$$

де B_1 і B_0 - середня величина майна за звітний і попередній періоди.

Коефіцієнт (K_v) приросту виручки від реалізації продукції розраховується:

$$K_v = \frac{V_1 - V_0}{V_0} * 100, \quad (2.3)$$

де V_1 і V_0 - виручка від реалізації продукції за звітний і попередній періоди.

Коефіцієнт (K_n) приросту чистого прибутку розраховується:

$$K_n = \frac{P_1 - P_0}{P_0} * 100, \quad (2.4)$$

де P_1 і P_0 - обсяг чистого прибутку за звітний і попередній періоди.

У межах аналізу даного підприємства за визначений період було розраховано наступні коефіцієнти:

приріст майна: $K_b = (67451 - 62159) / 62159 * 100 = 8,51\%$;

приріст виручки: $K_v = (19857 - 3465) / 3465 * 100 = 473,07\%$;

приріст чистого прибутку: $K_p = (-5627 + 776) / -776 * 100 = 625,13\%$.

У порівнянні з 2018 роком виявлено позитивні динаміки у фінансовому стані підприємства протягом 2022 року. Одним із ключових чинників є значний зріст виручки від реалізації, що перевищив приріст майнових активів. Це свідчить про ефективність стратегій управління та успішне підвищення доходів. Важливим аспектом є те, що приріст чистого фінансового результату перевищив збільшення виручки. Це говорить про те, що компанія не лише збільшила обсяги продажів, але й досягла позитивних змін у структурі витрат або оптимізації фінансових процесів. Усе це свідчить про позитивні тенденції в управлінні фінансами та ефективність використання ресурсів на підприємстві протягом розглянутого періоду.

Аналіз прибутковості підприємства включає в себе оцінку рентабельності, що представляє собою важливий відносний показник. Рентабельність вимірює ефективність, порівнюючи отриманий результат з витратами та ресурсами, витраченими для його досягнення.

Для здійснення аналізу рентабельності застосовуються різноманітні показники, які відображають різні аспекти господарської діяльності (див. Таблиця 2.10). Це дозволяє отримати повну картину ефективності підприємства та визначити його фінансовий стан.

Таблиця 2.10 - Показники рентабельності АТ «ДПЗКУ» «Хлібна база № 78»

Показник	2018	2019	2020	2021	2022	Відхилення				
						2019/ 2018	2020/ 2019	2021/ 2020	2022/ 2021	2022/ 2018
Коефіцієнт рентабельності активів	0,00	0,00	0,00	0,00	0,08	0,00	0,00	0,00	0,08	0,08
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	0,00	0,00	0,00	0,00	0,22	0,00	0,00	0,00	0,22	0,22
Коефіцієнт рентабельності виробничих фондів	0,00	0,00	0,00	0,00	0,09	0,00	0,00	0,00	0,09	0,09
Коефіцієнт рентабельності продажів	0,00	0,00	0,00	0,00	0,28	0,00	0,00	0,00	0,28	0,28
Коефіцієнт рентабельності реалізації продукції	0,05	0,72	0,02	0,00	0,40	0,66	-0,70	-0,02	0,40	0,35
Коефіцієнт рентабельності витрат	-0,56	-0,05	-0,87	0,05	0,08	0,51	-0,81	0,92	0,03	0,64

У період з 2018 по 2021 рік підприємство зафіксувало відсутність чистого прибутку, що призвело до нульових значень рентабельності. На жаль, і у 2022 році ці показники залишаються на низькому рівні. Ця ситуація пояснюється тим, що зростання чистого фінансового результату відбувається на обмеженому обсязі порівняно з величиною активів та власного капіталу підприємства.

Таким чином, впродовж чотирьох років підприємство стикається з відсутністю прибутку та низькою рентабельністю, що може вказувати на проблеми в управлінні фінансовою діяльністю чи неефективне використання ресурсів. Важливо ретельно проаналізувати фінансовий стан компанії та вжити заходів для покращення її фінансової стійкості та ефективності.

Щоб забезпечити розвиток виробництва, необхідно залучати довгострокові кредити для розширення потужностей, а також для придбання нового обладнання та матеріальних активів. Оскільки наявне обладнання застаріле та не оновлювалось протягом періоду з 2018 по 2022 рік, це стає важливою стратегією для підтримки конкурентоспроможності.

Крім того, необхідно дотримуватись своєчасної оплати праці та податків, щоб уникнути додаткових витрат у вигляді штрафів за невчасну сплату. Це

дозволить уникнути фінансових втрат та забезпечить стабільність фінансового стану підприємства.

Збільшення ліквідності можна досягти шляхом накопичення грошових коштів на банківських рахунках. Це створить фінансовий резерв, який можна використовувати для погашення поточних зобов'язань перед кредиторами. Такий підхід дозволить уникнути простроченої кредиторської заборгованості та зберегти репутацію платоспроможного підприємства.

2.3. Оцінка організації та планування комерційної діяльності на підприємстві

Щоб виконувати єдину функцію - забезпечення прибутку компанії, - створюються спеціальні підрозділи, розробляються методи зниження витрат і зростання прибутку. Тому прибуток залишається головною метою, навіть якщо керівництво розглядає його просто як одну із цілей однакової важливості.

Таблиця 2.11 - Ключові цілі філії АТ «ДПЗКУ» «Хлібна база № 78»

Ціль	Показники	Недоліки
1. Максимізація прибутку	Велика кількість прибутку в грошовому виразі	1. Нехтування ризиками 2. Орієнтація на короткий період 3. Можна не зважати на менеджмент 4. Потреба у термінових ресурсах.
2. Максимізація управлінської винагороди	Найбільша оплата	1. Зменшення прибутку
3. Соціальна відповідальність	Досягнення соціальної справедливості	1. Зниження ефективності та зростання цін. 2. Вразливість до конкуренції

В даний час філія АТ «ДПЗКУ» «Хлібна база № 78» не має активної маркетингової та рекламної політики, оскільки послуги підприємства мають стабільний попит. Система планування на підприємстві представлена щорічними фінансовими планами, що складаються в економічному відділі. З цього можна дійти невтішного висновку у тому, що у підприємстві відсутнє довгострокове і інвестиційне планування, що передбачає вкладення як власних, так і позикових коштів у вигідні проекти, розробку нових видів робіт і послуг, продукції.

Організація "Хлібна база № 78", що є філією акціонерного товариства "Державна продовольчо-зернова корпорація України", виглядає як добре організована та розгалужена у своїх комерційних діях. Зокрема, розташування у Маловисківському районі Кіровоградської області, одному з ключових регіонів сільськогосподарського сектору, надає їй стратегічне положення для ефективної діяльності у галузі сільського господарства та торгівлі зерном.

Філія має широкий спектр діяльності, що охоплює не лише сільське господарство, а й торгівлю, виробництво та переробку, транспорт та експедицію, будівництво, енергетику та екологію, інноваційну діяльність та сервісні послуги. Це дозволяє філії працювати в різних напрямках та забезпечує гнучкість у відповіді на різноманітні вимоги ринку.

Філія є однією з ключових установ у сфері аграрного бізнесу в Кіровоградській області та суміжних областях. Основна сфера її діяльності пов'язана зі зберіганням і торгівлею зерновими культурами та продовольчими продуктами.

Основні напрямки діяльності включають також: 1. Закупівля, зберігання та обробка зерна: закупівля зернових культур у фермерів, зберіганням та подальша обробка (сортування, очищення тощо) для подальшого використання чи продажу; 2. Управління запасами продовольства; 3. Розвиток аграрного сектору регіону.

Основні партнери філії: фермерські господарства та аграрні підприємства Кіровоградської та сусідніх областей, зокрема співпрацює з фермерами та аграрними підприємствами для закупівлі зернових культур і продовольчих товарів, а також надання послуг зберігання і обробки зерна.

Філія може продавати свою продукцію та послуги різним категоріям клієнтів, включаючи: міжнародні торгові компанії та експортери; виробники продовольчих товарів; дистриб'ютори та роздрібні торговці; державні органи та програми державної підтримки; приватні фірми та фермерські господарства.

Щодо планування комерційної діяльності, філія може скористатися своїм стратегічним розташуванням та широким спектром діяльності для максимізації прибутковості. Важливо ретельно аналізувати ринок і визначати потенційні можливості для розвитку в кожній з областей діяльності. Також важливо підтримувати високі стандарти якості та ефективно взаємодіяти з іншими структурними підрозділами Товариства для досягнення спільних цілей.

Загалом, філія "Хлібна база № 78" має потенціал для успішного функціонування в різних галузях діяльності, але ефективність її роботи буде залежати від здатності реалізовувати стратегії в умовах обмеженого юридичного статусу та підпорядкованості Товариству.

Розглянемо більш детально комерційні операції даного підприємства:

- виробництво продуктів борошномельно-круп'яної промисловості;
- оптова торгівля зерном, насінням та кормами для тварин;
- оптова торгівля іншими продуктами харчування;
- роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах з перевагою продовольчого асортименту;
- вирощування зернових та технічних культур;
- організація перевезення вантажів;
- надання послуг із зберігання зерна, його обробки та технологічної переробки;
- виробництво борошна, крупів, хлібобулочних і макаронних виробів, інших харчових продуктів;
- виробництво однорідних кормів та комбікормів, кормових добавок та інших кормових продуктів;
- ведення товарного сільськогосподарського виробництва;
- вирощування, переробка, зберігання, закупівля (в тому числі у населення), реалізація сільськогосподарської продукції;
- роздрібна торгівля з перевагою продовольчого асортименту;
- організація поставок мінеральних добрив, засобів захисту рослин і

насіння, агрохімічної продукції;

- оптова торгівля хімічними продуктами;
- оптова торгівля промисловими товарами;
- надання транспортно-експедиторських послуг;
- виробництво, закупівля та реалізація сировини, товарів виробничо-технічного призначення і широкого вжитку;
- провадження посередницької та торговельної діяльності на зерновому ринку;
- здійснення внутрішніх та міжнародних перевезень вантажів автомобільним та річковим транспортом;
- надання послуг з технічного обслуговування та ремонту транспортних засобів;
- збирання та переробка вторинної сировини і відходів виробництва;
- проведення будівельних, ремонтних, реставраційних, дизайнерських, монтажних-налагоджувальних робіт на промислових, житлових об'єктах та об'єктах соціальної сфери;
- переробка деревини, в тому числі виробництво столярних виробів;
- провадження редакційно-видавничої і поліграфічної діяльності;
- провадження інноваційної діяльності, в тому числі виконання науково-дослідних, проектних, експериментально-конструкторських робіт та маркетингових досліджень, впровадження винаходів, науково-технічних розробок;
- надання фізичним та юридичним особам виробничих, сервісних, консультаційних, інформаційних та юридичних послуг;
- надання послуг у рослинництві;
- виробництво сільськогосподарських тракторів;
- виробництво інших сільськогосподарських машин;
- виробництво машин для перероблення сільгосппродуктів;
- здавання під найм інших машин та устаткування;
- виробництво та реалізація альтернативних видів палива: повна

переробка соломи, зерно відходів, відходів дерево переробки на паливні брикети та гранули;

- розміщення сучасних комплексів з виробництва дизельного палива та біоетанолу;
- розміщення вітряних та сонячних електроустановок;
- оптова та роздрібна торгівля твердим, рідким, газоподібним паливом і подібними продуктами;
- тваринництво;
- рибництво; надання послуг у рибництві;
- виробництво та розподілення електроенергії, виробництво теплової енергії, транспортування її магістральними та місцевими (розподільчими) тепловими мережами та постачання теплової енергії;
- придбання, зберігання, реалізація (відпуск), використання і знищення прекурсорів.

З урахуванням визначених напрямів комерційної діяльності, можна визначити, що філія "Хлібна база № 78" має широкий спектр комерційних операцій, відтак ми виділили декілька ключових аспектів організації та планування її комерційної діяльності (Таблиця 2.12).

Таблиця 2.12 - Ключові аспекти організації та планування її комерційної діяльності

Аспекти організації та планування її комерційної діяльності	Зміст
Диверсифікація продукції та послуг	Підприємство має велику кількість галузей діяльності, що охоплюють агропромисловий сектор, торгівлю, транспорт, будівництво, енергетику, та інші. Планування комерційної діяльності враховує потреби кожного сегмента ринку та забезпечує адекватну асортиментну політику та розподіл ресурсів між різними напрямками.
Маркетингові дослідження	З огляду на широкий спектр продукції та послуг, планування комерційної діяльності наразі базується на ретельних маркетингових дослідженнях кожного з сегментів ринку, визначенні конкурентних

	переваг та потреб споживачів Кіровоградського та сусідніх регіонів
Оптимізація логістичних процесів	З урахуванням різноманітності діяльності, планування на підприємстві передбачає оптимізацію логістичних процесів для забезпечення ефективності виробництва та постачання продукції до споживачів.
Стратегічне партнерство	Для успішної реалізації широкого спектру діяльності, наразі керівництво розвиває стратегічні партнерства з постачальниками, дистриб'юторами та іншими гравцями на ринку з метою забезпечення доступу до ресурсів та ринків збуту.
Управління ризиками	Планування комерційної діяльності на підприємстві включає аналіз та управління ризиками, пов'язаними з різноманітністю діяльності, змінами на ринку, логістичними та фінансовими викликами.
Інновації та розвиток	Планування на підприємстві сприяє інноваціям та розвитку нових продуктів та послуг, керівництво намагається, щоб продукція відповідала вимогам ринку та забезпечувала конкурентні переваги підприємства.

Загалом, організація та планування комерційної діяльності на даному підприємстві повинні бути спрямовані на забезпечення ефективності, конкурентоспроможності та стабільності в умовах різноманітності ринків та галузей діяльності.

На рисунку 2.1 представлено основні впливові фактори на організацію та планування комерційної діяльності філії "Хлібна база № 78".

Отже, основні впливові фактори на організацію та планування комерційної діяльності філії "Хлібна база № 78" можуть включати:

1. Ринкові умови та конкурентне середовище: ринкова конкуренція, попит та пропозиція на різні види продукції можуть впливати на стратегії продажу, ціноутворення та рекламні кампанії філії.

2. Законодавство та регулятивні вимоги: податкові, торговельні, трудові та інші правові норми можуть впливати на діяльність філії та вимагати відповідності відповідним вимогам, що варіюються в залежності від сфери діяльності.

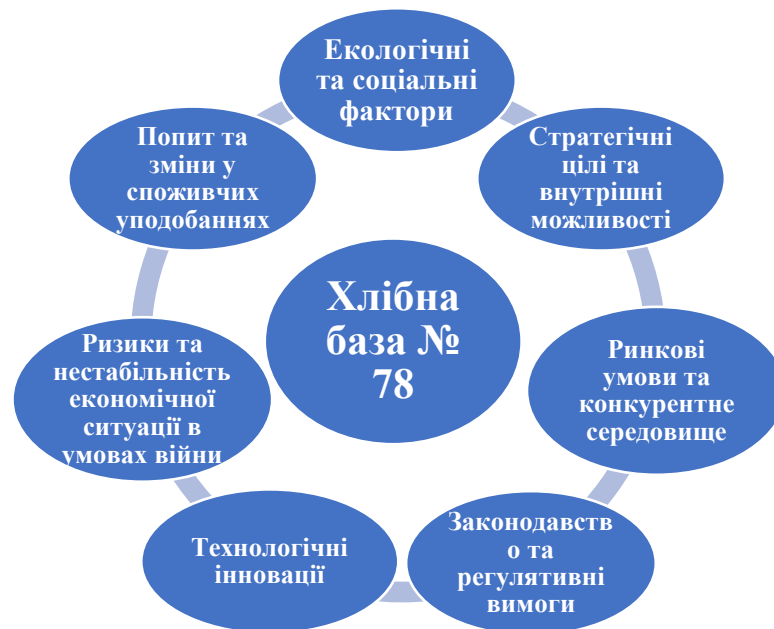


Рисунок 2.1 - Основні впливові фактори на організацію та планування комерційної діяльності філії "Хлібна база № 78"

3. Технологічні інновації: розвиток нових технологій може впливати на виробничі процеси та впровадження нових методів виробництва або продажу товарів.

4. Економічна ситуація: філія повинна враховувати макроекономічні тенденції, такі як інфляція, курс валют, рівень безробіття та інші економічні показники, які можуть впливати на покупчу спроможність та витрати покупців.

5. Попит та зміни у споживчих уподобаннях: розуміння потреб та уподобань клієнтів є важливим для планування асортименту продукції та розвитку нових продуктів.

6. Стратегічні цілі та внутрішні можливості: внутрішні фактори, такі як фінансові ресурси, технічні знання, кадровий потенціал та оперативна ефективність, також впливають на можливості та стратегії філії.

7. Суспільні та культурні тенденції: розуміння суспільних та культурних тенденцій може впливати на маркетингові стратегії та способи комунікації з клієнтами.

8. Екологічні та соціальні фактори: соціально-екологічні питання, такі як сталість виробництва та споживання, екологічна відповідальність та етика

підприємництва, можуть також впливати на репутацію та сприйняття підприємства клієнтами.

Загальний успіх комерційної діяльності філії "Хлібна база № 78" буде залежати від здатності адаптуватися до цих впливових факторів і розробляти стратегії, що враховують їх вплив на бізнес.

Незважаючи на різноманіття та широкий спектр комерційних операцій, існують кілька потенційних недоліків, які можуть вплинути на ефективність та успішність даного підприємства:

1. Розподіл ресурсів: підприємство наразі стикається із викликом ефективного розподілу ресурсів між різними напрямками діяльності. Недостатнє або нерівномірне виділення фінансових, людських та матеріальних ресурсів призводить до зниження продуктивності та конкурентоспроможності в окремих сегментах ринку;

2. Управління логістикою: з урахуванням різноманітності діяльності, ефективне управління логістичними процесами може бути складним завданням. Існують проблеми зі складанням та поставками, зокрема в умовах війни, що призводить до затримок у виробництві та постачанні продукції, що впливає в свою чергу на задоволення потреб клієнтів;

3. Ризики та нестабільність ринку: різноманітність діяльності підвищує ризики, пов'язані з нестабільністю ринку та змінами у попиті. Наприклад, наразі в умовах війни, коли відбуваються соціально-економічні потрясіння, зміни в законодавстві, геополітичні події, що негативно впливають на ключові напрямки діяльності даного підприємства;

4. Маркетингові виклики: маркетингові виклики також виникають через потребу в адаптації стратегій маркетингу та збуту до різноманітності продукції та послуг. Недостатня увага до реклами, брендингу та взаємодії з клієнтами призводить до часткової втрати конкурентних переваг;

5. Управління складом і запасами: різноманіття продукції створює складність в управлінні запасами та складським обліком. Недостатнє управління запасами може призвести до перевищення запасів або їх

недостатності, що вплине на продуктивність та фінансові показники підприємства.

6. Фінансові обмеження: розвиток широкого спектру діяльності може вимагати значних інвестицій, що може створити фінансові обмеження для підприємства. Наразі існує недостатня доступність фінансування і це обмежує можливості розвитку та реалізації стратегій росту.

Загалом, ефективне управління різноманітністю діяльності та вирішення вказаних вище недоліків може забезпечити стабільність та успішність підприємства в умовах конкурентного ринку.

В умовах військового стану в Україні також виникають додаткові складнощі та недоліки у організації та плануванні комерційної діяльності даного підприємства:

1. Нестабільність ринків та обмеження на торгівлю: введення військового стану може призвело до нестабільності ринків та обмежень на торгівлю, що ускладнить вивезення та ввезення товарів, а також може обмежити доступ до деяких ринків.

2. Ризики для логістичних процесів: війна спричинила перешкоди для логістичних процесів, зокрема, у відправленні та отриманні товарів, перевезенні вантажів через контрольні пункти та обмеження на рух транспорту.

3. Збільшення ризиків для безпеки працівників та підприємства: у умовах війни зростає ризик для безпеки працівників та самого підприємства, зокрема, через можливість збройних дій, ракетних атак та інших несприятливих подій.

4. Скорочення попиту та зміни у споживчій поведінці: війна призвела до змін у споживчій поведінці та падіння загального попиту на деякі товари та послуги, що впливає на обсяги продажів та фінансову стабільність підприємства.

5. Фінансові обмеження та складнощі з фінансуванням: військовий стан призводить до складнощів з фінансуванням діяльності підприємства через

економічну нестабільність, зниження інвестицій та обмеження доступу до фінансових ресурсів.

6. Погіршення умов праці та виробничого процесу: збільшення напруги в умовах військового стану може призвести до погіршення умов праці для працівників підприємства та ускладнити виробничі процеси через можливі обмеження у доступі до ресурсів та інфраструктури.

У цих умовах важливо планувати та приймати дієві заходи для зменшення ризиків та збереження стабільності діяльності підприємства, включаючи диверсифікацію ринків, управління ризиками, забезпечення безпеки працівників та ресурсів, а також залучення додаткових фінансових ресурсів для забезпечення надійності фінансових потоків.

У січні 2023 року Міжнародною маркетинговою групою, за підтримки організації Help – Hilfe zur Selbsthilfe в Україні та у співпраці з Українською Радою Бізнесу - було проведено репрезентативне опитування малих фермерських господарств (від 5 до 100 Га) з усіх регіонів України. Опитування складалося з 24 питань, з них 5 відкритих, 8 з варіантами відповіді та 11 змішаних. Загалом у опитуванні прийняло участь 400 фермерських господарств з різних регіонів України. Опитування проводилось з метою: оцінки впливу війни на фермерські господарства в різних регіонах України; оцінки рівня інформованості фермерських щодо поточних змін у законодавстві; збору інформації щодо нагальних потреб які вбачають для себе фермерські господарства; розуміння готовності фермерських господарств до відкритого діалогу [7]. Профільний напрямок опитаних малих фермерських господарств та географія респондентів представлено на рисунках 2.2 та 2.3.



Рисунок 2.2 – Профільний напрямок опитаних малих фермерських господарств [7]



Рисунок 2.3 – Географія респондентів [7]

Проблеми, зазначені фермерами у опитуванні - поділяються на кілька категорій: 1) проблеми, на які вплив громадянського суспільства вкрай обмежений (мінливе законодавство, вплив воєнних дій); 2) проблеми, для рішення яких вже сформована законодавча база, проте їх імплементація потребує постійного контролю з боку громадянського суспільства (судова реформа, реформа правоохоронних органів, продовження безмитного режиму з ЄС); 3) проблеми, на рішення яких можуть ефективно впливати аналітичні центри та бізнес асоціації (проблеми із блокуванням податкових накладних,

відносини виробників та торгових мереж, перезавантаження Бюро економічної безпеки, надання можливостей українським СК страхувати воєнні ризики, децентралізація енергетичної системи, лібералізація міграційного законодавства, мінливість законодавства, законодавство щодо організацій водокористувачів тощо); 4) проблеми, у вирішенні яких можуть допомогти міжнародні організації (допомога підприємцям у вигляді мікро-грантів, допомога із генеруючими потужностями, консультації фахівців щодо питань фінансів, інвестицій, виходу на зовнішні ринки, технологій та переходу по переробки продукції). Відповідно доцільним є зосередити зусилля аналітичних центрів та асоціацій на вирішенні третьої категорії проблем, вирішення яких напряму залежать від Парламенту та Кабінету міністрів, а зусилля гуманітарних організацій та донорів - на четвертій категорії [7].

Агропромислова галузь – є однією з ключових галузей національної економіки України. До початку повномасштабної війни щорічне зростання галузі становило 5-6%, частка сільськогосподарського виробництва у ВВП становила 10%, а разом із переробкою сільськогосподарської продукції 16% (за оцінками Мінекономіки). Сільське господарство було одним із лідерів світового виробництва деяких видів продовольства, забезпечуючи обсяги торгівлі в еквіваленті 6% калорій світового споживання. Україна була лідером із міжнародної торгівлі олією соняшnikовою (перше місце у світі), ріпаком та ячменем (третє та четверте місця відповідно) та іншою продукцією. Торгівля сільськогосподарською продукцією та продовольчими товарами приносила Україні щорічно близько 22 млрд. дол. США та становила 41% усього експорту [7].

Результати соціологічного дослідження стану малих фермерів з усіх регіонів України: Майже половина (46%) опитаних фермерів сьогодні зосереджена на стабілізації показників діяльності на поточному їх рівні, крім того 19,75% зосередженні на виході до рівня самоокупності. Водночас 26,5% націлено на зростання поточного напрямку діяльності. Що стосується негативної сторони, то 6,25% опитаних заявили, що зараз вони або згортаються

свою діяльність, або консервують активи, щоб не нести збитки. Такі показники є схожими для всіх регіонів України [7].

Серед основних проблем фермерські господарства виділяють: - недостатність кваліфікованих працівників; - слабкий захист прав власності та рейдерство; - проблеми у розрахунках із торговими мережами; - ризики, пов'язані із можливістю відімкнення електроенергії; - непередбачувані дії держави, постійні зміни законодавства.

Варто також зазначити, що логістика є окремим викликом в роботі фермерських господарств, особливо це стосується ускладненого доступу до контейнерних перевезень, резервування автотранспорту та відсутність подачі вагонів [7].

Отже, наразі для досліджуваного підприємства існують різні напрями розвитку і відповідно загрози залежно від чинників зовнішнього середовища, конкурентних переваг.

Розглянемо структуру комерційного департаменту, що представлена на рисунку 2.3.



Рисунок 2.3 - Структура комерційного департаменту АТ «ДПЗКУ»

За результатами 2015 року АТ «ДПЗКУ» є абсолютним лідером з експорту зернових з України. Корпорація експортує збіжжя до таких країн, як Іспанія, Саудівська Аравія, Єгипет, Китай, Тайланд, Туреччина та інші. Партнерами є виключно першокласні компанії з високою репутацією на світовому ринку. З 2013 року АТ «ДПЗКУ» є членом Міжнародної асоціації торгівлі зерном та кормами (GAFTA), Федерації асоціацій торгівлі олійними культурами, насінням та жирами (FOSFA), офіційним учасником Всесвітньої Продовольчої Програми ООН, а також отримала сертифікат Міжнародної

системи RBSA як постачальник сировини на ринки ЄС для виробництва біопалива. Крім цього, АТ «ДПЗКУ» першою в Україні розпочала поставки українського зерна на ринок Китаю, а також успішно приступила до реалізації міжурядових угод з експорту зернових.

Філія "Хлібна база № 78" у межах акціонерного товариства "Державна продовольчо-зернова корпорація України" віддає перевагу придбанню сільгосптехніки від провідних постачальників. Основними постачальниками є ТОВ "Альянс Енерго Транс", ТОВ "Лівайн торг", ТОВ КД "Нафта Ойл" та ТОВ "Укрнафтоком". Щодо закупівлі добрив, компанія встановила співпрацю з ТОВ "Фірма Ерідон". Філія співпрацює із ТОВ СП "Нібулон" та ТОВ "Кернел", зокрема компанія уклала довгострокові угоди з цими компаніями. Відтак, філія "Хлібна база № 78" у межах акціонерного товариства "Державна продовольчо-зернова корпорація України" відіграє ключову роль у забезпеченні ефективності торгівельної діяльності та взаємодії з клієнтами у Кіровоградському регіоні та сусідніх регіонах [13]. Комерційний департамент АТ «ДПЗКУ» здійснює керівництво комерційними процесами у філії "Хлібна база № 78", зокрема у таких напрямках:

1. Маркетинг та реклама: забезпечує проведення маркетингових досліджень, аналізує ринки збуту, вивчає споживчі потреби та уподобання, а також розробляє стратегії продажу та рекламні кампанії.

2. Збут та торгівля: відповідає за організацію та здійснення оптової та роздрібної торгівлі зерном, насінням, кормами, харчовими продуктами та іншими товарами. Це включає укладання угод з клієнтами, ведення переговорів, організацію поставок та контроль за виконанням умов договорів.

3. Клієнтське обслуговування: підтримує взаємозв'язок з клієнтами, вирішує їхні запити, надає консультації та інформаційну підтримку, вирішує рекламації та виконує інші послуги, спрямовані на задоволення потреб клієнтів.

4. Аналіз та стратегічне планування: проводить аналіз результатів діяльності, вивчає тенденції ринку, конкурентну ситуацію та інші фактори, що

впливають на діяльність підприємства. На основі цього аналізу розробляються стратегії розвитку та плани подальших дій.

5. Управління товарними запасами: відповідає за управління товарними запасами, включаючи планування закупівель, контроль за оборотністю запасів, оптимізацію складських запасів та забезпечення належного рівня наявності товарів.

6. Фінансове управління: взаємодіє з фінансовим відділом для контролю за фінансовими операціями, вирішення питань фінансування та оптимізації фінансових потоків в рамках комерційної діяльності.

Ці функції комерційного департаменту допомагають філії "Хлібна база № 78" забезпечити ефективну комерційну діяльність та досягти стратегічних цілей у рамках акціонерного товариства.

Загальний висновок щодо комерційної діяльності філії "Хлібна база № 78" може бути наступним: філія, що діє в рамках акціонерного товариства "Державна продовольчо-зернова корпорація України", має широкий спектр комерційної діяльності, охоплюючи різні галузі, від сільського господарства та виробництва до торгівлі та послуг. Філія здійснює оптову та роздрібну торгівлю різноманітними продуктами харчування, виробництво продуктів борошномельно-круп'яної промисловості, а також надає послуги в сільському господарстві, транспорті, будівництві та інших сферах.

Ключові аспекти успішної комерційної діяльності цієї філії включають розуміння ринкових потреб і тенденцій, ефективне управління ланцюгом постачання та складським обліком, а також здатність адаптуватися до змінних умов та конкурентного середовища. Крім того, важливим аспектом є підтримка відносин з клієнтами та використання інноваційних стратегій маркетингу та реклами. Враховуючи різноманітність її діяльності та широкий спектр послуг, філія "Хлібна база № 78" може продовжувати розвиватися та зміцнювати своє позиціонування на ринку, сприяючи економічному розвитку регіону та сприяючи у задоволенні потреб клієнтів.

3. НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ФІЛІЇ АТ «ДПЗКУ» «ХЛІБНА БАЗА № 78»

3.1. Використання стратегічного планування комерційної роботи підприємства

У світлі аналізу, викладеного у другому розділі, можна визначити загальні проблеми, що властиві будь-якому виду комерції та торгівлі, виконання торговельних операцій для АТ «ДПЗКУ» та філії "Хлібна база № 78", що супроводжується додатковими викликами:

- Кредитний ризик та затримки в часі виконання контрактів через віддаленість та часові різниці;
- Валютні ризики через зміну курсів іноземних валют;
- Розбіжності в законодавстві та правилах різних країн;
- Вплив урядових рішень, включаючи валютний контроль та суверенний ризик.

Різноманітність ринків та продукції породжує необхідність у різноманітних підходах до планування комерційних операцій. Для оптимізації цього процесу для філії "Хлібна база № 78" можна рекомендувати використання шести етапів планування, які взаємодіють між собою (Рисунок 3.1). Застосування кожного етапу може мати свої особливості в залежності від конкретного ринку.

На даному етапі стратегічного розвитку підприємства, використання стратегічного планування комерційної діяльності виявляється критично важливим. Це дозволяє філії "Хлібна база № 78" оптимізувати свої процеси, забезпечуючи ефективне використання ресурсів та максимізацію прибутку.



Рисунок 3.1 – Процес планування комерційних операцій філії "Хлібна база № 78" в рамках діяльності АТ "ДПЗКУ"

Основні аспекти стратегічного планування комерційної діяльності філії в рамках діяльності акціонерного товариства "Державна продовольчо-зернова корпорація України" включають:

1. Аналіз ринку та конкурентної ситуації. Цей етап передбачає дослідження потенційних ринків та їх характеристик, а також аналіз конкурентів і їх стратегій.
2. Визначення цілей та стратегій. На цьому етапі встановлюються конкретні цілі та стратегії, які дозволять досягти успіху на вибраних ринках.
3. Розробка ділових планів. Після визначення цілей і стратегій, складаються ділові плани, які конкретизують шляхи досягнення поставлених завдань.
4. Ресурсне забезпечення. Важливим аспектом є забезпечення необхідних ресурсів для виконання стратегій, включаючи фінансові, людські та матеріальні ресурси.

5. Реалізація та контроль. Після розробки планів розпочинається їх втілення, а також проведення моніторингу та контролю за їх виконанням, щоб вчасно коригувати стратегії, якщо це необхідно.

Загальна мета стратегічного планування комерційної діяльності полягає в тому, щоб забезпечити довгостроковий успіх підприємства на ринку шляхом правильного визначення цілей, розробки ефективних стратегій та виконання чітко спланованих дій.

Процес планування комерційних операцій філії "Хлібна база № 78" в рамках діяльності АТ "ДПЗКУ" може включати наступні етапи:

1. Аналіз ринку: філія проводить детальний аналіз ринку зерна, включаючи попит, пропозицію, цінові тенденції, конкурентну ситуацію та інші фактори, що впливають на ринок.

2. Визначення стратегії: на основі аналізу ринку філія формулює стратегію, яка визначає напрямки та пріоритети у веденні комерційних операцій. Це може включати вибір цільових ринків, виділення ресурсів на певні сегменти ринку, визначення цільових клієнтів тощо.

3. Планування закупівель: філія розробляє плани закупівель зерна з урахуванням стратегії компанії, потреб клієнтів, попиту на ринку та інших факторів. Це включає в себе визначення обсягів закупівель, цін, строків поставок та умов оплати.

4. Оптимізація логістики: філія розробляє оптимальні логістичні схеми для транспортування закупленого зерна з місця збору до пунктів продажу або зберігання, з урахуванням ефективності та вартості транспортування.

5. Маркетинг та продажі: філія розробляє маркетингові стратегії для просування своїх продуктів на ринку, включаючи рекламні кампанії, участь у виставках та конференціях, залучення потенційних клієнтів тощо. Також ведеться активна робота з потенційними та існуючими клієнтами з метою продажу зерна.

6. Контроль та аналіз результатів: філія здійснює постійний контроль за виконанням планів та аналізує результати своєї діяльності з метою виявлення

проблемних ситуацій та пошуку можливостей для покращення ефективності діяльності.

7. Реагування на зміни: філія швидко реагує на зміни на ринку зерна, політичні та економічні фактори, зміни в законодавстві та інші події, що можуть вплинути на її діяльність. Це може включати зміни в стратегії, тимчасові заходи для мінімізації ризиків та інші заходи.

Ці етапи взаємопов'язані та виконуються у системі, що дозволяє філії "Хлібна база № 78" ефективно планувати та здійснювати комерційні операції в рамках діяльності АТ "ДПЗКУ" з метою досягнення стратегічних цілей компанії. На наш погляд, філії "Хлібна база № 78" необхідна підтримка щодо проведення низки досліджень, зокрема, зі збирання та аналізу інформації щодо сфери її діяльності в Кіровоградському та сусідніх регіонах. Така підтримка має бути здійснена на рівні АТ шляхом створення консультативного центру, який здійснює, у тому числі, збір та аналіз маркетингової інформації (Рисунок 3.2).

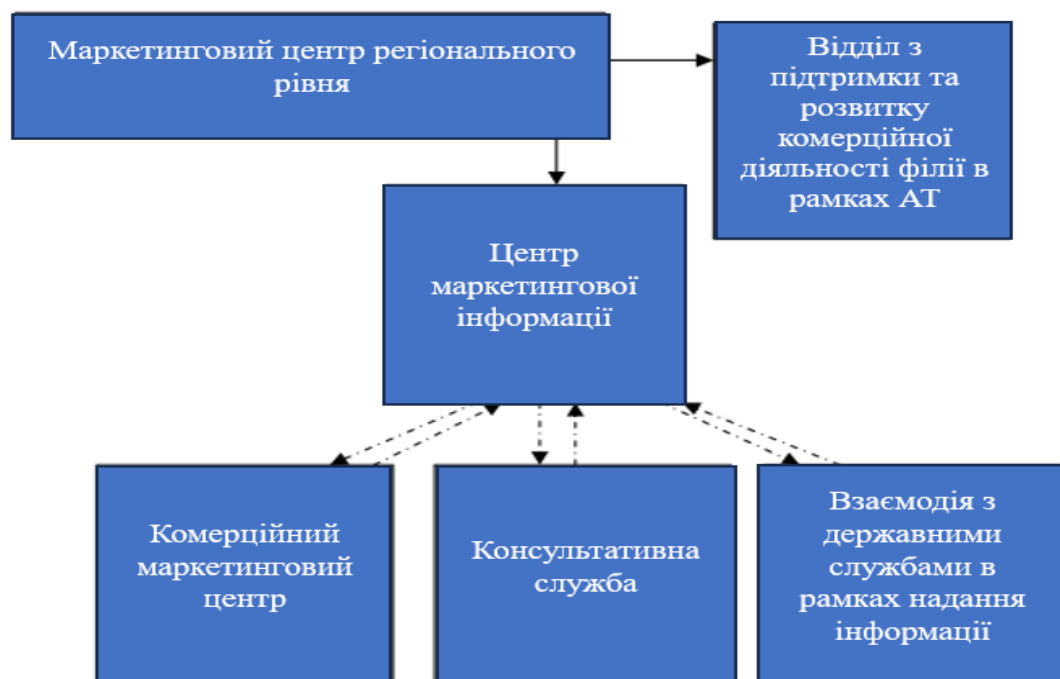


Рисунок 3.2 - Структура маркетингового центру регіонального рівня для філії "Хлібна база № 78"

Створення маркетингового центру на регіональному рівні для філії "Хлібна база № 78" може бути важливим кроком у зміцненні позицій компанії

на ринку та розвитку її бізнесу. Нижче наведено етапи та функції такого маркетингового центру:

1. Аналіз ринку: маркетинговий центр проводить систематичний аналіз ринку зерна в регіоні, включаючи попит, конкурентну ситуацію, цінові тенденції та інші фактори, що впливають на ринок.
2. Розвиток маркетингових стратегій: на основі аналізу ринку маркетинговий центр спільно з керівництвом філії розробляє ефективні маркетингові стратегії для просування продукції філії на регіональному рівні.
3. Промоція продукції: маркетинговий центр організовує рекламні кампанії, участь у виставках, конференціях та інших заходах з метою підвищення обізнаності про продукцію філії та привертання нових клієнтів.
4. Клієнтський сервіс: маркетинговий центр забезпечує високий рівень обслуговування клієнтів, відповідаючи на їх запити, надаючи консультації та допомагаючи вирішувати проблеми.
5. Аналітика та звітність: маркетинговий центр здійснює моніторинг результатів маркетингових заходів, аналізує їх ефективність та готує звіти для керівництва філії з метою вдосконалення стратегій маркетингу та продажів.
6. Співпраця з дилерами та партнерами: маркетинговий центр встановлює та підтримує партнерські відносини з дилерами та іншими партнерами на регіональному рівні для забезпечення оптимального розподілу та просування продукції філії.
7. Дослідження інновацій та нових ринків: маркетинговий центр вивчає та аналізує нові ринки та інноваційні технології, що можуть вплинути на ринок зерна в регіоні, та розробляє стратегії відповідно до цього.

Створення маркетингового центру на регіональному рівні дозволить філії "Хлібна база № 78" ефективно взаємодіяти з ринком та забезпечити стійкий розвиток її бізнесу в регіоні.

Отже, основними напрямками роботи такого центру є сприяння організації та плануванню комерційної діяльності філії "Хлібна база № 78", зокрема у здійсненні діяльності, що стосується налагодження комунікації зі

споживачем та реалізації виробленої продукції як філії, так і АТ. На наш погляд, створення такого рівня центру є важливою складовою підвищення конкурентоспроможності філії АТ, зокрема філії "Хлібна база № 78", які здійснюють свою діяльність у сфері АПК. Такий регіональний центр може не лише допомагати вирішувати питання щодо налагодження комунікації зі споживачем та розповсюдження продукції, а й надавати інформацію про ринок, надавати послуги з оцінки маркетингових активів організації з урахуванням ситуаційного аналізу її діяльності.

3.2. Розробка рекомендацій щодо вдосконалення структури комерційної служби філії АТ «ДПЗКУ» «Хлібна база № 78»

Оскільки комерційний департамент АТ «ДПЗКУ» здійснює керівництво комерційними процесами у філії "Хлібна база № 78", зокрема у таких напрямках, як маркетинг та реклама, збут та торгівля, клієнтське обслуговування, аналіз та стратегічне планування, управління товарними запасами, фінансове управління. Ці функції комерційного департаменту допомагають філії "Хлібна база № 78" забезпечити ефективну комерційну діяльність та досягти стратегічних цілей у рамках акціонерного товариства. Проте враховуючи різноманітність діяльності та широкий спектр послуг, філія "Хлібна база № 78" може продовжувати розвивати свою комерційну діяльність шляхом створення окремого відділу закупівель.

Створення окремого відділу закупівель для філії "Хлібна база № 78" може бути важливим кроком у подальшому розвитку та удосконаленні її комерційної діяльності. Ось деякі переваги створення такого відділу:

1. Оптимізація закупівельного процесу: відділ закупівель може спростити та оптимізувати процес закупівлі зерна та іншої сільськогосподарської продукції, забезпечуючи швидше та ефективніше виконання цієї складної операції.

2. Спеціалізовані знання: спеціалізований відділ забезпечить наявність фахівців з глибокими знаннями в галузі закупівель зерна та іншої сільськогосподарської продукції, що дозволить філії ефективно взаємодіяти з постачальниками та оптимізувати витрати.

3. Управління постачальниками: відділ закупівель може активно працювати з потенційними та існуючими постачальниками зерна, ведучи переговори, укладаючи угоди та забезпечуючи найкращі умови для філії.

4. Моніторинг ринку: відділ закупівель може здійснювати постійний моніторинг ринку сільськогосподарської продукції, аналізувати цінові тенденції та прогнозувати зміни, що дозволить філії приймати обґрунтовані рішення щодо закупівель.

5. Контроль якості та кількості: відділ закупівель може бути відповідальним за контроль якості та кількості закупленої сільськогосподарської продукції, що дозволить уникнути можливих проблем із якістю або обсягами поставок.

6. Співпраця з іншими відділами: відділ закупівель буде активно співпрацювати з іншими відділами філії, такими як виробництво, логістика та продажі, забезпечуючи координацію та оптимальний рівень сервісу для клієнтів.

Отже, створення відділу закупівель для філії "Хлібна база № 78" допоможе удосконалити комерційну діяльність компанії, забезпечивши оптимальний контроль та управління процесом закупівлі зерна.

Наразі закупівельною діяльністю у філії займається менеджер із закупівель. Менеджер із закупівель не справляється із закупівельною діяльністю, у зв'язку з нерозподілом обов'язків. Тому пропонується створити у філії відділ закупівель.

Запропонована структура відділу закупівель представлена на рисунку 3.3.



Рисунок 3.1 - Організаційна структура відділу закупівель філії "Хлібна база № 78"

До складу відділу входять: начальник відділу закупівель, провідний спеціаліст із закупівель, спеціаліст із закупівель, менеджер із закупівель, діловод. Трохи нижче знаходиться таблиця, в якій зазначено найменування посад та закріплення функцій кожного із співробітників.

Таблиця 3.1 - Закріплення функцій управління за співробітниками відділу закупівель філії "Хлібна база № 78"

Найменування посади	Функції
Начальник відділу закупівель	Забезпечення максимальної конкурентоспроможності цін та умов на послуги; Організація та керівництво закупками по всьому асортименту сільськогосподарської продукції, що представляє філія; Забезпечення виконання цільових показників за маржею, за збереження конкурентоспроможності вихідних цін компанії; Формування асортименту продукції.
Головний спеціаліст із закупівель	Планування закупівель; Виконання плану із закупівель; Розміщення та супровід руху замовлень; Введення інформації на замовлення в інформаційну систему підприємства; Планування платежів; Забезпечення найбільш вигідних для компанії умов постачання продукції.
Спеціаліст із закупівель	Організація, контроль підготовка ділового листування із постачальниками;

	Здійснення зв'язку з постачальниками з проблемних питань постачання продукції за допомогою телефонних переговорів; Участь у переговорах із постачальниками продукції; Контролює листи, акти, претензії, пов'язані з недостачами продукції, що надійшла; Контролює терміни виконання укладених договорів з постачальниками; Аналіз, контроль правильності оформлення відвантажувальних документів постачальників; Участь у розробці пропозицій щодо вдосконалення управління продукцією, зниження витрат у галузі закупівлі, створення та підтримання оптимального рівня продукції; Участь у пошуку потенційних постачальників.
Менеджер по закупкам	Забезпечення постійною наявністю товарів, на яких є попит; Вивчення пропозицій від постачальників шляхом вивчення нових редакцій їх каталогів, доповнень до каталогів, відвідування інтернет-сайтів постачальників; Відстеження продажу кожного товару.
Діловод	Контролює передачу зазначених документів керівництву; Виконання реєстрації кореспонденції, що надходить на підприємство; Здійснення підготовки документів до подальшого зберігання та використання; Забезпечення безпеки службової документації; Прийняття участі у перевірках організації діловодства; Виконання окремих доручень начальника відділу закупівель.

Також згідно з структурою створюваного відділу, було розроблено штатний розпис відділу закупівель філії "Хлібна база № 78", поданий у таблиці 3.2.

Таблиця 3.2 - Штатний розклад відділу закупівель філії "Хлібна база № 78"

Посада	Кількість штатних одиниць	Оклад, (тис.грн.)
Начальник відділу закупівель	1	35,0
Головний спеціаліст із закупівель	1	30,0
Спеціаліст із закупівель	1	25,0
Менеджер по закупкам	1	25,0
Діловод	1	22,0
Всього	5	137,0

Робота між співробітниками відділу закупівель була поділена за постачальниками: одні постачальники – одному, інші – іншому. У разі замовлення тих самих позицій (аналогів, різних за ціною, якістю, брендом –

які, в принципі, замінюють один одного за відсутності одного з них) у різних постачальників, така практика не завжди добре позначається на підсумках роботи відділу, при колективній ж відповідальності, коли відповідальні всі - у результаті виходить, що ніхто не відповідальний. Необхідно ухвалити рішення про іншу схему поділу товарної номенклатури між менеджерами із закупівель. Необхідно ділити не за постачальниками, а, по товарним групам. А якщо за замовлення кожної товарної групи відповідальна лише одна людина, то жодних перехльостів уже не буде. Таким чином, досягається чітко окреслена відповідальність кожного менеджера із закупівель за позиції зі своєї частини номенклатурної бази.

3.3. Використання логістичних методів для вдосконалення комерційної діяльності підприємства

Інформаційне забезпечення в управлінні матеріальними потоками сільськогосподарського підприємства грає ключову роль у забезпеченні ефективності та оптимізації комерційних процесів. Ось кілька аспектів, які слід враховувати:

1. Інвентаризація та складський облік: збір та аналіз даних про наявність товарів на складах, їх рух та оборот дозволяє ефективно управляти запасами, зменшувати витрати та уникати нестач.

2. Транспортування та логістика: використання програмних засобів для планування маршрутів, моніторингу перевезень та координації руху транспортних засобів допомагає знижувати час доставки та витрати на транспортування.

3. Управління виробництвом: інформаційні системи дозволяють контролювати процеси виробництва, розподіл ресурсів (праці, сировини, обладнання) та планування виробничих обсягів.

4. Аналіз даних та прийняття рішень: використання аналітичних інструментів для обробки даних про виробництво, продажі, витрати та інші

показники дозволяє вчасно виявляти та вирішувати проблеми, а також приймати обґрунтовані управлінські рішення.

5. Електронна комунікація та зв'язок з постачальниками та партнерами: використання електронних систем замовлення, оплати та комунікації сприяє швидкому обміну інформацією з постачальниками та партнерами, що полегшує управління матеріальними потоками.

6. Моніторинг та контроль якості: застосування інформаційних систем для відстеження якості сировини та готової продукції допомагає уникати браку та забезпечує високу якість продукції.

Загалом, впровадження сучасних інформаційних технологій дозволяє підприємствам у сільському господарстві оптимізувати процеси, зменшувати витрати та підвищувати конкурентоспроможність на ринку.

Існує безліч програмного забезпечення, яке може бути корисним для управління матеріальними потоками на сільськогосподарських підприємствах. Ось деякі з них:

1. ERP-системи (Enterprise Resource Planning): Вони інтегрують усі ключові функції бізнесу, включаючи управління запасами, фінансове облік, виробництво, збут та логістику. Приклади: SAP, Oracle ERP, Microsoft Dynamics, Odoo.

2. Системи управління складом (WMS - Warehouse Management Systems): Дозволяють автоматизувати та оптимізувати процеси складського обліку, включаючи приймання товарів, зберігання, відбір та відправлення. Приклади: Manhattan Associates, Blue Yonder (formerly JDA Software), HighJump, Infor WMS.

3. Системи управління логістикою та транспортом (TMS - Transportation Management Systems): Допомагають планувати, виконувати та відстежувати вантажні перевезення, оптимізувати маршрути та знижувати витрати на транспортування. Приклади: MercuryGate, Descartes Systems Group, BluJay Solutions, Transplace.

4. Системи електронної комерції (E-commerce platforms): Для сільськогосподарських підприємств, які мають прямий доступ до споживачів, важливо мати платформу для онлайн-продажу своїх продуктів. Приклади: Shopify, WooCommerce, Magento.

5. Сільськогосподарські програмні рішення: Деякі компанії спеціалізуються на розробці програмного забезпечення саме для сільськогосподарських потреб, яке охоплює всі аспекти управління, включаючи вирощування, збір та обробку сільськогосподарських культур. Приклади: AgriSyst, Agrian, Trimble Ag Software.

Ці програмні засоби можуть бути адаптовані до конкретних потреб сільськогосподарських підприємств і допомогти їм збільшити ефективність та підвищити конкурентоспроможність.

Ми пропонуємо для досліджуваного підприємства використовувати такі програмні продукти, як наприклад SAP, Microsoft, Oracle та Odoo. Зокрема SAP S/4HANA - це потужна система із безліччю можливостей, досконала система планування ресурсів підприємства із вбудованими інтелектуальними технологіями, зокрема штучним інтелектом, машинним навчанням і розширеною аналітикою. За допомогою неї підприємство зможе впроваджувати бізнес-моделі, миттєво керувати змінами робочих процесів, організовувати внутрішні та зовнішні ресурси та застосовувати прогностичні функції штучного інтелекту. Інший продукт SAP Business One – це доступний спосіб керувати всім бізнесом – від бухгалтерського обліку та фінансів, закупівель, інвентаризації, продажів і відносин із клієнтами, а також управління проєктами до операцій та людських ресурсів. SAP Business One допоможе впорядкувати процеси, отримати краще уявлення власнику про бізнес, підвищує швидкість опрацювання інформації та прийняття рішень в реальному часі.

Що стосується закупівельної діяльності та продажів, то пропонуємо систему «Oracle», що автоматизує закупівельну діяльність та всі процеси, пов'язані з нею (підготовка та відправка заявок, облік даних про

постачальників, управління процесом отримання сировини та матеріалів). Але для кожної системи необхідне обслуговування спеціалістів. Ці витрати можна мінімізувати, якщо поставити єдину комплексну програму, яка включатиме і склад, і закупівлі, в яку входять модулі «Управління постачанням», «Управління договорами», «Складський облік», «Управління збутом», «Постачальники та отримувачі». Це дозволить тримати в єдиній системі всю інформацію, яка була раніше на різних програмних комплексах.

Реалізовані в системі функції дозволяють автоматизувати:

- визначення обсягів та напрямків матеріальних потоків;
- організацію складського господарства;
- організацію перевезення, а також усіх необхідних операцій у дорозі вантажів до пунктів призначення тощо.

Відтак, всі завдання вирішуються комплексно, це основна перевага використання такого програмного забезпечення для управління закупівельною діяльністю. Система легка у використанні і здатна адаптуватися під будь-яке підприємство, оскільки має при цьому ряд спеціальних налаштувань. Обслуговування не потребує щомісячної присутності спеціаліста, налаштування проводиться один раз на декілька місяців, що суттєво скоротить витрати.

Переваги використання подібного програмного забезпечення очевидні. Її використання всіма управлінськими підрозділами (відділ закупівлі, відділ збуту, склад та ін.) підвищить ефективність їхньої взаємодії, дозволить уникнути непотрібних паперових робіт, автоматизувавши їх, допоможе вивести логістичну діяльність на новий, більш досконалий рівень обслуговування як споживачів готової продукції (тут система покликана оптимізувати цикл робіт на підприємстві з обробки замовлень), так і внутрішнього забезпечення матеріалами та ресурсами, необхідними для господарювання, та, загалом, підвищить загальну корпоративну культуру досліджуваного підприємства.

ВИСНОВКИ

У роботі проведений ґрунтовний аналіз та виявлення можливостей для удосконалення комерційної діяльності філії АТ "ДПЗКУ" "Хлібна база № 78". Були Це визначені основні проблемні аспекти комерційної діяльності досліджуваного підприємства, розроблені та запропоновані напрями та методи для поліпшення ефективності збуту, систем управління закупівлями, з метою забезпечення сталого розвитку та підвищення конкурентоспроможності підприємства на ринку Кіровоградської та сусідніх областей. У роботі вирішені такі завдання: досліджено цілі, завдання та зміст комерційної діяльності підприємства; вивчено організаційну структуру та функції комерційної служби підприємства; проаналізовано теоретичні аспекти управління комерційними зв'язками підприємства; вивчено загальну характеристику філії АТ «ДПЗКУ» «Хлібна база № 78» та фінансово-економічний аналіз філії АТ «ДПЗКУ» «Хлібна база № 78»; оцінено організацію та планування комерційної діяльності на досліджуваному підприємстві; сформульовано напрями удосконалення комерційної діяльності філії АТ «ДПЗКУ» «Хлібна база № 78»; запропоновано використання стратегічного планування комерційної роботи підприємства; розроблено рекомендації щодо вдосконалення структури комерційної служби філії АТ «ДПЗКУ» «Хлібна база № 78»; запропоновано застосування логістичних методів для вдосконалення комерційної діяльності досліджуваного підприємства.

У першому розділі досліджені теоретичні основи організації і планування комерційної діяльності підприємства. Визначено, що комерційна діяльність в широкому розумінні означає економічну діяльність, спрямовану на отримання прибутку чи матеріальних вигод. Основною метою комерційної діяльності є задоволення потреб споживачів і одночасно отримання прибутку для підприємства чи особи, яка займається цією діяльністю. Комерційна діяльність є ключовим структурним елементом сучасної економіки і грає важливу роль у створенні багатства та розвитку суспільства. Зміст комерційної

діяльності включає в себе різні етапи і аспекти, спрямовані на отримання прибутку шляхом обміну товарами, послугами чи іншими цінностями. На побудову організаційної структури комерційних служб впливає ряд факторів, що групуються за такими напрямками: - технічні; - економічні; - організація торговельного процесу. Ключові аспекти управління комерційними зв'язками в сільському господарстві: Постачальницькі відносини; Клієнтські відносини; Фінансовий менеджмент; Інформаційні технології; Партнерські відносини; Спільнота та сталість.

У другому розділі проведено дослідження організації і планування комерційної діяльності філії АТ «ДПЗКУ» «Хлібна база № 78». Філія "Хлібна база № 78" є самостійним структурним підрозділом Товариства, яке є правонаступником усіх прав і обов'язків "Державна продовольчо-зернова корпорація України". Філія виконує свою діяльність від імені Товариства та в рамках повноважень, визначених у відповідності до Положення про філію. Філія може займатися широким спектром діяльності, включаючи: Сільське господарство; Торгівля; Виробництво та переробка; Транспорт та експедиція; Інжиніринг та будівництво; Енергетика та екологія; Інші види діяльності; Інноваційна діяльність; Сервісні послуги. Ця різноманітна діяльність дозволяє філії ефективно функціонувати в різних галузях, сприяючи розвитку та різноманіттю сільськогосподарського сектору.

Фінансово-економічний аналіз філії АТ «ДПЗКУ» «Хлібна база № 78» показав, що протягом 2018-2022 рр. відзначається зростання джерел фінансування підприємства. Протягом п'яти років, з 2018 по 2022 рік, маємо спостереження за динамікою вартості майна, яке зросло на 11480 тис. грн. Цей ріст обумовлений зменшенням необоротних активів та збільшенням оборотних активів. Протягом останніх п'яти років на підприємстві відмічається відсутність короткострокових зобов'язань у формі короткострокових кредитів та позик банку. Замість цього, довгострокові зобов'язання представлені у вигляді довгострокових зобов'язань та забезпечень. Показники майнового стану залишаються на низькому рівні,

проте варто відзначити позитивну тенденцію до їх поступового зростання. Деякі з показників наразі не досягають задовільних значень, але в цілому можна прогнозувати позитивний вплив на діяльність підприємства у майбутньому. За останні п'ять років підприємство вдалося збільшити чистий дохід на 16392 тис. грн. Значущий ріст, однак, супроводжувався збільшенням собівартості на 5078 тис. грн. Незважаючи на це, підприємство досягло позитивного чистого фінансового результату, вказуючи на ефективність управління собівартістю та здатність забезпечувати стійкий прибуток. У період з 2018 по 2021 рік підприємство зафіксувало відсутність чистого прибутку, що призвело до нульових значень рентабельності.

Оцінка організації та планування комерційної діяльності на підприємстві дозволила зробити наступні висновки. Філія має широкий спектр діяльності, що охоплює не лише сільське господарство, а й торгівлю, виробництво та переробку, транспорт та експедицію, будівництво, енергетику та екологію, інноваційну діяльність та сервісні послуги. Це дозволяє філії працювати в різних напрямках та забезпечує гнучкість у відповіді на різноманітні вимоги ринку. Філія є однією з ключових установ у сфері аграрного бізнесу в Кіровоградській області та суміжних областях. Основна сфера її діяльності пов'язана зі зберіганням і торгівлею зерновими культурами та продовольчими продуктами. Основні партнери філії: фермерські господарства та аграрні підприємства Кіровоградської та сусідніх областей, зокрема співпрацює з фермерами та аграрними підприємствами для закупівлі зернових культур і продовольчих товарів, а також надання послуг зберігання і обробки зерна. Філія може продавати свою продукцію та послуги різним категоріям клієнтів, включаючи: міжнародні торгові компанії та експортери; виробники продовольчих товарів; дистриб'ютори та роздрібні торговці; державні органи та програми державної підтримки; приватні фірми та фермерські господарства. Філія "Хлібна база № 78" у межах акціонерного товариства "Державна продовольчо-зернова корпорація України" віддає перевагу придбанню сільгосптехніки від провідних постачальників. Основними постачальниками є

ТОВ "Альянс Енерго Транс", ТОВ "Лівайн торг", ТОВ КД "Нафта Ойл" та ТОВ "Укрнафтоком". Щодо закупівлі добрив, компанія встановила співпрацю з ТОВ "Фірма Ерідон". Філія співпрацює із ТОВ СП "Нібулон" та ТОВ "Кернел", зокрема компанія уклала довгострокові угоди з цими компаніями. Відтак, філія "Хлібна база № 78" у межах акціонерного товариства "Державна продовольчо-зернова корпорація України" відіграє ключову роль у забезпеченні ефективності торгівельної діяльності та взаємодії з клієнтами у Кіровоградському регіоні та сусідніх регіонах. Комерційний департамент АТ «ДПЗКУ» здійснює керівництво комерційними процесами у філії "Хлібна база № 78", зокрема у таких напрямках: Маркетинг та реклама; Збут та торгівля; Клієнтське обслуговування; Аналіз та стратегічне планування; Управління товарними запасами; Фінансове управління. Філія самостійно здійснює оптову та роздрібну торгівлю різноманітними продуктами харчування, виробництво продуктів борошномельно-круп'яної промисловості, а також надає послуги в сільському господарстві, транспорті, будівництві та інших сферах. Ключові аспекти успішної комерційної діяльності цієї філії включають розуміння ринкових потреб і тенденцій, ефективне управління ланцюгом постачання та складським обліком, а також здатність адаптуватися до змінних умов та конкурентного середовища.

У третьому розділі сформовані напрямки удосконалення комерційної діяльності досліджуваного підприємства. Стратегічне планування є важливою складовою успішної комерційної діяльності. Аналіз ринку та конкурентної ситуації, ресурсне забезпечення, планування закупівель, маркетинг та продажі, контроль та аналіз результатів - усі ці аспекти мають взаємопов'язаність і важливість для досягнення стратегічних цілей підприємства. Створення відділу закупівель в філії "Хлібна база № 78" є доцільним кроком для поліпшення ефективності закупівельної діяльності. Це дозволить оптимізувати процеси та забезпечити кращий контроль над закупівлями. Використання програмного забезпечення, такого як SAP, Microsoft, Oracle та Odoo, може значно полегшити управління матеріальними потоками та

оптимізувати комерційні процеси, забезпечуючи їх автоматизацію та комплексний підхід до рішення завдань. Підтримка з боку АТ "ДПЗКУ", зокрема створення консультаційного центру для збору та аналізу маркетингової інформації, може стати важливим чинником для успішного розвитку філії "Хлібна база № 78" у її діяльності в регіональному контексті. Отже, впровадження стратегічного планування, створення відділу закупівель та використання відповідного програмного забезпечення, разом із підтримкою з боку материнської компанії, може сприяти подальшому успішному розвитку та ефективності комерційної діяльності філії "Хлібна база № 78".

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Апопій В.В. Сучасні проблеми та стратегічні пріоритети розвитку внутрішньої торгівлі України. *Вісник Дон НУЕТУ. Сер.: Економічні науки*. 2005. № 4. С. 153-163.
2. Апопій В.В. Комерційна діяльність : підручник. К.: Вид-во "Знання", 2008. 558 с.
3. Бабух І.Б. 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. URL: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/10_1_2016ua/6.pdf
4. Балабанова Л.В., Германчук А.М. Комерційна діяльність: маркетинг і логістика : навч. посібник. Київ : Професіонал, 2004. 288 с.
5. Варналій З.С. Основи підприємництва: навч. посіб. К.: Знання-Прес, 2002. 239 с.
6. Виноградська А.М. Комерційне підприємництво: сучасний стан, стратегії розвитку: моногр. К.: Центр навч. л-ри, 2004. 807 с.
7. Вплив війни на стан аграрної галузі в Україні. URL: <https://economics.org.ua/images/Analitika-agro-sector2023.pdf>
8. Гойт І.В. Підприємництво: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2013. 368 с.
9. Господарський кодекс України № 436-IV від 16.01.2003. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
10. Гонський М.Д. Сутність і зміст комерційної діяльності торговельного підприємства. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2011. Вип. 21.1. С.177–182.
11. Гонський М.Д. Комерційна функція як основа ефективної комерційної діяльності торговельного підприємства. *Економіка розвитку*. 2014. № 2 (70). С. 103–107/

12. Дахно І.І. Міжнародна торгівля: навч. посіб. К.: МАУП, 2003. 296 с.
13. Офіційний сайт «ДПЗКУ». Діяльність. URL: <https://www.pzcu.gov.ua/activity/eksport/>
14. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств. Підручник для вузів / І. В. Багорова, Н.І. Редіна, В. Є. Власюк, О. О. Гетьман О.О. К.: Центр навч. літ-ри, 2004. 580 с.
15. Кісельов А.П. Основи бізнесу. К.: Вища шк., 1997. 191 с.
16. Козловський В.О. Виробниче та комерційне підприємництво: навчальний посібник. Вінниця: ВНТУ, 2018. 154 с.
17. Козловський В.О. Бізнес-планування: навч. посіб. Вінниця: ВНТУ, 2005. 189 с.
18. Козловський В.О. Основи підприємництва: навчальний посібник. У 2-х частинах. Частина І. [Вид. 2-ге, переробл. та доповн.]. Вінниця: ВНТУ, 2017. 119 с.
19. Комерційне підприємництво: сучасний стан, стратегії розвитку [Електронний ресурс]. URL: <http://www.big-library.com.ua/book/>
20. Кузьмін О.Є., Горбаль Н.І. Управління конкурентоспроможністю підприємства (організації): Навч. посібник. Л.: Видавництво Національного ун-ту «Львівська політехніка», 2014. 188 с.
21. Куклін О.В. Комерційна діяльність організацій: Курс лекцій: Навчальний посібник. Черкаси: Кур'єр, 2005. 324 с.
22. Краснокутська Н.С. Вплив ресурсного потенціалу формування цінності підприємствами торгівлі. *Бізнес Інформ*. 2013. № 5. С. 202-207.
23. Крисько Ж. Сутність та види комерційної діяльності підприємства. *Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє*. 2013. Вип. 18. С. 75–83.
24. Лагутін В.Д. Внутрішній ринок споживчих товарів: теорія розвитку і регулювання : монографія. К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. 327 с.
25. Меженська В.В. Механізми управління комерційною діяльністю торговельного підприємства. *Бізнес Інформ*. 2012. № 4. С. 144–146.

26. Осовська Г.В. Основи менеджменту: навч. посібн. К.: Вид-во "Кондор", 2006. 664 с.
27. Прокопівний С.Ф. Підприємництво: стратегія, організація, ефективність : навч. посіб. К. : КНЕУ, 2016. 352 с.
28. Саблук О. Суть і принципи комерційного підприємництва і комерційної діяльності. *Науковий вісник МНУ ім. В.О. Сухомлинського. Економічні науки*. 2018. № 1. С. 74–79
29. Трубей О.М. Інноваційний розвиток підприємств оптової торгівлі. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*. 2014. Вип. 1 (10). С. 205-210.]:
30. Філіна А.І. Економічний словник : тлумачно-термінологічний. К.: Вид-во КНТ, 2007. 580 с.
31. Хміль Ф.І. Основи менеджменту: підручник. 2-ге вид., [перероб. та доп.]. К.: Академвидав, 2007. 346 с.
32. Череп А.В., Ортинська О.Л. Основні аспекти комерційної діяльності підприємств. *Продуктивні сили і регіональна економіка*. 2008. Ч. 1. С. 198–203.
33. Harris L., Kotler P., Armstrong G., He H. Principles of marketing. Pearson, 2020. 719 p.
34. Pro-Consulting. Офіційна сторінка. URL: <https://pro-consulting.ua>
35. Vashkiv O., Sobko O., Smereka S. Comprehensive assessment of the company's competitiveness. *Економіка та суспільство*. 2021. № 29. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-29-33>

ДОДАТКИ

Підприємство	ФІЛІЯ ПУБЛІЧНОГО АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА "ДЕРЖАВНА ПРОДОВОЛЬЧО-ЗЕРНОВА КОРПОРАЦІЯ УКРАЇНИ" "Хлібна база №78"	Дата (рік, місяць, число) за ЄДРПОУ	КОДИ		
			2018	12	31
			37506300		
			3523181601		
			610		
Територія	КІРОВОГРАДСЬКА	за КОАТУУ	52.10		
Організаційно-правова форма господарювання	Філія (інший відокремлений підрозділ)	за КОПФГ			
Вид економічної діяльності	Складське господарство	за КВЕД			
Середня кількість працівників	1 69				
Адреса, телефон	Горького, буд. 25А, с. ЗЛИНКА, МАЛОВИСКІВСЬКИЙ РАЙОН, КІРОВОГРАДСЬКА обл., 26232 0525854505				

Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма №2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)

Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):

за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку

за міжнародними стандартами фінансової звітності

V

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31 грудня 2018 р.

Форма №1 Код за ДКУД 1801001

А К Т И В	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	-	-
первісна вартість	1001	-	-
накопичена амортизація	1002	-	-
Незавершені капітальні інвестиції	1005	692	690
Основні засоби	1010	60 871	59 283
первісна вартість	1011	62 247	62 259
знос	1012	1 376	2 976
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	-	-
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	61 563	59 973
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	1 198	1 292
Виробничі запаси	1101	1 198	1 292
Незавершене виробництво	1102	-	-
Готова продукція	1103	-	-
Товари	1104	-	-
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Депозити перестрахування	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	298	371
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	228	243
з бюджетом	1135	-	1
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	5	55
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	25	36
Готівка	1166	-	-
Рахунки в банках	1167	25	36
Витрати майбутніх періодів	1170	-	131
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	-	-
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	-	-

резервах збитків або резервах належних виплат	1182	-	-
резервах незароблених премій	1183	-	-
інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	71	57
Усього за розділом II	1195	1 825	2 186
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	63 388	62 159

Пасив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	-	-
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	41 987	41 987
Додатковий капітал	1410	-	-
Емісійний дохід	1411	-	-
Накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	(5 110)	(10 016)
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Вилучений капітал	1430	(-)	(-)
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	1495	36 877	31 971
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 витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
Благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі: резерв довгострокових зобов'язань	1531	-	-
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	-	-
резерв незароблених премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Призовий фонд	1540	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
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	14	26
розрахунками з бюджетом	1620	5	6
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	10	-
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	26 080	29 581
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	370	535
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	32	40
Усього за розділом III	1695	26 511	30 188
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	-	-
Баланс	1900	63 388	62 159

Керівник

Яриш Тетяна Дмитрівна

Головний бухгалтер

Баранова Людмила Сергіївна

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

Підприємство	ФІЛІЯ АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА "ДЕРЖАВНА ПРОДОВОЛЬЧО-ЗЕРНОВА КОРПОРАЦІЯ УКРАЇНИ" "Хлібна база №78"	Дата (рік, місяць, число) за ЄДРПОУ	КОДИ		
			2019	12	31
			37506300		
			3523181601		
			610		
Територія	КІРОВОГРАДСЬКА	за КОАТУУ	52.10		
Організаційно-правова форма господарювання	Філія (інший відокремлений підрозділ)	за КОПФГ			
Вид економічної діяльності	Складське господарство	за КВЕД			
Середня кількість працівників	1 65				
Адреса, телефон	Горького, буд. 25А, с. ЗЛИНКА, МАЛОВИСКІВСЬКИЙ РАЙОН, КІРОВОГРАДСЬКА обл., 26232 0525854505				

Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма №2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)

Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):

за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку

за міжнародними стандартами фінансової звітності

V

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31 грудня 2019 р.

Форма №1 Код за ДКУД 1801001

А К Т И В	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	-	-
первісна вартість	1001	-	-
накопичена амортизація	1002	-	-
Незавершені капітальні інвестиції	1005	690	689
Основні засоби	1010	59 283	57 730
первісна вартість	1011	62 259	62 272
знос	1012	2 976	4 542
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	-	-
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	59 973	58 419
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	1 292	1 218
Виробничі запаси	1101	1 292	1 218
Незавершене виробництво	1102	-	-
Готова продукція	1103	-	-
Товари	1104	-	-
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Депозити перестрахування	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	371	197
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	243	255
з бюджетом	1135	1	1
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	55	9
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	36	45
Готівка	1166	-	-
Рахунки в банках	1167	36	45
Витрати майбутніх періодів	1170	131	146
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	-	-
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	-	-

резервах збитків або резервах належних виплат	1182	-	-
резервах незароблених премій	1183	-	-
інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	57	14
Усього за розділом II	1195	2 186	1 885
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	62 159	60 304

Пасив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	-	-
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	41 987	41 987
Додатковий капітал	1410	-	-
Емісійний дохід	1411	-	-
Накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	(10 016)	(13 647)
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Вилучений капітал	1430	(-)	(-)
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	1495	31 971	28 340
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 витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
Благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі: резерв довгострокових зобов'язань	1531	-	-
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	-	-
резерв незароблених премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Призовий фонд	1540	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
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	26	12
розрахунками з бюджетом	1620	6	6
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	-	2
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	29 581	31 306
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	535	597
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	40	41
Усього за розділом III	1695	30 188	31 964
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	-	-
Баланс	1900	62 159	60 304

Керівник

Яриш Тетяна Дмитрівна

Головний бухгалтер

Баранова Людмила Сергіївна

1

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

Підприємство	ФІЛІЯ АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА "ДЕРЖАВНА ПРОДОВОЛЬЧО-ЗЕРНОВА КОРПОРАЦІЯ УКРАЇНИ" "Хлібна база №78"	Дата (рік, місяць, число) за ЄДРПОУ	КОДИ		
			2020	12	31
			37506300		
			3523181601		
			610		
Територія	КІРОВОГРАДСЬКА	за КОАТУУ	52.10		
Організаційно-правова форма господарювання	Філія (інший відокремлений підрозділ)	за КОПФГ			
Вид економічної діяльності	Складське господарство	за КВЕД			
Середня кількість працівників	1 65				
Адреса, телефон	Горького, буд. 25А, с. ЗЛИНКА, МАЛОВИСКІВСЬКИЙ РАЙОН, КІРОВОГРАДСЬКА обл., 26232 0525854505				

Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма №2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)

Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):

за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку

за міжнародними стандартами фінансової звітності

V

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31 грудня 2020 р.

Форма №1 Код за ДКУД 1801001

А К Т И В	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	-	-
первісна вартість	1001	-	-
накопичена амортизація	1002	-	-
Незавершені капітальні інвестиції	1005	689	689
Основні засоби	1010	57 730	56 230
первісна вартість	1011	62 272	62 339
знос	1012	4 542	6 109
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	-	-
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	58 419	56 919
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	1 218	1 077
Виробничі запаси	1101	1 218	1 077
Незавершене виробництво	1102	-	-
Готова продукція	1103	-	-
Товари	1104	-	-
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Депозити перестрахування	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	197	92
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	255	209
з бюджетом	1135	1	-
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	9	4
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	45	48
Готівка	1166	-	-
Рахунки в банках	1167	45	48
Витрати майбутніх періодів	1170	146	2 260
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	-	-
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	-	-

резервах збитків або резервах належних виплат	1182	-	-
резервах незароблених премій	1183	-	-
інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	14	18
Усього за розділом II	1195	1 885	3 708
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	60 304	60 627

Пасив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	-	-
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	41 987	41 987
Додатковий капітал	1410	-	-
Емісійний дохід	1411	-	-
Накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	(13 647)	(21 024)
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Вилучений капітал	1430	(-)	(-)
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	1495	28 340	20 963
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 витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
Благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі: резерв довгострокових зобов'язань	1531	-	-
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	-	-
резерв незароблених премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Призовий фонд	1540	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
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	12	7
розрахунками з бюджетом	1620	6	3
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	2	-
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	31 306	38 853
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	597	771
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	41	30
Усього за розділом III	1695	31 964	39 664
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	-	-
Баланс	1900	60 304	60 627

Керівник _____ Давіденко Ілля Михайлович _____

Головний бухгалтер _____ Баранова Людмила Сергіївна _____

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

Підприємство

ФІЛІЯ АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА "ДЕРЖАВНА ПРОДОВОЛЬЧО-ЗЕРНОВА КОРПОРАЦІЯ УКРАЇНИ" "ХЛІБНА БАЗА №78"

Територія

КИРОВОГРАДСЬКА

Організаційно-правова форма господарювання

Філія (інший відокремлений підрозділ)

Вид економічної діяльності

Складське господарство

Середня кількість працівників

262

Адреса, телефон

вулиця Горького, буд. 25А, с. ЗЛИНКА, КИРОВОГРАДСЬКА обл., 26232

Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма №2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)

Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):
за національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку
за міжнародними стандартами фінансової звітності

Дата (рік, місяць, число)

за ЄДРПОУ

за КАТОТТГ

за КОПФГ

за КВЕД

КОДИ		
2021	12	31
37506300		
UA35060070010044854		
610		
52.10		

V

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31 грудня 2021 р.

Форма №1 Код за ДКУД 1801001

А К Т И В	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	-	-
первісна вартість	1001	-	-
накопичена амортизація	1002	-	-
Незавершені капітальні інвестиції	1005	689	689
Основні засоби	1010	56 230	54 661
первісна вартість	1011	62 339	62 253
знос	1012	6 109	7 592
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	-	-
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	56 919	55 350
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	1 077	929
виробничі запаси	1101	1 077	929
незавершене виробництво	1102	-	-
готова продукція	1103	-	-
товари	1104	-	-
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Депозити перестрахування	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	92	7 322
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	209	82
з бюджетом	1135	-	183
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахований доходів	1140	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	4	3
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	48	47
готівка	1166	-	-
рахунки в банках	1167	48	47
Витрати майбутніх періодів	1170	2 259	130
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	-	-
у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	-	-
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	-	-

резервах незароблених премій	1183	-	-
інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	18	-
Усього за розділом II	1195	3 707	8 696
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	60 626	64 046

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	-	-
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	41 987	33 523
Додатковий капітал	1410	-	-
емісійний дохід	1411	-	-
накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	(21 024)	(13 337)
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Вилучений капітал	1430	(-)	(-)
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	1495	20 963	20 186
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 витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі:	1531	-	-
резерв довгострокових зобов'язань			
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	-	-
резерв незароблених премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Призовий фонд	1540	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
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	7	34
розрахунками з бюджетом	1620	3	49
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	-	801
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	-	1
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	38 853	42 974
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	771	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	29	1
Усього за розділом III	1695	39 663	43 860
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	-	-
Баланс	1900	60 626	64 046

Керівник

Щербина Сергій Володимирович

Головний бухгалтер

Яриш Тетяна Дмитрівна

¹ Кодифікатор адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад.

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

Підприємство

**ФІЛІЯ АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА "ДЕРЖАВНА ПРОДОВОЛЬЧО-ЗЕРНОВА
КОРПОРАЦІЯ УКРАЇНИ" "ХЛІБНА БАЗА №78"**

Дата (рік, місяць, число)
за ЄДРПОУ

КОДИ		
2022	12	31
37506300		
UA35060070010044854		
610		
52.10		

Територія

КИРОВОГРАДСЬКА

за КАТОТТГ ¹

UA35060070010044854

Організаційно-правова форма господарювання

Філія (інший відокремлений підрозділ)

за КОПФГ

Вид економічної діяльності

Складське господарство

за КВЕД

Середня кількість працівників ²

62

Адреса, телефон **вулиця Горького, буд. 25А, с. ЗЛИНКА, КИРОВОГРАДСЬКА обл., 26232**

Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма №2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)

Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):

за національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку
за міжнародними стандартами фінансової звітності

V

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

Форма №1 Код за ДКУД **1801001**

А К Т И В	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	-	-
первісна вартість	1001	-	-
накопичена амортизація	1002	-	-
Незавершені капітальні інвестиції	1005	689	689
Основні засоби	1010	54 661	53 096
первісна вартість	1011	62 253	62 253
знос	1012	7 592	9 157
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	-	-
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	55 350	53 785
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	929	1 769
виробничі запаси	1101	929	1 769
незавершене виробництво	1102	-	-
готова продукція	1103	-	-
товари	1104	-	-
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Депозити перестрахування	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	7 322	11 410
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	82	187
з бюджетом	1135	183	97
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахований доходів	1140	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	3	1
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	47	47
готівка	1166	-	-
рахунки в банках	1167	47	47
Витрати майбутніх періодів	1170	130	155
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	-	-
у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	-	-
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	-	-

резервах незароблених премій	1183	-	-
інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	-	-
Усього за розділом II	1195	8 696	13 666
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	64 046	67 451

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	-	-
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	33 523	33 523
Додатковий капітал	1410	-	-
емісійний дохід	1411	-	-
накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	(13 337)	(7 710)
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Вилучений капітал	1430	(-)	(-)
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	1495	20 186	25 813
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 витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі:	1531	-	-
резерв довгострокових зобов'язань			
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	-	-
резерв незароблених премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Призовий фонд	1540	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
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	34	25
розрахунками з бюджетом	1620	49	45
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	801	628
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	1	1
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	42 974	40 939
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	1	-
Усього за розділом III	1695	43 860	41 638
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	-	-
Баланс	1900	64 046	67 451

Керівник

Загребельний Геннадій Сергійович

Головний бухгалтер

Яриш Тетяна Дмитрівна

¹ Кодифікатор адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад.

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

Підприємство

**ФІЛІЯ АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА "ДЕРЖАВНА ПРОДОВОЛЬЧО-ЗЕРНОВА
КОРПОРАЦІЯ УКРАЇНИ" "ХЛІБНА БАЗА №78"**

Дата (рік, місяць, число)
за ЄДРПОУ

КОДИ		
2022	12	31
37506300		
UA35060070010044854		
610		
52.10		

Територія

КИРОВОГРАДСЬКА

за КАТОТТГ ¹

UA35060070010044854

Організаційно-правова форма господарювання

Філія (інший відокремлений підрозділ)

за КОПФГ

Вид економічної діяльності

Складське господарство

за КВЕД

610

Середня кількість працівників ²

62

за КВЕД

52.10

Адреса, телефон **вулиця Горького, буд. 25А, с. ЗЛИНКА, КИРОВОГРАДСЬКА обл., 26232**

Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма №2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)

Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):

за національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку
за міжнародними стандартами фінансової звітності

V

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

Форма №1 Код за ДКУД **1801001**

А К Т И В	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	-	-
первісна вартість	1001	-	-
накопичена амортизація	1002	-	-
Незавершені капітальні інвестиції	1005	689	689
Основні засоби	1010	54 661	53 096
первісна вартість	1011	62 253	62 253
знос	1012	7 592	9 157
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	-	-
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	55 350	53 785
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	929	1 769
виробничі запаси	1101	929	1 769
незавершене виробництво	1102	-	-
готова продукція	1103	-	-
товари	1104	-	-
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Депозити перестрахування	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	7 322	11 410
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	82	187
з бюджетом	1135	183	97
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахований доходів	1140	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	3	1
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	47	47
готівка	1166	-	-
рахунки в банках	1167	47	47
Витрати майбутніх періодів	1170	130	155
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	-	-
у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	-	-
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	-	-

резервах незароблених премій	1183	-	-
інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	-	-
Усього за розділом II	1195	8 696	13 666
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	64 046	67 451

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	-	-
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	33 523	33 523
Додатковий капітал	1410	-	-
емісійний дохід	1411	-	-
накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	(13 337)	(7 710)
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Вилучений капітал	1430	(-)	(-)
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	1495	20 186	25 813
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 витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі:	1531	-	-
резерв довгострокових зобов'язань			
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	-	-
резерв незароблених премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Призовий фонд	1540	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
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	34	25
розрахунками з бюджетом	1620	49	45
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	801	628
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	1	1
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	42 974	40 939
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	1	-
Усього за розділом III	1695	43 860	41 638
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	-	-
Баланс	1900	64 046	67 451

Керівник

Загребельний Геннадій Сергійович

Головний бухгалтер

Яриш Тетяна Дмитрівна

¹ Кодифікатор адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад.

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

Підприємство

ФІЛІЯ ПУБЛІЧНОГО АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА
"ДЕРЖАВНА ПРОДОВОЛЬЧО-ЗЕРНОВА КОРПОРАЦІЯ
УКРАЇНИ" "Хлібна база №78"

(найменування)

Дата (рік, місяць, число)
за ЄДРПОУ

КОДИ

2018 12 31

37506300

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)

за

Рік 2018

р.

Форма N2 Код за ДКУД

1801003

І. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	3 465	5 179
Чисті зароблені страхові премії	2010	-	-
премії підписані, валова сума	2011	-	-
премії, передані у перестрахування	2012	-	-
зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	-	-
зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(6 254)	(4 018)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	-
Валовий:			
прибуток	2090	-	1 161
збиток	2095	(2 789)	(-)
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	69	550
у тому числі:	2121	-	-
дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	-	-
дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	-	-
Адміністративні витрати	2130	(1 634)	(1 754)
Витрати на збут	2150	(-)	(-)
Інші операційні витрати	2180	(481)	(853)
у тому числі:	2181	-	-
витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	-	-
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	-	-
збиток	2195	(4 835)	(896)
Доход від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	-	-
Інші доходи	2240	-	132
у тому числі:	2241	-	-
дохід від благодійної допомоги			
Фінансові витрати	2250	(-)	(-)
Втрати від участі в капіталі	2255	(-)	(-)
Інші витрати	2270	(69)	(180)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	-

Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	-	-
збиток	2295	(4 904)	(944)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-	-
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	-	-
збиток	2355	(4 904)	(944)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	(2)	-
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	(2)	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	(2)	-
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	(4 906)	(944)

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	2 081	1 142
Витрати на оплату праці	2505	3 202	2 960
Відрахування на соціальні заходи	2510	711	642
Амортизація	2515	1 153	754
Інші операційні витрати	2520	1 222	1 126
Разом	2550	8 369	6 624

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

Яриш Тетяна Дмитрівна

Головний бухгалтер

Баранова Людмила Сергіївна

Підприємство

ФІЛІЯ АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА "ДЕРЖАВНА
ПРОДОВОЛЬЧО-ЗЕРНОВА КОРПОРАЦІЯ УКРАЇНИ" "Хлібна
база №78"Дата (рік, місяць, число)
за ЄДРПОУ

КОДИ

2019 12 31

37506300

(найменування)

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)

за

Рік 2019

р.

Форма N2 Код за ДКУД

1801003

І. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	4 433	3 465
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	(2 800)	(3 465)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	-
Валовий:			
прибуток	2090	1 633	-
збиток	2095	(-)	(-)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	-	-
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	-	-
зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	-	-
зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	-	-
Інші операційні доходи	2120	189	69
у тому числі:	2121	-	-
дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	-	-
дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	-	-
Адміністративні витрати	2130	(1 885)	(1 634)
Витрати на збут	2150	(-)	(-)
Інші операційні витрати	2180	(3 545)	(3 270)
у тому числі:	2181	-	-
витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	-	-
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	-	-
збиток	2195	(3 608)	(4 835)
Доход від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	-	-
Інші доходи	2240	-	-
у тому числі:	2241	-	-
дохід від благодійної допомоги			
Фінансові витрати	2250	(-)	(-)
Втрати від участі в капіталі	2255	(-)	(-)
Інші витрати	2270	(16)	(69)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	-

Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	-	-
збиток	2295	(3 624)	(4 904)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-	-
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	-	-
збиток	2355	(3 624)	(4 904)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-	-
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	(3 624)	(4 904)

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	1 723	2 081
Витрати на оплату праці	2505	3 073	3 202
Відрахування на соціальні заходи	2510	665	711
Амортизація	2515	913	1 153
Інші операційні витрати	2520	1 856	1 222
Разом	2550	8 230	8 369

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

Яриш Тетяна Дмитрівна

Головний бухгалтер

Баранова Людмила Сергіївна

Підприємство

ФІЛІЯ АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА "ДЕРЖАВНА
ПРОДОВОЛЬЧО-ЗЕРНОВА КОРПОРАЦІЯ УКРАЇНИ" "Хлібна
база №78"Дата (рік, місяць, число)
за ЄДРПОУ

КОДИ

2019 12 31

37506300

(найменування)

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)

за

Рік 2020

р.

Форма N2 Код за ДКУД

1801003

І. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	1 088	4 433
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	(5 445)	(2 800)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	-
Валовий:			
прибуток	2090	-	1 633
збиток	2095	(4 357)	(-)
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	76	189
у тому числі:	2121	-	-
дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	-	-
дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	-	-
Адміністративні витрати	2130	(2 838)	(1 885)
Витрати на збут	2150	(-)	(-)
Інші операційні витрати	2180	(250)	(3 545)
у тому числі:	2181	-	-
витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	-	-
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	-	-
збиток	2195	(7 369)	(3 608)
Доход від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	-	-
Інші доходи	2240	-	-
у тому числі:	2241	-	-
дохід від благодійної допомоги			
Фінансові витрати	2250	(-)	(-)
Втрати від участі в капіталі	2255	(-)	(-)
Інші витрати	2270	(8)	(16)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	-

Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	-	-
збиток	2295	(7 377)	(3 624)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-	-
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	-	-
збиток	2355	(7 377)	(3 624)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-	-
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	(7 377)	(3 624)

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	617	1 723
Витрати на оплату праці	2505	4 778	3 073
Відрахування на соціальні заходи	2510	1 017	665
Амортизація	2515	1 136	913
Інші операційні витрати	2520	985	1 856
Разом	2550	8 533	8 230

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

Давіденко Ілля Михайлович

Головний бухгалтер

Баранова Людмила Сергіївна

Підприємство

ФІЛІЯ АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА "ДЕРЖАВНА
ПРОДОВОЛЬЧО-ЗЕРНОВА КОРПОРАЦІЯ УКРАЇНИ" "ХЛІБНА
БАЗА №78"Дата (рік, місяць, число)
за ЄДРПОУ

КОДИ

2021 10 01

37506300

(найменування)

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)

за

Рік 2021

р.

Форма № 2 Код за ДКУД

1801003

І. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	22 283	1 088
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	(20 021)	(5 445)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	-
Валовий:			
прибуток	2090	2 262	-
збиток	2095	(-)	(4 357)
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	68	76
у тому числі:	2121	-	-
дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	-	-
дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	-	-
Адміністративні витрати	2130	(3 059)	(2 838)
Витрати на збут	2150	(-)	(-)
Інші операційні витрати	2180	(48)	(250)
у тому числі:	2181	-	-
витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	-	-
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	-	-
збиток	2195	(777)	(7 369)
Дохід від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	-	-
Інші доходи	2240	-	-
у тому числі:	2241	-	-
дохід від благодійної допомоги			
Фінансові витрати	2250	(-)	(-)
Втрати від участі в капіталі	2255	(-)	(-)
Інші витрати	2270	(-)	(8)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	-

Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	-	-
збиток	2295	(777)	(7 377)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-	-
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	-	-
збиток	2355	(777)	(7 377)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	(8 464)	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	8 464	-
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	(777)	(7 377)

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	10 095	617
Витрати на оплату праці	2505	6 844	4 778
Відрахування на соціальні заходи	2510	1 506	1 017
Амортизація	2515	1 483	1 136
Інші операційні витрати	2520	3 200	985
Разом	2550	23 128	8 533

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

Щербина Сергій Володимирович

Головний бухгалтер

Яриш Тетяна Дмитрівна

Підприємство

ФІЛІЯ АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА "ДЕРЖАВНА
ПРОДОВОЛЬЧО-ЗЕРНОВА КОРПОРАЦІЯ УКРАЇНИ" "ХЛІБНА
БАЗА №78"Дата (рік, місяць, число)
за ЄДРПОУ

КОДИ

2022 12 31

37506300

(найменування)

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)

за

Рік 2022

р.

Форма № 2 Код за ДКУД

1801003

І. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	19 857	22 284
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	(11 332)	(20 021)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	-
Валовий:			
прибуток	2090	8 525	2 263
збиток	2095	(-)	(-)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	-	-
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	-	-
зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	-	-
зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	-	-
Інші операційні доходи	2120	-	68
у тому числі:	2121	-	-
дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	-	-
дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	-	-
Адміністративні витрати	2130	(2 825)	(3 059)
Витрати на збут	2150	(-)	(-)
Інші операційні витрати	2180	(73)	(48)
у тому числі:	2181	-	-
витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	-	-
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	5 627	-
збиток	2195	(-)	(776)
Дохід від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	-	-
Інші доходи	2240	-	-
у тому числі:	2241	-	-
дохід від благодійної допомоги			
Фінансові витрати	2250	(-)	(-)
Втрати від участі в капіталі	2255	(-)	(-)
Інші витрати	2270	(-)	(-)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	-

Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	5 627	-
збиток	2295	(-)	(776)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-	-
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	5 627	-
збиток	2355	(-)	(776)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	(8 464)
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	8 464
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	5 627	(776)

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	3 722	10 095
Витрати на оплату праці	2505	6 186	6 844
Відрахування на соціальні заходи	2510	1 346	1 506
Амортизація	2515	1 427	1 483
Інші операційні витрати	2520	1 549	3 200
Разом	2550	14 230	23 128

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

Загребельний Геннадій Сергійович

Головний бухгалтер

Яриш Тетяна Дмитрівна