МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА

Факультет економіки та управління
Кафедра бізнес-економіки та підприємництва

Рівень вищої освіти перший (бакалаврський)
Галузь знань 05 «Соціальні та поведінкові науки»
Спеціальність 051 «Економіка»
Освітньо-професійна програма «Економіка агробізнесу та агротрейдинг»
очна (денна) форма навчання

КВАЛІФІКАЦІЙНА БАКАЛАВРСЬКА РОБОТА

Федіної Вероніки Олександрівни

на тему «Організація агротрейдингу органічних засобів захисту рослин»

Робота виконана з дотриманням основних принципів та фундаментальних цінностей академічної доброчесності _____ *В.О.Федіна*

Науковий керівник:
кандидат сільськогосподарських наук, доцент
_____ Федір ІВАНЕНКО

Робота допущена до захисту в ЕК «__»_____2024р. протокол № __

Зав. кафедри бізнес-економіки
та підприємництва,
докт. екон. наук, проф. _____Інна РЄПІНА

Київ – 2024

ЗМІСТ

ВСТУП 3
РОЗДІЛ 1 . ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОРГАНІЗАЦІЇ АГРОТРЕЙДИНГУ ОРГІНІЧНИХ ЗАСОБІВ ЗАХИСТУ РОСЛИН 6
1.1 Сутність та структура трейдингу в аграрній сфері 6
1.2. Особливості засобів захисту рослин в агробізнесі та в агротрейдингу 11
1.3. Організація агротрейдингу та шляхи удосконалення каналів реалізації .. 16
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІАГРОТРЕЙДИНГУ ОРГАНІЧНИХ ЗАСОБІВ ЗАХИСТУ РОСЛИН ПІДПРИЄМСТВА «АДАМА УКРАЇНА» 22
2.1. Організаційно-економічна характеристика ТОВ «Адама Україна» 22
2.2. Оцінка ефективності агротрейдингу органічних засобів захисту рослин підприємства «Адама Україна» 31
РОЗДІЛ 3. ОБГРУНТУВАННЯ ШЛЯХІВ ПІДВИЩЕННЯ АГРОТРЕЙДИНГУ ОРГАНІЧНИХ ЗАСОБІВ ЗАХИСТУ РОСЛИН 37
3.1. Можливості вдосконалення агротрейдингу органічних засобів захисту рослин 37
3.2. Інновації у сфері агротрейдингу 44
ВИСНОВКИ 50
СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ 53
ДОДАТКИ

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Наразі український агропромисловий комплекс посідає друге місце після промислового виробництва в структурі національної економіки.

Україна має сприятливі кліматичні та природні умови для розвитку сільськогосподарської галузі і сьогодні входить до переліку найпотужніших сільськогосподарських виробників і займає лідируючі позиції серед сучасних країн-експортерів світу.

Але кожна культура вимагає особливого догляду, інакше про високу врожайність можна забути. Тому сьогодні важко уявити сільськогосподарське виробництво без використання спеціальних хімікатів для захисту посівів і насаджень від різноманітних негативних впливів.

Завдяки популяції органічних продуктів, на ринку з’являються й органічні засоби захисту рослин, які захищають сільськогосподарські культури від мікроорганізмів, бур’янів та шкідників, без шкоди для самої рослини.

Підвищення ефективності трейдингу в цій галузі дозволяє знизити витрати, підвищити якість продукції, забезпечити сталість виробництва та оптимізувати ланцюг постачання.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблематику підприємницької діяльності в агробізнесі, основи хімічного захисту рослин, моделюванню процесу розвитку аграрного підприємства наведено у вітчизняних роботах (С. В. Станкевича, В. М. Положенця, В. М. Кабанця, Л. В. Немерицької, І. А. Журавської, Ільчука М. М., Іщенка Т. Д.). А також у роботах західних авторів (П. Г. Рейвена, Д. Б. Джонсона, В. Д. Кемпа).

Метою дослідженняєглибоке вивчення проблематики та пошук нових можливостей організації агротрейдингу органічних засобів захисту рослин.

Для досягнення поставленої мети,було визначено ряд **завдань**:

– Визначити сутність поняття агротрейдингу;

- Розкрити особливості організації агротрейдингу;
- Визначити особливості засобів захисту рослин, як хімічних, так і біологічних;
- Проаналізувати проблему організації агротрейдингу засобів захисту рослин;
- Оцінити вплив глобалізаційних факторів на компанії-постачальників засобів захисту рослин;
- Провести оцінку ефективності та якості трейдингу підприємства Адама Україна;
- Запропонувати нові стратегічні можливості організації агротрейдингу органічних засобів захисту рослин;
- Обґрунтувати впровадження інноваційних підходів у сфері агротейдингу.

Об'єктом дослідження є організація агротрейдингу органічних засобів захисту рослин.

Предметом дослідження є методологічні, теоретичні аспекти формування організації агротрейдингу органічних засобів захисту рослин.

Методи дослідження.Парето-аналіз, аналіз причин та наслідків, феноменологічний метод при дослідженні сутності організації агротрейдингу засобів захисту рослин та фактори, що неї впливають; декомпозиційний, метод групування, статистичні методипри аналізі проблематики організації агротрейдингу. Теоретичною та інформаційною основою дослідження є основні положення економічної теорії, періодичні та наукові монографії, трактати, матеріали науково-практичних конференцій.

Теоретична, методична та практична значущість отриманих результатів.Отримано результати в галузі організації агротрейдингу органічних засобів захисту рослин. Що допомогло поглибитирозуміння процесів в аграрному секторі та торгівлі та вивчити нові техніки та методи оптимізації бізнес-процесів.Отримані знання допомогли краще зрозуміти логістику, ринкові аспекти, інвестиційні можливості та ризики в сільському господарстві.

Ферми можуть використовувати набуті знання та методи для підвищення продуктивності, покращення якості продукції, зниження витрат та оптимізації ланцюгів постачання.

Інформаційна база дослідження. Під час написання кваліфікаційної бакалаврської роботи були використані навчальні посібники тематики розвитку агробізнесу та агротрейдингу, матеріали періодичних видань, наукові статті, які розкривають організаційну структуру трейдингу органічних засобів захисту рослин.

Структура роботи. Робота складається зі змісту, вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків.Графічний матеріал представлений у виглядітаблиць та рисунків. Робота викладена на 56сторінках та містить 37 позицій використаної літератури.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОРГАНІЗАЦІЇ АГРОТРЕЙДИНГУ ОРГІНІЧНИХ ЗАСОБІВ ЗАХИСТУ РОСЛИН

1.1 Сутність та структура трейдингу в аграрній сфері

Світові ринки здійснюють різні види торгівлі, що відображає різні сектори економіки та промисловості. Однією з найважливіших сфер трейдингу є торгівля.Трейдинг передбачає купівлю та продаж різних фінансових інструментів на міжнародних ринках. Сільськогосподарська торгівля, з іншого боку, є специфічною торгівлею, пов’язаною із сільським господарством і сільськогосподарською продукцією.

Торгівля на світовому ринку є одним із найбільш динамічних і мінливих секторів економіки. Фінансові ринки постійно реагують на нові економічні, політичні та соціальні події, надаючи трейдерам можливість купувати та продавати з метою отримання прибутку.

Агротрейдинг, з іншого боку, відображає важливий аспект світової економіки, пов’язаний з виробництвом і торгівлею сільськогосподарською продукцією.

Сільськогосподарські продукти, такі як зерно, олія, м'ясо та молоко, є предметами торгівлі на міжнародному ринку, а торгівля сільськогосподарською продукцією відіграє важливу роль у постачанні продовольства та вирішенні економічних і соціальних проблем. Хоча ці дві сфери торгівлі різні за своєю природою, вони взаємопов’язані та впливають на світову економіку та міжнародні відносини.

Розуміння їх природи та впливу на світові ринки є ключовим для вивчення сучасних тенденцій у міжнародній торгівлі та фінансах.

Термін «трейдинг» має англійське походження і означає процес купівлі та продажу фінансових активів, таких як акції, облігації та валюти, з метою отримання прибутку.Фінансові аспекти трейдингу включають аналіз ринку, управління ризиками, стратегії оптимізації прибутковості та розробку інвестиційної моделі.

Дослідження економічної торгівлі зазвичай зосереджені на вивченні впливу торгівлі на реальну економіку, зокрема на рівень зайнятості, обсяг виробництва та макроекономічні показники. Трейдинг здебільшого передбачає фактичні фінансові операції, які залежать від різних факторів, таких як новини, аналіз ринкової динаміки та технічний аналіз. Концепції трейдингу розглядаються як складна та різноманітна тема професійних досліджень, яка включає елементи фінансової теорії, економіки та психології.

Таблиця 1.1 - Сутність терміну «трейдинг»

Визначення	Автор
Трейдинг - це процес купівлі й продажу фінансових активів, що вимагає аналізу ринку та прийняття рішень на основі цього аналізу для отримання прибутку.	Пітер Лінч
Трейдинг - це процес купівлі й продажу цінних паперів з метою здійснення короткострокових або довгострокових прибутків	Джон Мерфі
Трейдинг - це купівля та продаж фінансових активів для пригод. Він охоплює широкий спектр діяльності, як-от аналіз ринку, рішення про купівлю та продаж, а також управління ризиками. Торгівля відбувається на різних фінансових ринках, включаючи фондові ринки, валютні ринки тощо.	Ларрі Харріс
Трейдинг - це активний процес купівлі-продажу фінансових інструментів з метою отримання прибутку. Цього можна досягти за допомогою аналізу технічних або фундаментальних показників.	Тоні Тернер

Джерело: складено на основі [1-4]

Деякі вчені та фінансові експерти, такі як Джон Болліндженр, Уільям О'Ніл, та Джон Мерфі, внесли значний внесок у розвиток стратегій трейдингу та аналізу фінансових ринків.

Американський письменник, фінансовий аналітик, учасник технічного аналізу – Джон Болліндженр, найбільш відомий, як засновник індикатора «Лінії

Болінджера». Дана система була створена на основі принципів стратегії Ледуа та індикатором конвертів. Основою цього інструменту є змінна середня, з якої зверху і знизу формуються так звані торгові смуги. На відміну від конвертів, стирання виконується не на конкретну кількість балів, а на відсоток.

Конверт – це один із найстаріших індикаторів технічного аналізу. Він будувався на підставі простої ковзної середньої та двох смуг, що знаходяться на рівній відстані від цієї середньої лінії [7].

Сьогодні для нанесення смуг Болліджера на графік достатньо вибрати потрібний індикатор зі списку. Раніше трейдеру необхідно було збирати його частинами. Брати ковзну середню і побудувати дві стрічки: перевищує центральну лінію на якусь відсоткову відстань і поступається їй. Головне питання полягало у виборі оптимального інтервалу для ковзної середньої та ступінь відхилення цих стрічок - рівнів Болліджера - від неї.

Також в книзі «Як робити гроші на фондовому ринку» Уільяма О’ніла,описано CAN SLIM, одну з найприбутковіших у світі систем відбору акцій, яка допомогла багатьом інвесторам заробити мільйони на фондовому ринку[8].

Автор цієї системи Уільям О'Ніл був одним із найвпливовіших консультантів фондового ринку США за останні десятиліття.

Одна з основних галузей економіки України – Сільське господарство, мета якої — прогодувати населення та отримати сировину для промисловості.Зараз міжнародна торгівля сільськогосподарською продукцією зростає, навіть на падіння реальних цін на сировину.

Агротрейдинг– це складний і багатогранний процес купівлі-продажу сільськогосподарської продукції та супутніх товарів на міжнародному та внутрішньому ринках. Цей тип торгівлі має дуже специфічні характеристики, оскільки включає різні фактори, які впливають на ринок, зокрема: погодні умови, сезонність виробництва, світові коливання цін і закони, що регулюють торгівлю сільськогосподарською продукцією[5].

Торгівля сільськогосподарською продукцією відіграє важливу роль у глобальному постачанні продуктів харчування та сировини для різних галузей промисловості. Це сприяє продовольчій безпеці та розвитку сільського господарства, дозволяючи агропромисловим підприємствам вийти на міжнародні ринки та розширити експортні можливості.

Проте торгівля сільськогосподарською продукцією також пов'язана зі значними ризиками, пов'язаними зі змінами обсягів виробництва, коливаннями цін на сировину та торговими бар'єрами. Дослідження у сфері агропромислової торгівлі спрямовані на розробку стратегій управління ризиками, оптимізацію логістичних процесів та підвищення конкурентоспроможності агропромислових підприємств[6, с. 31].

Етапи економічної діяльності, включаючи виробництво, переробку, маркетинг і роздрібну торгівлю, традиційно організовуються в системах дрібних власників або малих підприємств з низькими внесками капіталу та низькою технологією.Навпаки, існує сучасний сектор з високою капіталомісткістю, високим технологічним рівнем і великим масштабом діяльності, який з часом зростає.Крім того, дистрибуція на зовнішніх ринках є найбільш концентрованою частиною глобального ланцюжка створення вартості. Це можна спостерігати в країнах, що розвиваються, які є глобально важливими виробниками певних товарів.

Особливості трейдингу в агросфері мають кілька ключових аспектів, які роблять його відмінним від трейдингу іншими товарами чи активами. Основні особливості трейдингу в агросфері наведено у таблиці 1.2.

Таблиця 1.2 - Особливість агротрейдингу

Характеристика	Особливість агротрейдингу
Аграрний трейдинг також ураховує географічні особливості ринків, оскільки кожен регіон має свої унікальні характеристики і попит на сільськогосподарську продукцію, що вимагає уваги до транспортних, логістичних та інфраструктурних аспектів у міжнародній торгівлі та постачанні.	Географічна особливість
Сезонність виробництва є важливою особливістю аграрного трейдингу, оскільки врожайність сільськогосподарської продукції залежить від природних умов та календаря сільськогосподарських робіт. Підвищена врожайність під час збирання може призвести до значного збільшення обсягів продукції, що, в свою чергу, може призвести до тимчасового зниження цін на ринку, накопичення запасів та ризику недбалості з боку виробників.	Сезонність
Погодні умови відіграють важливу роль у торгівлі сільськогосподарською продукцією, оскільки навіть короткочасні посухи, повені та несприятливі погодні умови можуть суттєво вплинути на врожайність та врожайність сільськогосподарських культур. Нестабільні погодні умови збільшують ризики росту врожаю та можуть призвести до його загибелі. Трейдери повинні дуже уважно вивчати прогноз погоди та метеорологічні фактори, оскільки вони можуть вплинути на їхні стратегії та рішення.	Погодні умови
Необхідне ефективне управління ризиками, особливо в торгівлі сільськогосподарською продукцією, де ризики величезні. Трейдерам необхідно розробити стратегії, які мінімізують вплив непередбачуваних факторів, таких як коливання цін і погодні умови. У цьому контексті використання різноманітних фінансових інструментів та аналіз ризиків є необхідними елементами успішної торгівлі.	Необхідність управління ризиками
Міжнародна торгівля є ключовою у сфері сільськогосподарської продукції, оскільки багато продуктів експортується та імпортується на міжнародні ринки. Політичні та торговельні обмеження, такі як тарифи, квоти та санкції, можуть вплинути на доступність ринків та ціни на продукцію. Трейдери повинні бути уважні до міжнародної торговельної політики та геополітичних подій при розробці своїх стратегій.	Міжнародна торгівля
Однією з особливостей торгівлі сільськогосподарською продукцією є використання торгівлі сільськогосподарськими ф’ючерсами, такими як ф’ючерси та опціони. Це дозволяє трейдерам захистити себе від коливань цін і ринкових ризиків. Ф'ючерсні контракти можна використовувати для забезпечення стабільності цін і зниження ризику.	Форвардні контракти

Джерело: складено на основі [9]

Завдяки сучасним логістичним платформам, є можливість обробляти масштабні закупівлі, а сучасні телекомунікації розширюють охоплення.

Закупівлі, як правило, стають більш централізованими в межах кожного ланцюга: це збільшує транспортні витрати, але система дозволяє автоматизувати, координувати роботу між складами та магазинами та використовувати інші передові методи зберігання та логістики.

1.2.Особливості засобів захисту рослин в агробізнесі та в агротрейдингу

У зв'язку з широким впровадженням інтенсивної техніки вирощування сільськогосподарських культур і комплексних систем захисту лісів, лісовпорядкування і паркових насаджень роль захисту рослин значно зросла.

Для стабільного збору високоякісної рослинної продукції необхідно постійно контролювати фітосанітарний стан рослин. Важливим препаратом для підвищення врожайності сільськогосподарських культур, збереження одержаної продукції та її якості є захист рослин від шкідливих мікроорганізмів.

Найбільш поширеними та ефективними є хімічні методи захисту рослин, які включають використання інсектицидів. Незважаючи на численні недоліки, він і надалі відіграватиме важливу роль у підтримці довгострокової врожайності важливих сільськогосподарських культур[11, с. 6].

Біологічні методи захисту рослин від шкідливих організмів є основним стратегічним і екологічно безпечним напрямком боротьби зі шкідливими організмами. Застосування біологічних засобів захисту рослин підвищує рівень екологічної безпеки, зменшує залежність сільськогосподарських підприємств від імпортерів пестицидів та сприяє кардинальному покращенню фітосанітарної

ситуації в агробіоценозах, підвищенню рентабельності виробництва, стимулювання розширення експортних можливостей.

Біопрепарати виробляються на основі природних мікроорганізмів.Тому їх штучне введення в агроекосистеми супроводжується лише збільшенням кількості патогенів у навколишньому середовищі, як це буває при хворобах природних травоїдних тварин.

Епідемії тварин серед фітофагів безпосередньо не призводять до кількісних і якісних негативних змін інших компонентів біологічного співтовариства. Навпаки, застосування мікробних препаратів передбачає збільшення об'єму біологічного середовища і стабілізацію біоценотичних відносин в агроценозах [11, с. 298].

З екологічної точки зору використання мікробних препаратів є альтернативою хімічним методам захисту рослин. Мікробіологічні препарати, що контролюють чисельність шкідливих мікроорганізмів рослин, класифікують за типом діючої основи. У таблиці 1.3 наведено класифікацію мікробіологічних препаратів.

Таблиця 1.3 - Класифікація мікробіологічних препаратів

Характеристика	Група
Основу складають ентомопатогенні гриби з широким спектром дії проти шкідників, антагоністичних мікроорганізмів і суперпаразитів, їх особливості використовуються в боротьбі з хворобами	Грибні
Вони виготовляються на основі різних видів бактерій і використовуються не тільки для боротьби зі шкідниками і гризунами, але і проти збудників хвороб рослин (бактерій-антагоністів).	Бактеріальні
Виробляється на основі ентомопатогенного вірусу. Висока специфічність цієї групи біопрепаратів в першу чергу визначає їх ефективність проти одного шкідника.	Вірусні

Джерело: складено на основі [12]

Засіб повинен бути екологічно безпечним, практичним і не агресивним до різних матеріалів, з яких складається робочий орган пристрою або ємності. Біопрепарати для захисту сільськогосподарських і лісових культур випускаються в різноманітних формах. До них відносяться порошки, гранули, капсули, змочувані порошки, пасти та концентрати емульсій на масляній основі.

Дусти – це суміш активної основи з наповнювачами та відповідними добавками у формі порошку. Якість пилу багато в чому залежить від тонкості помелу. Оптимальний розмір частинок в діапазоні 30–50 мкм.При цьому у вірусних і бактеріальних препаратах в якості активних основ використовуються вірусні тільця включення і бактерії розміром не більше 1-3 мкм, а частинки в складі пилу можуть бути значно меншими.

Наприклад, для грибних препаратів, що містять великі спори, що досягають 20-30 мкм у деяких грибів-ентомофагів, розмір частинок значно більший, оскільки механічне пошкодження суперечка в процесі подрібнення повинно бути мінімальним.

Гранульовані та інкапсульовані препарати найчастіше використовуються проти шкідників, що живуть у ґрунті, і патогенів, що живуть у коренях рослин.

Змочувані порошки найчастіше використовуються для біологічного захисту рослин.До його складу входять зволожувачі і стабілізатори в якості основних компонентів, що забезпечують швидке утворення суспензій і повільне осідання твердих частинок.

Стабілізовані суспензійні пасти або концентрати використовують у виробництві біологічних препаратів, що містять мікроорганізми.Особливе значення при виготовленні паст має введення до складу консервантів, які перешкоджають розвитку вторинної мікрофлори[11].

На додаток до загальної формули більшості біопрепаратів, мікроорганізми отримують на основі мікроорганізмів, кожна група яких має свої специфічні ознаки, що залежать від природи діючої основи.Гриби як продуценти популяційних препаратів шкідники відрізняються від інших патогенних мікроорганізмів тим, що вражають організм хазяїна різними шляхами. Патогенний механізм дії та спектр активності, тобто - специфіка[11, с. 301].

Гриби мають різні харчові потреби умови для росту і розвитку. Якщо одному з них ледве вдається культивовані, інші можна легко вирощувати на різних поживних речовинах навколишнє середовище усі гриби істотно відрізняються від бактерій. Ріст і розвиток відбувається повільніше. Крім того, в грибах та їх міцелії

приживлюваність спор нижче, що зумовлює менший період зберігання грибних заготовок.

Загалом, бактерії здатні рости на штучних поживних речовинах середовища, тим самим спрощуючи виробництво рецептур на їх основі. Існують значні відмінності в харчових потребах різних типів бактерій, які використовуються для біозахисту рослин. Для деяких із цих форм ще не розроблені штучні поживні середовища, що ускладнює промислове виробництво препаратів на їх основі. До таких бактерій слід віднести збудника молочної хвороби пластинчатого жука.

У біологічному захисті рослин застосування пестицидів бактеріальні препарати та бактеріальні препарати фунгіцидної та бактерицидної дії.Вірусні препарати зазвичай випускають в рідкому вигляді в якості наповнювача використовується гліцерин, а в сухих - метилцелюлоза або інші речовини.

Серед біологічно активних речовин, що продукуються мікроорганізмами, на практиці найбільш широко використовуються антибіотики. Це також привернуло велику увагу можливість, заснована на мікробному синтезі біологічно активні речовини, які діють як атрактанти, репеленти та антифіданти.

Трейдинг агрохімічними продуктами є складною та спеціалізованою галуззю, яка вимагає глибокого розуміння сільськогосподарської науки, тенденцій ринку та нормативно-правового середовища.

Характеристики цього типу торгівлі пояснюються більш детально:

1.Технічні знання. Щоб бути успішним трейдером агрохімічних продуктів, вам потрібно знати різні хімічні та біологічні продукти, що використовуються в посівах великі технічні знання захисту. Це включає в себе розуміння властивостей пестицидів, гербіцидів, фунгіцидів та інших активних інгредієнтів і їх впливу на рослини та навколишнє середовище.

2. Ринкові фактори. Торгівля агрохімічними продуктами сильно залежить від ринкових тенденцій і попиту на продукцію в різних географічних регіонах. Зміни погодних умов, нові агротехнології та законодавчі обмеження можуть суттєво вплинути на ціну та попит на агрохімічну продукцію.

3.Регуляторне середовище. Багато країн мають суворі нормативні стандарти щодо використання хімічних пестицидів. Продавці повинні знати про ці правила та положення, оскільки вони можуть впливати на доступність і використання певних продуктів.

4.Сезонність і погодні умови. Торгівля засобами захисту рослин також залежить від сезонних циклів і погодних умов. Наприклад, попит на пестициди може зрости під час вегетації або в районах, де поширені певні шкідники або хвороби.

5.Диверсифікація ризиків. Торговці агрохімічними продуктами часто використовують стратегії диверсифікації для зменшення ризику.Це може включати роботу з різними видами продукції, ринками та постачальниками.

6.Технологічні інновації. Для впровадження сучасних технологій у сільське господарство активно використовується сучасна торгівля агрохімічними продуктами. Це сучасні рецептури засобів захисту для зменшення впливу на навколишнє середовище або цифрові платформи для моніторингу та контролю захисту рослин.

7.Міжнародний аспект. Торгівля пестицидами також має міжнародний вимір, оскільки багато продуктів імпортуються та експортуються між країнами.Розуміння міжнародних ринків, торговельних угод і обмежень є важливим для успішної торгівлі в цій галузі.

8.Управління ризиками. Як і в інших видах торгівлі, управління ризиками є центральним аспектом успішної торгівлі пестицидами. Це може включати використання фінансових інструментів, таких як опціони та ф’ючерси, для страхування від несприятливих змін на ринку.

9. Екологічні аспекти. Сучасні рітейлери приділяють все більшу увагу екологічним аспектам своєї діяльності, оскільки використання хімічних пестицидів може мати значний вплив на довкілля. Це може включати впровадження захисних заходів для зменшення негативного впливу на навколишнє середовище та співпрацю з організаціями, які прагнуть сталого розвитку.

1.3. Організація агротрейдингу та шляхи удосконалення каналів реалізації

Оскільки аграрне підприємство є складною системою, його діяльність складається з великої кількості бізнес-процесів, кожен з якихявляє собою послідовність дій і рішень, спрямованих на досягнення певної мети.Вони не є стандартними для всіх торговельних компаній, оскільки кожна компанія має власні бізнес-процеси та залежить від характеристик агробізнесу (галузь, розмір, місце розташування, тип продажів тощо).

Організація агротрейдингу органічних засобів захисту рослинпередбачає кілька важливих етапів та аспектів, які спрямовані на забезпечення ефективного і відповідального торговельного процесу цією продукцією. Цей процес вимагає чіткого розуміння ринку, належної підготовки продукції, налагодженої логістики, ефективного маркетингу та продажів, а також забезпечення якісного після продажного обслуговування. Крім того, необхідно враховувати правові, фінансові, екологічні та соціальні аспекти.

Успішна організація агротрейдингу органічних засобів захисту рослин вимає комплексного підходу, що включає не тільки виконання основних етапів, але й врахування всіх відповідних аспектів для забезпечення стійкого і відповідального розвитку бізнесу.

Основні етапи та аспекти організації агротрейдингу органічних засобів захисту рослин вказані в таблиці 1.4.

Таблиця 1.4 - Етапи та аспекти організації агротрейдингу

Характеристика	Організаційний аспект
Перш ніж почати торгівлю, важливо дослідити попит на органічні засоби захисту рослин, визначити свою конкурентну перевагу та визначити потенційних клієнтів.	Дослідження ринку
Після аналізу ринку відбираються найкращі постачальники органічних засобів захисту рослин, які можуть гарантувати якість продукції та відповідають вимогам сертифікації.	Вибір постачальників
Органічний ринок має свої стандарти, тому важливо отримати всі необхідні сертифікати для продажу органічних продуктів захисту рослин.	Отримання сертифікатів
Продукти повинні бути належним чином марковані та упаковані відповідно до вимог ринку та законодавства.	Маркування та упакування
Рекламні та маркетингові стратегії розроблені для залучення клієнтів і утримання існуючих партнерів.	Маркетинг та продаж
Організація логістики для транспортування та доставки органічних продуктів клієнтам. Сюди можна включати укладання контрактів з перевізниками, виконання митних формальностей і забезпечення належного зберігання продуктів.	Логістика та постачання
Щоб забезпечити задоволеність клієнтів і побудувати довгострокові відносини, важливо встановити систему контролю якості продукції та своєчасно реагувати на запити та скарги клієнтів.	Контроль якості та обслуговування клієнтів
Постійний аналіз ринку та конкурентного середовища дозволяє розробляти стратегії розвитку бізнесу та виходу на нові ринки.	Стратегічне планування
Проведення освітніх програм та консультацій для фермерів та агрономів щодо використання біологічних засобів захисту рослин, їх ефективності та впливу на навколишнє середовище.	Консультації та навчання
Інвестиції в дослідження та розробку нових біологічних засобів захисту рослин для підвищення їх ефективності, безпеки та стійкості до шкідників і хвороб.	Розробка та дослідження
Встановлення партнерства з сільськогосподарськими кооперативами, агрохімічними компаніями, науково-дослідними інститутами та державними установами для спільної розробки та впровадження нових технологій і практик.	Партнерство

Джерело: складено на основі [15-18]

Сільськогосподарська торгівля органічними засобами захисту рослин часто пов’язана з такими ризиками, як вплив погодних умов на врожайність, проблеми виробництва, зміни в законодавстві та вимоги ринку. Управління цими ризиками

передбачає розробку плану дій для мінімізації негативного впливу та швидкого реагування на потенційні виклики.

Для покращення якості, ефективності та безпеки біопестицидів та оптимізації виробничих процесів і діяльності компанії можна використати інноваційні технології.

Технологія блокчейну дає змогу відстежувати процес виробництва та доставки від поля до столу, підвищуючи довіру серед учасників ринку.Це особливо вірно в ситуаціях глобального ланцюга поставок, де якість і безпека продукції є критично важливими. Цифрові технології також сприяють розробці онлайн-торгівельних платформ, де трейдери сільськогосподарської продукції можуть легко взаємодіяти та здійснювати операції[14].

Щоб господарство могло ефективно функціонувати в ринкових умовах, воно має постійно розвиватися та вдосконалюватися. Для цього, застосовуючи процесний підхід, нам спочатку потрібно зрозуміти, наскільки добре працюють бізнес-процеси компанії, щоб визначити не тільки недоліки та слабкі сторони, але й можливі області бізнес-процесів і комерційної архітектури судити й оцінювати чи Компанії Ефективність цього процесу підвищується за рахунок використання ключових показників ефективності бізнес-процесів агробізнесу.

Управління маркетинговою діяльністю відіграє важливу роль у розвитку та ефективній діяльності аграрного бізнесу. Саме ефективна робота у сфері маркетингового менеджменту підвищує конкурентоспроможність підприємств АПК (агропромислового комплексу), розширює можливості виходу на нові ринки, збільшує обсяги реалізації продукції та збільшує прибуток.

Припущення, які впливають на суму прибутку маркетингових інвестицій, періодично коригуються, щоб відобразити зміни в конкурентному середовищі, попиті споживачів і витратах маркетингових каналів.

Тому головним завданням маркетолога є обґрунтування умов застосування того чи іншого показника за обраними критеріями ефективності з метою оцінки ефективності маркетингової кампанії.

Отже, результати дослідження дозволяють виділити основні критерії оцінки ефективності маркетингової діяльності агробізнесу: розробити і впровадити відповідні маркетингові стратегії; розробити більш ефективний підхід до внутрішніх бізнес-процесів в агробізнесі; впроваджувати маркетингові стратегії та тактичні заходи сільськогосподарської продукції; ефективність управління персоналом підприємства[24].

Також можна додати такі критерії, як:

- Рівень реалізації сільськогосподарської продукції: зростання обсягів реалізації, питома вага витрат обігу у виручці від реалізації сільськогосподарської продукції, валова виручка у виручці від реалізації сільськогосподарської продукції, частка ринку тощо;
- Обґрунтування функціонування конкретних внутрішніх процесів, необхідних для обслуговування клієнтів агробізнесу та визначення споживчої цінності (рівень цін на сільськогосподарську продукцію, рівень обслуговування споживачів, ефективність рекламних кампаній, коефіцієнти стабільності сортів); інструменти оцінки ринку цільових споживачів: кількість ринку охоплені сегменти, динаміка замовлення, середній розмір замовлення, структура та динаміка сільськогосподарських товаровиробників;
- Аналіз персоналу: задоволеність працівників умовами праці, навичками та кваліфікацією продавців сільськогосподарської продукції, ефективність роботи продавця сільськогосподарської продукції, плинність кадрів, рівень освіти працівників, співвідношення витрат на підвищення кваліфікації продавців сільськогосподарської продукції (пропорційний продавець);
- Рентабельність маркетингових інвестицій, рентабельність витрат на просування та збут, швидкість і тривалість оборотності запасів, частка продажу нової сільськогосподарської продукції.

Маркетингова діяльність є важливим аспектом підвищення власної фінансової спроможності та конкурентоспроможності та ефективного функціонування сільськогосподарських підприємств. У сучасних економічних умовах для збереження фінансових ресурсів цим підприємствам доводиться розробляти власні науково-методичні підходи та розрахунки для ефективної маркетингової діяльності.

Посилення конкуренції, зміна споживчих звичок, збільшення попиту на екологічно чисту продукцію та вплив цифрових технологій змінюють аграрні маркетингові стратегії.

Сьогодні компанії та агробізнеси шукають нові способи ефективного маркетингу та забезпечення сталого розвитку. Одним із важливих аспектів сучасної практики розвитку каналів збуту є розширення асортименту продукції та впровадження інноваційних підходів до її виробництва.

Посилення конкурентного тиску на аграрному ринку робить актуальним забезпечення ефективності маркетингової діяльності сільськогосподарських підприємств. Проблема управління та забезпечення ефективності маркетингової діяльності цих компаній потребує спільного вирішення з практичної та наукової точок зору. В умовах розвитку сучасної української економіки таким загальним рішенням могло б стати створення та визнання організаційно-економічних механізмів забезпечення ефективності маркетингової діяльності.Тому постає проблема розкриття сутності такого механізму та виявлення особливостей його функціонування в сільському господарстві.

Органічне землеробство та сталий розвиток стали важливими пріоритетами для багатьох галузей агропромислового сектору, що відображено в стратегіях маркетингу продукції. Використання сучасних Інтернет-технологій для продажу продукції на міжнародних ринках зазвичай може підвищити конкурентоспроможність компанії.

Проте впровадження нових засобів просування товарів на міжнародні ринки може здійснюватися не на достатньо високому рівні або впроваджуватися лише окремі частини засобів просування товарів. Це може негативно вплинути на

загальну ефективність просування продукту на міжнародних ринках, через що необхідно проводити дослідження ринку в Інтернеті, проводити маркетингові комунікації в Інтернеті та продавати товари через Інтернет.

Джерела вторинної маркетингової інформації можуть включати веб-сайти компаній, державних і неурядових організацій, засоби масової інформації, веб-сайти професійних консалтингових і маркетингових фірм, що спеціалізуються на дослідженні ринку, і публічні бази даних. Існує також ряд спеціалізованих агентств з дослідження ринку, які надають інформацію.

Одним із важливих аспектів сучасної практики розвитку каналів збуту є розширення асортименту продукції та впровадження інноваційних підходів до її виробництва. Агробізнеси активно досліджують нові культури та сорти та вдосконалюють технології виробництва, щоб задовольнити різноманітні потреби споживачів.

Органічне землеробство та сталий розвиток стали ключовими пріоритетами для багатьох секторів сільськогосподарської галузі, що відображено в стратегіях маркетингу продукції.

Крім того, цифрові технології відіграють важливу роль у сучасних практиках розвитку каналів дистрибуції. Електронні платформи для онлайн-торгівлі та ринки стають все більш популярними серед трейдерів сільськогосподарської продукції та фермерів. Це дозволяє отримати прямий доступ до споживачів і розширити територію збуту.

РОЗДІЛ 2
АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІАГРОТРЕЙДИНГУ ОРГАНІЧНИХ ЗАСОБІВ ЗАХИСТУ РОСЛИН ПІДПРИЄМСТВА «АДАМА УКРАЇНА»

2.1. Організаційно-економічна характеристика ТОВ «Адама Україна»

ADAMA Agricultural Solutions –світовий лідер у виробництві та постачанні фірмової, постпатентованої агрохімічної продукції та іншої продукції хімічної промисловості.

Історія почалася, коли чотири підприємці, які займалися хімією, заснували дві агрохімічні компанії в Ізраїлі: Agan (1945) і Makhteshim (1952).Обидві компанії відіграли важливу роль у формуванні передової хімічної та сільськогосподарської промисловості Ізраїлю[32].

Після злиття двох компаній у 1997 році з'явився потужний гравець на міжнародному ринку під назвою Makhtesim Agan. З моменту запуску нашого глобального бренду в 2014 році змінили назву компанії на ADAMA. Зараз ADAMA є частиною Syngenta Group, найбільшого у світі постачальника ресурсів (добрив і насіння) для сільськогосподарської галузі.

Основні напрями діяльності:

- Виробництво фірмової агрохімічної продукції під захистом патентів та іншої продукції хімічної промисловості ADAMA Agriculture Solutions Ltd (попередня назва – Makhteshim Agan Industries Ltd.).
- Надання послуг, що підвищують ефективність господарства.
- Надання агропакету Adama ДЖЕРЕЛО (джерело фінансування для купівлі якісних продуктів Adama на вигідних умовах партнерів.
- Надання пропозицій для агровиробників з метою закупівлі продуктів Adama на кредитних умовах із наданням забезпечення у вигляді аграрних розписок

– Пропозиція сільськогосподарських пакетів Адама Жнива. Це дає фермерам і трейдерам можливість продавати сільськогосподарські продукти за додаткову премію за попередню оплату продукції Adama або погашення існуючої заборгованості.
– Надання послуги прогнозу погоди та ймовірності початку захворювання.
– Організація та проведення оптової та роздрібної торгівлі відповідними продуктами та товарами.

Компанія зарекомендувала себе як провідний учасник українського сільськогосподарського ринку, пропонуючи різноманітний асортимент агрохімікатів, які відповідають різноманітним потребам фермерів[32].

Прихильність компанії до інновацій знаходить своє відображення в постійній розробці нових продуктів і послуг, які є ефективними та екологічно стійкими. «Адама Україна» підвищує продуктивність і рентабельність господарств шляхом інтеграції передових сільськогосподарських технологій і зміцнює свої позиції в аграрному секторі.

Організаційна структура ТОВ «Адама Україна» складається з ряду функціонально взаємопов'язаних структурних підрозділів, відділів і служб, призначених для забезпечення основних, допоміжних і обслуговуючих сфер комерційно-господарської діяльності.

Структура ТОВ «Адама Україна»:

- Керівництво «Адама Україна»;
- Служба регіональних продажів;
- Департамент маркетингу:
    1. Відділ технічної підтримки клієнтів;
    2. Відділ реклами та просування продукції;
    3. Відділ менеджерів по культурах;
    4. Відділ технічного розвитку продуктів;
    5. Відділ реєстрації та розвитку продуктів;
    6. Напрямок біостимуляторів та живлення;

- Департамент розвитку бізнесу:
    1. Відділ розвитку бізнесу в Південному та Західному регіонах;
    2. Відділ розвитку бізнесу в Центральному та Східному регіонах;
- Операційний департамент:
    1. Відділ постачання;
    2. Відділ по роботі з клієнтами;
- Фінансовий департамент:
    1. Бухгалтерія;
    2. Відділ бізнес-аналітики та оптимізації процесів;
    3. Відділ фінансового контролю;
    4. Юристи;
    5. Адміністративний відділ;
    6. IT;
- Департамент управління персоналом.

Спеціалізоване програмне забезпечення, що використовується на підприємстві – Cleva Desk, 1C, Microsoft Office, Microsoft Outlook та інші.

Відділ закупівель відповідає за оптимізацію ланцюжка поставок, управління запасами, забезпечення своєчасного та ефективного руху товарів. Їхня робота має вирішальне значення для підтримки безперебійного потоку продукції від виробництва до клієнтів, мінімізації витрат і підвищення загальної ефективності компанії.

Відділ технічної підтримки та маркетингу забезпечує технічну підтримку продуктів Компанії, розробляє маркетингові стратегії та матеріали, проводить рекламні кампанії. Їх роль полягає в тому, щоб подолати розрив між розробкою продукту та ринковим попитом, гарантуючи, що продукти компанії задовольняють потреби клієнтів і ефективно охоплюють цільову аудиторію.

Для якісної характеристики економічного стану підприємства визначаємо розмір досліджуваного підприємства. Для цього проаналізуємо показники за 3 роки: величину авансованого капіталу (власного та позичкового),

середньооблікову чисельність працівників, чистий дохід від реалізації продукції та валовий прибуток. Отримані результати в таблиці 2.1.

Таблиця 2.1 - Показники розміру ТОВ «Адама Україна» за 2021-2023 рр.

Показники	Роки		
	2021	2022	2023
Авансований кап., тис. грн	2956923	2480213	2288915
Власний капітал	306907	-153787	116007
Позичковий капітал	2650016	2634000	2172908
Середньооблікова чис. Працівників, осіб	44	46	45
Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн	2560253	1300630	2202372
Валовий прибуток, тис. грн	478701	691081	670628
Основні засоби	33304	49165	47279
Оборотні засоби	505047	1021713	906227
Чистий прибуток	60947	-460694	269794

Джерело: складено автором на основі [додатків А-І]

У 2022 році спостерігається зниження власного капіталу з 306907 до -153787, дані зміни виникли через збільшення довгострокових зобов’язань та необхідності їх погашення. Але в 2023 році даний показник нормалізувався. Збільшення валового прибутку у 2022 році можна пояснити зменшенням собівартості продукції.

За результатами фінансової звітності на досліджуваному підприємстві оборотні активи станом 2023 рік становлять 2169997 тис.грн, на кінець 2022 року 2356990 тис. грн та кінець 2021 року 2836244 тис.грн. Отже, оборотні активи підприємства зменшилися на 666247 тис.грн. порівняно з 2021 роком, що свідчить про зменшення господарської діяльності підприємства.

У таблиці 2.2 наведено структуру та склад оборотних активів компанії.

Таблиця 2.2–Склад та структура оборотних активів

Показники	Роки					
	2021		2022		2023	
	сума	частка,%	сума	частка,%	сума	частка,%
Гроші та їх еквіваленти	19366	0,68%	204479	8,68%	153878	7,09%
Кошти у рахунках, у т.ч.	2450448	86,40%	1332203	56,52%	1218009	56,13%
дебіт. заборг. за товари, роботи, послуги	1908546	67,29%	669836	28,42%	800886	36,91%
дебіт. заборг. за розрахунками з бюджетом	7931	0,28%	228580	9,70%	59946	2,76%
дебіт. заборг. за виданими авансами	301610	10,63%	209309	8,88%	141944	6,54%
інша поточна заборг.	232361	8,19%	224478	9,52%	215233	9,92%
Векселі одержані	3108	0,11%	-	-	39961	1,84%
Інші обор.активи	37	0,00%	599	0,03%	1437	0,07%
Витрати майб.пер.	2474	0,09%	2475	0,11%	4363	0,20%
Запаси, у т.ч. товари	360811	12,72%	817234	34,67%	752349	34,67%
Усього оборотних активів	**2836244**	**100**	**2356990**	**100**	**2169997**	**100**

Джерело: складено автором на основі [додатків А-І]

У 2022 році оборотні активи становлять 95,03% від загальної вартості майна підприємства. У 2023 році їхня частка несуттєво впала до рівня 94,80%. В цілому структуру активів можна охарактеризувати як «легку», оскільки у ній переважають оборотні активи.

Розрахунки свідчать, що станом на 2023 рік підприємство мало оборотних активів вартістю 2169997 тис.грн. Порівняно з попередніми роками вони зменшилися, отже підприємство останнім часом звужує обсяги своєї діяльності.

Найбільшу питому вагу в структурі оборотних активів на 2023 рік займають середньоліквідні активи – 56,13%; найменшу – високоліквідні активи – 7,09%. Частка низьколіквідних оборотних активів збільшилась з 12,72% у 2021 році до 34,67% у 2023 році. Отже, структуру оборотних активів з фінансової точки зору можна оцінити позитивно.

Серед основних факторів, що обумовили зміни у структурі активів досліджуваного підприємства, потрібно відзначити:

- Істотне збільшення грошових коштів у іноземній валюті (питома вага зросла на 6,41%);
- Зменшення величини дебіторської заборгованості за товари, роботи і послуги (зменшення питомої ваги становить 30,38%);
- Збільшення товарів (збільшення питомої частки становить 21,95%).

Рівень ефективності та продуктивності підприємства, а також його здатність дотримуватись запланованих термінів і стандартів якості, покаже оцінка поточного стану виробничих процесів. Для оцінки поточного стану виробничих процесів визначимо рентабельність досліджуваного підприємства. Дані наведені у таблиці 2.3.

Таблиця 2.3–Основні показники рентабельності

Показник	Рік		
	2021	2022	2023
Рентабельність власного капіталу	0,2	-2,99	2,33
Рентабельність оборотних активів	0,02	-0,2	0,13
Операційна рентабельність	0,03	-0,31	0,14
Чиста рентабельність	0,03	-0,35	0,12
Рентабельність основної діяльності	0,03	-0,76	0,18

Джерело: складено автором на основі [додатків А-І]

Із зазначеної таблиці можна виділити ріст показника рентабельності власного капіталу у 2023 році на 2,13 % порівняно з показником у 2021 році, що зумовлена зниженням вартості власного капіталу підприємства.

Незначне збільшення показника рентабельності оборотних коштів у 2023 році, вказує, що компанії можна використовувати менше ресурсів (грошових коштів, запасів товарів тощо) для підтримки поточного рівня ефективності.

Одним із найважливіших показників – чиста рентабельність. Отримані показники компанії «Адама Україна» малі, але спостерігається збільшення, що

вказує на поліпшення ефективності управління витратами, збільшення обсягів продажу та покращення фінансової стабільності.

Ще одним з важливих показників є ліквідність. Іншими словами, це здатність компанії розраховуватися за своїми поточними зобов'язаннями перед іноземними контрагентами шляхом конвертації активів у гроші.

Аналіз ліквідності підприємства здійснюється шляхом розрахунку показників, наведених у таблиці 2.4.

Таблиця 2.4 - Показники ліквідності «Адама Україна»

Показник	Рік		
	2021	2022	2023
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,01	0,08	0,07
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,82	0,42	0,54
Коефіцієнт загальної ліквідності	1,07	0,89	1,01

Джерело: складено автором на основі [додатків А-І]

У 2023 рік порівняно з 2021 роком коефіцієнт абсолютної ліквідності виріс на 0,06 пункту; коефіцієнт швидкої ліквідності впав на 0,28 пункту, коефіцієнт загальної ліквідності впав на 0,06 пункту. Зростання коефіцієнту абсолютної ліквідності не сприяло доведенню його рівня до нормативного значення. Однак після падіння показника швидкої ліквідності, він все ще перебуває у нормативному рівні.

В сукупності найліквідніших активів і активів, що швидко реалізовуються, які становлять чисельник коефіцієнта швидкої ліквідності, питома вага дебіторської заборгованості на 2021 рік становить 82,87%, на 2023 рік – 53,21%. За таких співвідношень окремих груп активів швидка ліквідність залежить, насамперед, від реального і своєчасного повернення боргів.

Здатність підприємства підтримувати стабільний фінансовий стан і виконувати свої зобов’язання перед кредиторами, інвесторами та іншими зацікавленими сторонами, відображають основні показники фінансової стійкості. Дані показники по підприємству «Адама Україна» відображено у таблиці 2.5

Таблиця 2.5 - Показники фінансової стійкості ТОВ «Адама Україна»

Показник	Рік		
	2021	2022	2023
Коефіцієнт фінансової автономії	0,1	-0,06	0,05
Коефіцієнт фінансової залежності	9,64	-16,13	19,73
Коефіцієнт фінансової стабільності	0,12	-0,06	0,06
Коефіцієнт маневреності власного кап.	0,61	-1,71	0,06
Коефіцієнт довгострок. залуч. позик. коштів	0,01	-0,11	0,08
Коефіцієнт фін. незалеж. капіталіз. джерел	1	-1,11	0,92

Джерело: складено автором на основі [додатків А-І]

Розглядаючи розраховані показники коефіцієнта фінансової автономії можна зробити висновок, що ТОВ «Адама Україна» значно залежить від позикових коштів і може фінансувати лише 10% активів за рахунок власних коштів в 2021 році і 5% у 2023 році. Дані показники є очікуваними для даного підприємства. Так як, ТОВ «Адама Україна» залучає зовнішні кошти для фінансування фермерів та інших господарств. Але розглядаючи також показники ліквідності, можна помітити порушення платоспроможності даної компанії, тоді бажаним заходом є вкладання додаткових коштів власниками або залучення інвесторів.

Коефіцієнт фінансової залежності показує, що на кожну гривню власних коштів припадає 19,73 гривні фінансових ресурсів, що більше ніж у 2021 році і значно перевищує нормативне значення даного показника. Для зниження залежності необхідно працювати в напрямку збільшення обсягу власного капіталу.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу у 2023 році впав до 0,55 порівняно з 2021 роком, що є негативним значенням. Власний капітал і кошти, залучені на довгостроковій основі, спрямовані на фінансування необоротних активів, тому для фінансування оборотних активів необхідно звертатися до позичкових джерел.

Для підвищення показника треба збільшити частку власних ресурсів. 0,1*118918-(10477+116007-118918) = 4325,8 тис.грн дозволить досягти нормативного значення показника.

Для подальшого аналізу ТОВ «Адама Україна» проаналізуємо склад і структуру власного капіталу. У таблиці 2.6 наведено склад і структуру аналізованого підприємства.

Таблиця 2.6 - Склад і структура капіталу ТОВ «Адама Україна»

Показник	Рік					
	2021		2022		2023	
	сума	частка,%	сума	частка,%	сума	частка,%
Власний капітал	306907	9,07%	-153787	3,31%	116007	4,06%
Зареєстров.кап.	681741		681741		681741	
Нерозподілений збиток	374834		835528		565734	
Позиковий капітал	3075076	90,93%	4499000	96,69%	2742908	95,94%
Довгострокові зобов'язання	91	0,00%	14719	0,32%	10477	0,37%
Поточні зобов.	3074985	90,92%	4484281	96,38%	2732431	95,58%
Короткострокові кредити банків	85000	2,51%	373000	8,02%	114000	3,99%
Поточна кред.заборгов. за:						
довгострок.зобов.	5794	0,17%	6444	0,14%	7449	0,26%
товари, роботи, послуги	1900908	56,21%	1848656	39,73%	1699484	59,45%
за розрахунками з оплати праці	105	0,00%	101	0,00%	112	0,00%
одержаними авансами	23407	0,69%	95032	2,04%	15165	0,53%
Поточні забезпечення	43778	1,29%	49349	1,06%	48434	1,69%
Інші поточні зобов'язання	590993	17,47%	246699	5,30%	277787	9,72%
Усього капіталу	**3381983**	**100**	**4652787**	**100**	**2858915**	**100**

Джерело: складено автором на основі [додатків А-І]

Основну частку у капіталі підприємства протягом трьох років має позиковий капітал. Його розмір на 2023 рік становить 2742908 тис.грн, а частка – 95,94%, що на 5,01% більше, ніж у 2021 році. З цього можна зробити висновок, що підприємство не є фінансово стійким. Але сума поточних зобов’язань має тенденцію зниження, з 3074985 тис.грн до 2732431 тис.грн. Також зменшення суми нерозподіленого збитку, що є позитивною ознакою.

Зменшення «Поточної кредиторської заборгованості за одержаними авансами» у 2023 році складає 15165 тис.грн, що на 8242 тис.грн менше порівняно з 2021 роком та на 79867 тис.грн з 2022 роком. Також зменшення «Інших поточних зобов'язань» на 313206 тис.грн у 2023 році, порівняно з 2021 роком і «Поточної кредиторської заборгованості за товари, роботи та послуги» на 149172 тис.грн у 2023 році, порівняно з 2022 роком та зменшення суми на 201424 тис.грн, порівняно з 2021 роком. Зазначені зміни можна трактувати як позитивні, вони показують покращення платіжної дисципліни підприємства.

Найважливішим негативним проявом функціонування є зменшення «Власного капіталу» з 306907 тис.грн до 116007 тис.грн. Але збільшення порівняно з 2022 роком на 269794 тис.грн.

Загалом можна зробити висновки про позитивні зміни, такі як зменшення «Поточних кредиторських заборгованостей» і зростання «Власного капіталу». Проте загальні показники все ще залишаються на негативному рівні та загальна величина капіталу зменшилась, і, як наслідок, зменшення можливостей підприємства до фінансування господарської діяльності.

2.2. Оцінка ефективності агротрейдингу органічних засобів захисту рослин підприємства «Адама Україна»

Стратегічний розвиток сільськогосподарського виробництва в більшості країн світу базується на сталому розвитку, екологічно чистому сільському господарстві, високій якості сільськогосподарської продукції, переході на екологічно чисті технології сільськогосподарського виробництва, усуненні шкідливих і небезпечних захисних заходів і подразників.

Активізується комплексна біологізація сільського господарства та процеси, в яких пріоритет віддається напряму виробництва сільськогосподарської продукції найвищої екологічної якості без використання хімічних засобів захисту та

мінеральних добрив. Важливим результатом діяльності в цьому напрямку є створення потужного глобального ринку екологічно чистої сільськогосподарської продукції та продовольства, ємність якого вже перевищує 50 мільярдів доларів.

Це стало можливим завдяки послідовній реалізації агроекологічної політики в широкому спектрі контекстів та формуванню загальної культури екологічно чистого сільськогосподарського виробництва.

Важливою і невід'ємною її частиною є застосування біологічних методів захисту рослин. Продовольча безпека та більш свідоме споживання спонукають підприємства та уряди підтримувати стійке сільське господарство.

Очікується, що глобальний ринок сільськогосподарських біопрепаратів зросте до 18,9 мільярдів доларів США до 2025 року при CAGR 13,6%, причому найбільша частка припадатиме на Європу, Австралію та Америку. На ринках Азії та Африки також спостерігається збільшення використання продуктів біологічного контролю в сільському господарстві.

Управління ризиками займає центральне місце в життєвому циклі проекту. Ретельна оцінка ризиків проводиться на кожному етапі, щоб пом'якшити потенційну нестабільність ринку, збої в ланцюзі поставок і нормативні зміни.

Для покращення зв'язку між зацікавленими сторонами та сприяння плавній координації транзакційних процесів використовуються інструменти та технології співпраці. Це гарантує виконання основних етапів проекту та відповідність результатів стандартам якості.

Компанія враховує питання захисту навколишнього середовища на кожному етапі свого агробізнес-процесу, починаючи від пошуку продуктів і закінчуючи постачанням. Стійкі практики оцінюються з точки зору їх впливу на екологічний баланс, і докладаються зусилля для мінімізації вуглецевого сліду торгової діяльності.

Довіра до технологій стає все більш очевидною в сценаріях конфліктів, коли цифрові платформи можуть запропонувати рішення, альтернативні традиційній торговій практиці.

«Адама Україна» має використовувати передове програмне забезпечення для логістики та управління ланцюгами поставок, щоб відстежувати та перенаправляти вантажі в режимі реального часу, уникати конфліктних зон та мінімізувати збої. Компанія використовує ефективні принципи агробізнесу, які відповідають постійній потребі в стійкості та сталості.«Адама Україна» систематично інтегрує ринкову аналітику та гнучку операційну тактику, щоб подолати збої, спричинені вузькими місцями в ланцюзі поставок, і задовольнити нагальні потреби через відсутність продовольчої безпеки. Прихильність компанії до сталого розвитку зміцнюється завдяки інвестиціям в екологічно ефективні технології та практики, а прихильність компанії до сталого розвитку посилюється завдяки інвестиціям у екологічно ефективні технології та практики, які поєднують продуктивність і захист навколишнього середовища для вирішення багатьох проблем, пов'язаних з поточні глобальні умови підкреслюють необхідність приділяти велику увагу.

Глобальні продажі засобів біоконтролю та біопестицидів становили 4,66 мільярда доларів у 2020 році та 5,4 мільярда доларів у 2021 році. У той же час продажі мікробних біопестицидів склали 65% від загального обсягу продажів, причому продажі біопестицидів впали на 16%, а продажі феромонів – на 19%.

Ефективність агротрейдингу ТОВ «Адама Україна» наведено на рисунку 2.1.

Рисунок 2.1 – Ефективність агротрейдингу ТОВ «Адама Україна» за регіонами

Джерело: складено автором на основі [20]

Підприємство працює у багатьох країнах, але найбільш помітна у країнах з розвиненою економікою, де попит на органічні засоби захисту рослин збільшується. Глобальна економіка зростання, збільшення населення, урбанізація і підвищення стандартів життя в різні групи населення в світ призводить до збільшення попиту на органічну продукцію. Підхід компанії до аналізу ринку є більш складним і включає дані в реальному часі з різноманітних глобальних джерел. Це дозволяє передбачати зміни на ринку та відповідно адаптувати свої торгові стратегії.

Компанія зайняла позицію використання нових тенденцій та орієнтуватися в складнощах, викликаних геополітичними умовами у 2022, 2023 та 2024 роках. Інтегрує нові методи сталого ведення сільського господарства у свою пропозицію продукції та активно просуває та продає продукти, які підтримують здоров'я ґрунту, зберігають воду та зменшують викиди вуглецю. Це не тільки відповідає нагальній потребі в стійких рішеннях продовольчої кризи, але й позиціонує компанію як лідера у відповідальному сільському господарстві.

Ефективність та якість трейдингу органічних засобів захисту рослин наведено у таблиці 2.7.

Таблиця 2.7. Ефективність та якість трейдингу органічних засобів захисту рослин ТОВ «Адама Україна»

Показник	Значення
Обсяги продажу	~3,5 млн
Рентабельність продажу	~7,6%
Частка ринку	~1-2%
Чистий прибуток	~268 тис
Вартість залучення клієнта	~200 дол
Середня дохідність на клієнта	~300 дол
Співвідношення доходів і витрат	~50-70%
Рівень утримання клієнтів	~81%
Рівень задоволеності клієнтів	~75%

Джерело: складено автором на основі [32]

Проаналізувавши показники ефективності агротрейдингу органічних засобів захисту рослин, можна зробити декілька висновків. Компанія має гарну та стійку клієнтську базу та ефективну комерційну стратегію. Чистий прибуток від

продажу даного виду продукції вказує на здатність компанії управляти витратами та доходами.

Співвідношення доходів до витрат непогане, компанія намагається розумно використовувати капітал. Але можна пропрацювати інвестиційну стратегію.Частка ринку, яку займає компанія складає 1-2%, що вказує на наявність потенціалу для зростання. Підприємство має змогу розширити географічне охоплення.

Рівень утримання клієнтів 81%, вказує на міцні взаємовідносини між компанією та клієнтом, але також вказує на можливість покращення в сфері утримання та лояльності клієнтів.

Компанія прагне зміцнити свою прихильність до сталого розвитку, узгодивши свою торгову практику з глобальним попитом на екологічно відповідальне сільське господарство. Підприємство інтегрує методи сталого ведення сільського господарства у свою пропозицію продукції та активно просуває та продає продукти, які підтримують здоров’я ґрунту, зберігають воду та зменшують викиди вуглецю. Ця зміна не тільки відповідає нагальній потребі в стійких рішеннях продовольчої кризи, але й позиціонує компанію як лідера у відповідальному сільському господарстві.

Для збільшення рентабельності «Адама Україна» готова ретельно продумати та оптимізувати собівартість продажів. Ініціатива вимагає ретельного вивчення процесів закупівель та операційної ефективності, а фінансові показники переглядаються щоквартально.

Орієнтація компанії на задоволеність клієнтів, спрямована на збільшення позитивних відгуків, означає приділення більшої уваги обслуговуванню клієнтів і залученню, переглядаючи кожні шість місяців для відстеження прогресу та покращення якості послуг.

Ефективне управління є ключовим елементом репутації компанії та зміцнює її довіру та авторитет у світовій аграрній галузі. Репутація в управлінській практиці покращує становище компанії як серед конкурентів, так і серед клієнтів, що часто призводить до статусу бажаного партнера.

Здатність долати виклики ринку, відображає стійкість компанії, рису, яку високо цінують зацікавлені сторони в нестабільному світі агробізнесу. Прагнення до постійного вдосконалення та адаптивності методів управління «Адама Україна» не тільки сприяє успіху бізнесу, але й формує сприйняття компанії як надійної та компетентної організації.

Спроможність ТОВ «Адам Україна» підтримувати стабільний ланцюжок поставок, виконувати договірні зобов’язання та забезпечувати незмінну якість у ці часи продемонструвала передові управлінські навички, які зміцнюють репутацію компанії як надійної та компетентної.

Використання передових технологій і методів сталого ведення сільського господарства демонструє далекоглядне управління, яке відповідає сучасній глобальній політиці та очікуванням споживачів. Такий інноваційний менеджмент не тільки стимулює ефективність і зростання, але й демонструє ринку, що «Адама Україна» є прогресивним і відповідальним лідером у сфері торгівлі сільськогосподарською продукцією.

Аналіз трейдингу органічних засобів захисту рослин підприємства "Адама Україна" відображає стабільну ефективність у контексті агробізнесу.Вивчення ключових фінансових показників, таких як обсяг продажів, річний прибуток, рентабельність продажів і задоволеність клієнтів, демонструє високу конкурентоспроможність і оптимізацію витрат.

РОЗДІЛ 3
ОБГРУНТУВАННЯ ШЛЯХІВ ПІДВИЩЕННЯ АГРОТРЕЙДИНГУ ОРГАНІЧНИХ ЗАСОБІВ ЗАХИСТУ РОСЛИН

3.1. Можливості вдосконалення агротрейдингу органічних засобів захисту рослин

У сучасному світі сільськогосподарська торгівля органічними засобами захисту рослин стає дедалі складнішою, що вимагає більш ефективних стратегій управління. Органічні продукти стають все більш популярними серед споживачів, орієнтованих на якість, походження та екологічність.

У цьому контексті першочергового значення набуває побудова інформаційної системи сільськогосподарської торгівлі органічними засобами захисту рослин. Ці інформаційні системи відіграють важливу роль у вдосконаленні процесів управління та підвищенні прозорості, ефективності та надійності.

Це дозволяє компаніям відстежувати походження та якість продукції, оптимізувати логістичні процеси, забезпечувати відповідність стандартам сертифікації та аналізувати дані для прогнозування попиту.

У цьому розділі розглядається можливість удосконалення сільськогосподарської торгівлі біологічними засобами захисту рослин шляхом побудови інформаційних систем, розраховується її ефективність та зроблені висновки щодо її потенціалу для підвищення прибутковості та конкурентоспроможності підприємств.

Сільськогосподарська торгівля біологічними засобами захисту рослин є складною та вимагає пильної уваги до таких деталей, як походження, якість та ефективність цих продуктів.

Побудова інформаційних систем відіграє важливу роль у вдосконаленні процесів торгівлі сільськогосподарською продукцією та робить їх більш прозорими, ефективними та надійними.

Прозорість походження і якості продуктів. Однією з головних переваг створення інформаційної системи у сфері торгівлі сільськогосподарською продукцією є можливість забезпечити прозорість щодо походження та якості продукції. Це особливо важливо для органічних агрохімічних продуктів, оскільки споживачі все більше цінують перевірені високоякісні продукти.

Створення інформаційної системи моніторингу кожного етапу виробництва та доставки біопротекторів дозволить споживачам перевірити походження продукту, його відповідність стандартам сертифікації та іншу важливу інформацію. Це допомагає підвищити довіру споживачів до органічних продуктів і збільшити попит на них.

Оптимізація логістичних процесів. У сучасному світі агротрейдингу швидкість і ефективність доставки є критичними факторами успіху. Інформаційні системи можуть допомогти, забезпечуючи відстеження в реальному часі запасів, маршрутів доставки та інших аспектів логістики.

Наприклад, система може автоматично відслідковувати наявність засобів біозахисту на складі та автоматично оновлювати інформацію про їх наявність. Крім того, ви можете створювати прогнози попиту на свою продукцію, що дає змогу оптимізувати процеси закупівлі та доставки.

Забезпечення відповідності до сертифікаційних стандартів. Органічні продукти повинні відповідати суворим вимогам, встановленим органами сертифікації, такими як USDA Organic і EU Organic[11].

Інформаційні системи допомагають виробникам і роздрібним торговцям відстежувати всі документи та сертифікати, необхідні для підтвердження органічності продукту.

Система може автоматично перевіряти, чи всі постачальники мають необхідну органічну сертифікацію та чи всі продукти відповідають вимогам

сертифікації. Це дозволяє уникнути проблем, спричинених невідповідністю, і підвищує довіру споживачів.

Збір та аналіз даних про попит на біологічні засоби захисту рослин допомагає сільськогосподарським трейдерам прогнозувати ринкові тенденції та вчасно реагувати на зміни попиту. Інформаційні системи можуть використовувати дані про минулі продажі, ринкові тенденції, погодні умови та інші фактори для прогнозування попиту на органічні репеленти.

Ґрунтуючись на цих прогнозах, роздрібні продавці продукції можуть планувати пошук, виробництво та розповсюдження, щоб задовольнити попит споживачів і оптимізувати роботу.

Ефективне керування запасами. Органічні засоби захисту рослин мають обмежений термін придатності та вимагають особливих умов зберігання.Тому важливо ефективно управляти запасами, щоб уникнути надмірних запасів і нестачі. Ця інформаційна система може автоматично контролювати кількість наявних запасів, розподіл запасів за складом і термін придатності.На основі цих даних він може рекомендувати найкращі рішення щодо постачання, виробництва та розповсюдження продукції, таким чином уникаючи надмірних запасів і зменшуючи витрати на зберігання.

Однією з найважливіших функцій інформаційних систем є забезпечення безпеки та якості продукції. Система може відстежувати всі етапи виробництва та доставки біопротектора, включаючи вирощування сировини, виробництво, транспортування та зберігання. Перевіряє, чи всі процеси відповідають встановленим стандартам якості та безпеки, і визначте відхилення та проблеми.Це дає змогу своєчасно вирішувати проблеми та забезпечувати високу якість та безпеку продукції.

Побудова інформаційних систем є важливим кроком у покращенні торгівлі сільськогосподарськими біологічними засобами захисту рослин.Це дозволяє підвищити прозорість щодо походження та якості продукції, оптимізувати логістичні процеси, забезпечити відповідність стандартам сертифікації, аналізувати дані для прогнозування попиту, ефективно керувати запасами та

гарантувати безпеку продукції. Все це сприяє підвищенню якості життя споживачів, захисту навколишнього середовища та розвитку сільського господарства в цілому.

Одним із методів вдосконалення агротрейдингу органічних засобів захисту рослин є розробка нових продуктів, які відповідають вимогам сільськогосподарського сектору. Прагнення до інновацій веде до збільшення частки ринку та міцнішої лояльності клієнтів. Оскільки глобальні тенденції сільського господарства зміщуються в бік сталого розвитку та інтеграції технологій, компанія може використовувати ці розробки для зміцнення своєї позиції на ринку[16].

Співпрацюючи з іншими гравцями галузі, є можливість створити синергію, яка зміцнить сильні сторони вашої компанії та зменшить ваші слабкі сторони.Ці партнерства також надають доступ до нових технологій і практик, які допомагають підвищити операційну ефективність і розширити асортимент продукції. Вибравши правильного партнера, компанія може посилити свою присутність на внутрішньому та міжнародному ринках[25].

Створення інформаційної системи для агротрейдингу органічних засобів захисту рослин, як зазначалось в минулому підрозділі, має свої переваги та заходи. Впровадження цих заходів може істотно підвищити ефективність агротрейдингу не лише для ТОВ «Адама Україна», а й іншим компаніям.

Щоб оцінити ефективність створення інформаційної системи для агротрейдингу органічних засобів захисту рослин, треба розглянути кілька розрахунків:

1) Зменшення витрат на управління запасами. За допомогою інформаційної системи ми можемо зменшити запаси органічних засобів захисту на 20% через ефективне управління запасами. Якщо середній річний оборот складає $1 мільйон, то це зменшення запасів може призвести до зменшення витрат на зберігання, страхування та інші адміністративні витрати, що складають 10% від вартості запасів. Отже, ми могли б зекономити $20,000 на рік.

2) Збільшення обороту через прогнозування попиту. Завдяки аналізу даних та прогнозуванню попиту ТОВ «Адама Україна» змогла збільшити оборот на 15%. Якщо середній річний оборот становить $1 мільйон, то це означає збільшення прибутку на $150,000 на рік.

3) Зменшення витрат на виробництво через ефективне управління процесами. Завдяки інформаційній системі ми змогли зменшити витрати на виробництво на 10%. Якщо середні виробничі витрати становлять $500,000 на рік, то це означає зменшення витрат на $50,000 на рік.

4) Збільшення довіри споживачів та збільшення продажів. Інформаційна система може сприяти підвищенню довіри споживачів до органічних засобів захисту рослин через більшу прозорість та якість. Це може призвести до збільшення кількості клієнтів та об'єму продажів.

5) Зменшення витрат на рекламу та маркетинг. Завдяки більш прозорій та довірчій інформації про продукцію, компанія змогла зменшити свої витрати на рекламу та маркетинг на 20%. Середні витрати на ці цілі складають $50,000 на рік, то це означає зменшення витрат на $10,000 на рік.

6) Збільшення частки ринку. Компанія здатна покращити якість своїх продуктів та забезпечити кращий сервіс, це може призвести до збільшення її частки ринку. Припустимо, що вона збільшує свою частку ринку на 5%, що відображається у збільшенні обсягів продажів.

7) Економія часу та людських ресурсів. Завдяки автоматизації багатьох процесів через інформаційну систему, компанія змогла зменшити час, який працівники витрачають на адміністративні завдання, на 15%. Цедозволяє перерозподілити робочі години на більш важливі завдання або зменшити потребу у працівниках.

Підсумовуючи, очікується, що економічний вплив запропонованих дій на ТОВ «Адама Україна» буде значним.

Незважаючи на те, що початкові інвестиції можуть бути великими, довгострокова економія та підвищення ефективності, а також підвищення рівня задоволеності клієнтів і конкурентоспроможності на ринку забезпечують хорошу

віддачу від інвестицій і допомагають підприємствам процвітати навіть у складних економічних умовах.

ТОВ «Адама Україна» фокусується на стратегічній технологічній інтеграції, прогнозній аналітиці та співпраці та ефективному реагуванні на динамічні ринкові умови. Очікується, що ці заходи принесуть значні економічні вигоди за рахунок підвищення адаптивності, ефективності та конкурентоспроможності компанії в складному середовищі трейдингу та управління ланцюгами поставок.

Розглянемо вартість проекту та його витрати.

Поточні інвестиції:

1) Розробка та впровадження інформаційної системи: Оцінка витрат на розробку та впровадження системи може бути складною, оскільки вона залежить від обсягу робіт та обраного підходу. Припустимо, що вартість розробки і впровадження системи становить $50,000.

2) Навчання персоналу: Для успішного впровадження системи потрібне навчання персоналу. Приблизна вартість навчання може становити $5,000.

3) Технічна підтримка: Для забезпечення безперебійної роботи системи може знадобитися технічна підтримка. Припустимо, що вартість такої підтримки складає $1,000 на місяць.

Щомісячні витрати:

1) Оплата праці персоналу: Припустимо, що витрати на оплату праці персоналу, який використовує систему, складають $10,000 на місяць.

2) Витрати на інфраструктуру та обслуговування:Включають в себе витрати на інтернет, електроенергію, оренду приміщень тощо. Припустимо, що ці витрати складають $3,000 на місяць.

3) Реклама та маркетинг: Необхідно врахувати витрати на рекламу та маркетинг, оскільки інформування про систему та просування може бути важливим для її успішного впровадження. Припустимо, що ці витрати складають $2,000 на місяць.

Розрахунок можливих прибутків:

1)Приріст обсягів продажів: Припустимо, що завдяки впровадженню системи підприємство зможе збільшити свої обсяги продажів на 20%. Якщо середні місячні продажі становлять $100,000, то це призведе до додаткового місячного прибутку у розмірі $20,000.

2)Зменшення витрат на управління запасами: Якщо впровадження системи дозволяє зменшити витрати на управління запасами на 15%, то це може призвести до економії в розмірі $1,500 на місяць.

3) Збільшення продуктивності праці: Якщо система допомагає підприємству підвищити продуктивність праці на 10%, то це може призвести до збільшення прибутку.

Для підтвердження доцільності інвестиційного проекту необхідно застосовувати комплексний підхід, який включає як кількісні, так і якісні методи оцінки. Кількісні методи, такі як NPV і IRR, дають чітку картину фінансових вигод від проекту. З іншого боку, якісні методи, такі як SWOT-аналіз і PEST-аналіз, можуть оцінити зовнішні та внутрішні ризики, можливості та загрози.

Для нашого випадку можна використати реальну (без інфляції) ставку дисконтування в 8% річних.

Розрахунок NPV:

1. Витрати на проект: $55,000

2. Очікувані грошові потоки:

- Рік 1: $20,000
- Рік 2: $25,000
- Рік 3: $30,000
- Рік 4: $35,000
- Рік 5: $40,000

NPV = (20000 / (1 + 0.08)^1) + (25000 / (1 + 0.08)^2) + (30000 / (1 + 0.08)^3) + (35000 / (1 + 0.08)^4) + (40000 / (1 + 0.08)^5) – 55000

NPV = (20000 / 1.08) + (25000 / 1.1664) + (30000 / 1.259712) + (35000 / 1.36048896) + (40000 / 1.469328722) – 55000

NPV ≈ 18518.52 + 21417.06 + 23869.76 + 25684.71 + 26973.69 – 55000

NPV ≈ $116463.74 - $55000

NPV ≈ $61463.74

Розрахунок внутрішньої норми прибутковості (IRR):

IRR - це така ставка дисконту, при якій NPV стане рівним нулю.

Рік 1: -35000$

Рік 2: 25000$

Рік 3: 30000$

Рік 4: 35000$

Рік 5: 40000$

Внутрішня норма прибутковості для цього проекту складає близько 15,35%. Що є позитивним і може бути сприятливим для інвестування, оскільки перевищує ставку дисконту.

Розрахунок індексу прибутковості (PI):

PI - це співвідношення між чистою поточною вартістю і сумарними витратами на вкладення коштів у проект. PI = NPV / Витрати

PI = $61463.74 / $55000

PI ≈ 1.12

Отже, при дисконтній ставці 8% NPV стає позитивним, IRR дорівнює приблизно 15,35%, а індекс прибутковості (PI) дорівнює близько 1.12. Це свідчить про те, що проект може бути вигідним і варто розглядати його для втілення.

3.2. Інновації у сфері агротрейдингу

Менеджмент ТОВ «Адама Україна» відіграє важливу роль в управлінні компанією в нестабільних умовах агропромислового сектора. Стратегічний фокус

на інтеграції інноваційних методів і технологій у сільське господарство дозволив компанії досягти сталого зростання.

Можливості для зростання полягають у розширенні цифрової присутності, виході на нові ринки та використанні аналітики даних для прийняття рішень. Для компаній, які займаються торгівлею сільськогосподарською продукцією, таких як ТОВ «Адама Україна», вдосконалення можуть бути зосереджені на кількох важливих аспектах: оптимізації закупівельних цін, покращенні логістичних маршрутів, розробці стратегії ціноутворення та управлінні ризиками.

Використовуючи екологічно чисті технології та практики, компанія здатна задовольнити зростаючий попит на стійку сільськогосподарську продукцію. Зусилля керівництва щодо є зменшення впливу своєї діяльності на навколишнє середовище можуть також покращити відповідність з компанії міжнародним екологічним стандартам і привернути увагу екологічно свідомих інвесторів і споживачів. Ця стратегічна спрямованість на сталий розвиток є не лише етичним вибором, але й бізнес-імперативом у є сучасному сільськогосподарському ландшафті.

У сфері торгівлі сільськогосподарською продукцією, застосовуючи інноваційний підхід ТОВ «Адама Україна», ви можете суттєво оптимізувати ланцюжок поставок сільськогосподарської продукції та покращити реакцію ринку.

Впровадження технології блокчейну забезпечує безпрецедентну прозорість і дозволяє вести достовірний і з відстежуваний запис про походження продукту.Це особливо важливо з огляду на зростаючий попит споживачів на цілісність ланцюжка поставок[29].

Технології GPS і ГЛОНАСС дозволяють визначати своє положення в полі в реальному часі.

Найпоширенішим рішенням для підвищення точності роботи обприскувача є покажчик повороту, тобто термінал із сенсорним екраном і GPS-приймачем. Індикатор курсу GPS-приймач встановлений на капоті трактора. У кабіні стаціонарно встановлений сенсорний екран терміналу. Під час роботи механізатор бачить на екрані напрямок руху та вже оброблені ділянки поля.

Якщо оптимальна траєкторія не підтримується, комп'ютер видає звуковий сигнал і відображає дані про величину та напрямок (вліво або вправо) відхилення. Це дозволяє операторам орієнтуватися на сайті навіть в туман або вночі.

Розгортання GPS-моніторингу для контролю транспортного потоку може зменшити витрати на паливо на 10%, що може призвести до економії для великих сільськогосподарських компаній. Тобто, з 60 грн на літр компанія зможе зекономити 6 гривень. Автоматизація процесу поливу може збільшити врожайність на 10-20% (з 4,7 до 5,64 тон на гектар пшениці) і, в залежності від вартості врожаю, може отримати додатковий прибуток до 2 мільйонів гривень за сезон.

Іншим способом використання GPS-навігації під час роботи в полі є використання систем рульового управління та автопілота. Ці технології спрямовані на підвищення автоматизації роботи.

Водій керує трактором самостійно, використовуючи лише покажчики повороту. Частота та інтенсивність виїздів трактора змінюється залежно від втоми та рівня пильності тракториста, рельєфу поля тощо. За допомогою системи рульового управління або автопілота рухи трактора контролюються автоматично.

Система автоматичного керування складається з бортового терміналу з сенсорним дисплеєм, приймача GPS (або ГЛОНАСС), а також індикатора курсу. Додатковим елементом є механізм приводу, закріплений на кермі.

Використання дронів для моніторингу здоров'я рослин може зменшити витрати на захист рослин до 30%, що може призвести до економії близько 300 000 гривень за вегетаційний сезон у масштабі компанії. Крім того, використання прогнозних моделей великої бази даних для аналізу ринку дозволяє оптимізувати ціноутворення, що може підвищити прибутковість на 5-10% за рахунок кращого планування продажів і часу. Тому впровадження цифрових технологій суттєво сприятиме зниженню операційних витрат та підвищенню прибутковості компаній.

Це не тільки підвищує конкурентоспроможність компанії на ринку, але й підвищує стійкість бізнесу компанії до зовнішніх викликів, таких як ринкові коливання та економічні кризи.

Цифрові торгові платформи є ще одним напрямом для інновацій, що забезпечує зручний інтерфейс для прямої взаємодії між покупцями та продавцями. Ці платформи також можуть забезпечити швидшу торгівлю, покращити доступ до ринкової інформації та скоротити цикли продажів.

Цифрові ринки – ще один інноваційний рубіж, який дозволяє підприємству оптимізувати торгові процеси. Ці платформи дозволяють компанії безпосередньо взаємодіяти з покупцями, підвищуючи прозорість і зазвичай скорочуючи час і витрати, пов'язані з посередниками. Технологія смарт-контрактів на основі блокчейну може ще більше революціонізувати сільськогосподарську галузь шляхом автоматизації процесів.

Інвестиції в стійкі практики та сертифікацію також можна вважати інноваційними в контексті сільського господарства. Оскільки споживачі в усьому світі стають більш екологічно свідомими, прихильність ТОВ «Адама Україна» до сталого сільського господарства може стати унікальною перевагою продажу.Такі методи, як скорочення викидів вуглекислого газу, збереження води та використання екологічно чистої упаковки, можуть відкрити доступ до нових ринків і забезпечити преміальні ціни.

Аграрна автоматизація оптимізує процес від посіву до виробництва врожаю.Для ТОВ «Адама Україна» автоматизація - це використання автономної сільськогосподарської техніки, що знижує трудовитрати та підвищує точність виконання сільськогосподарських операцій.

У роздрібній торгівлі автоматизація може виконувати рутинні завдання, такі як обробка замовлень, управління запасами та навіть складні процеси прийняття рішень, підвищуючи ефективність і зменшуючи людські помилки.

Багато хмарних технологій допомагають забезпечувати ТОВ «Адама Україна» масштабовану, гнучку та безпечну IT-інфраструктуру. Використовуючи хмару, підприємства можуть отримати доступ до потужних обчислювальних ресурсів для керування великими обсягами даних, виконання складних симуляцій і безпечного зберігання великих обсягів записів транзакцій.

Хмарні платформи забезпечують співпрацю між різними регіонами та відділами, дозволяючи всім підрозділам компанії отримувати доступ до актуальної інформації та швидко приймати обґрунтовані рішення.

Цифрові карти надають детальну інформацію про земельні ресурси та дозволяють розробляти індивідуальні стратегії ведення сільського господарства, які підвищують урожайність сільськогосподарських культур та управління ресурсами. Завдяки інтеграції цифрових карт у сільське господарство ТОВ «Адама Україна» покращить можливості просторового аналізу, сприяючи точному сільськогосподарському плануванню та розподілу ресурсів. Ці геопросторові інструменти можуть ідентифікувати регіональні закономірності та умови, дозволяючи компаніям оптимізувати графіки посіву, зрошення та збирання врожаю.Вони необхідні для вирішення складності великомасштабної сільськогосподарської логістики та мають потенціал для покращення прогнозування врожайності та ефективності землекористування. Це може допомогти керувати фрагментованими ланцюжками поставок, визначити альтернативні маршрути транспортування та оптимізувати розподіл ресурсів в умовах невизначеності. У ситуаціях, коли традиційні зйомки та моніторинг можуть стати на заваді, супутникові зображення та ГІС-технології дозволяють продовжувати планування та операції з мінімальним фізичним ризиком.

У роздрібній торгівлі автоматизація рутинних завдань, таких як обробка замовлень, управління запасами та навіть складні процеси прийняття рішень, підвищує ефективність і зменшує людські помилки.

Торговий бот дозволяє ТОВ «Адама Україна» отримати вигоду від високочастотної торгівлі, дозволяючи компанії торгувати за оптимальними цінами. Ці боти можуть аналізувати великі обсяги даних і здійснювати передбачувані операції, потенційно максимізуючи прибуток. Це дозволяє підприємствам залишатися активними на ринку та цілодобово отримувати прибуток від тенденцій і цінових змін. Інтеграція з біржами має вирішальне значення для доступу до ринку та ліквідності в реальному часі. Інтегруючи свою торгову платформу безпосередньо з товарними біржами, ТОВ «Адама Україна»

може забезпечити миттєве виконання торгів, доступ до поточних цін і миттєвий вхід на ринок або вихід з нього. Ці стосунки мають вирішальне значення для того, щоб компанії могли швидко реагувати на зміни ринку та використовувати торгові можливості, щойно вони виникають. Це може призвести до економії коштів завдяки точному введенню даних і оптимізованим польовим умовам, зрештою покращуючи якість і кількість комерційних культур.

Диверсифікація портфоліо сільськогосподарських культур для включення високоякісних культур також може зменшити ризик і зробити вашу компанію більш стійкою до коливань ринку. Посилення партнерства з місцевими та міжнародними дослідницькими установами може прискорити впровадження інноваційних методів землеробства та генетично покращеного насіння, сприяючи більш динамічному розвитку сільськогосподарського сектора [25].

Крім того, розширення масштабів і додавання вартості переробки сільськогосподарської продукції створить нові джерела доходу, зменшить кількість відходів і підвищить конкурентоспроможність ТОВ «Адама Україна», тим самим стабілізуючи і зберігаючи прибуток. Це може сприяти можливому зростанню компанії.

Співпраця з дослідницькими установами може призвести до розвитку органічних засобів захисту рослин з покращеною структурою, що допоможе культурам бути більш стійкими до шкідників і хвороб, зменшуючи залежність від пестицидів і сприяючи довгостроковій стійкості.

ВИСНОВКИ

Аграрний сектор є одним із найважливіших джерел доходу державного бюджету, а також сприяє надходженню валюти. Тому дослідження економічного розвитку аграрного сектору та розвитку агробізнесу мають велике значення для економічного розвитку України в цілому.

Торгівля сільськогосподарською продукцією відіграє важливу роль у глобальному постачанні продуктів харчування та сировини для різних галузей промисловості. Це сприяє продовольчій безпеці та розвитку сільського господарства, дозволяючи агропромисловим підприємствам вийти на міжнародні ринки та розширити експортні можливості. Найгірше те, що сучасні компанії розбивають процеси на менші процеси та окремі завдання, що призводить до втрати уваги.

Як йдеться в аналітичній частині дослідження, аграрний сектор України потребує реформування та зміни моделі функціонування та оцінки ефективності розвитку агробізнесу. Важливу роль у сучасному сільському господарстві відіграє організація сільськогосподарської торгівлі біологічними засобами захисту рослин.

Органічні засоби захисту рослин є важливою частиною практики органічного землеробства, оскільки вони можуть забезпечити безпеку продукції, підтримувати родючість ґрунту та зменшити негативний вплив на навколишнє середовище.

Органічні засоби захисту рослин нетоксичні та не залишають залишків у продукті, таким чином сприяючи збереженню біорізноманіття та здоров’ю ґрунту. Це дозволяє гарантувати високу якість продукції та захистити природні ресурси для майбутніх поколінь. Другою важливою перевагою органічних засобів захисту є їх підвищена безпека для здоров’я людини порівняно з хімічними пестицидами. Особливо це стосується сільської місцевості, де вплив хімічних речовин може призвести до серйозних захворювань серед населення.

Організація сільськогосподарської торгівлі біологічними засобами захисту рослин потребує ретельного планування та координації між виробниками, постачальниками та споживачами. Важливим фактором є також державна підтримка через відповідне законодавство та фінансове стимулювання фермерів, які обирають органічне землеробство.

Загалом організація торгівлі сільськогосподарською продукцією з використанням біологічних засобів захисту рослин є важливим кроком до сталого розвитку сільського господарства. Розвиток у цьому напрямку потребує спільних зусиль усіх учасників агропромислового комплексу та підтримки з боку держави.

ТОВ «Адама Україна» працює в аграрному секторі та насамперед зосереджена на виробництві та реалізації засобів захисту рослин та поживних речовин.Компанія зарекомендувала себе як провідний учасник українського сільськогосподарського ринку, пропонуючи різноманітний асортимент агрохімікатів, які відповідають різноманітним потребам фермерів. Прихильність компанії до інновацій знаходить своє відображення в постійній розробці нових продуктів і послуг, які є ефективними та екологічно стійкими.

ТОВ «Адама Україна» підвищує продуктивність і рентабельність господарств шляхом інтеграції передових сільськогосподарських технологій і зміцнює свої позиції в аграрному секторі.

ТОВ «Адама Україна» використовує передове програмне забезпечення для логістики та управління ланцюгами поставок, щоб відстежувати та змінювати маршрути відправлень у режимі реального часу, уникати конфліктних зон та мінімізувати збої.

Цифрове картографування та геопросторові технології дозволяють компанії підтримувати сільськогосподарське виробництво з оптимізованим розподілом ресурсів, незважаючи на логістичні проблеми, пов’язані з перервами війни.

Автоматизація дозволяє продовжувати як сільськогосподарські процеси, так і комерційні операції з меншим втручанням людини, зберігаючи продуктивність і допомагаючи підприємствам справлятися з обмеженнями. Ці

інструменти дозволяють ТОВ «Адама Україна» швидко реагувати на ринкові коливання та забезпечувати найкращі результати торгових операцій.

Для ТОВ «Адама Україна» автоматизація — це використання автономної сільськогосподарської техніки, що знижує трудовитрати та підвищує точність виконання сільськогосподарських операцій.

Хмарна платформа забезпечує співпрацю між різними регіонами та відділами, дозволяючи всім підрозділам підприємства отримувати доступ до актуальної інформації та швидко приймати обґрунтовані рішення.

Цифрові карти надають більш детальну інформацію про земельні ресурси та дозволяють розробляти індивідуальні стратегії вирощування, які підвищують урожайність та управління ресурсами для компанії. Це призводить до економії коштів завдяки точному введенню даних і оптимізованим польовим умовам, зрештою підвищуючи якість і кількість врожаю. У ситуаціях, коли традиційні зйомки та моніторинг можуть стати на заваді, супутникові зображення та ГІС-технології дозволяють продовжувати планування та операції з мінімальним фізичним ризиком.

Органічні продукти стають все більш популярними серед споживачів, орієнтованих на якість, походження та екологічність. Інформаційні системи відіграють важливу роль у вдосконаленні процесів управління та підвищенні прозорості, ефективності та надійності. Це дозволяє компаніям відстежувати походження та якість продукції, оптимізувати логістичні процеси, забезпечувати відповідність стандартам сертифікації та аналізувати дані для прогнозування попиту.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1) Peter Lynch, John Rothschild . The Peter Lynch method. Strategy and tactics of an individual investor. 2020. P. 266.

2) John Murphy.Technological analysis of financial markets. A complete guide to trading methods and practices.2020. P. 496.

3) Larry Harris.Trade and Exchange: Market Microstructure for Practitioners.2002. P. 664.

4) Tony Turner.Short-term trading. A guide for beginners.2018. P. 365.

5) Кіндзерський Ю.В. Деіндустріалізація та її детермінанти у світі та в Україні. Економіка України. 2017. №11. С. 48-72.

6) О.О. Єранкін. Особливості проведення маркетингових досліджень суб'єктами агробізнесу України в сучасних умовах. Економіка АПК. 2008. №2. С. 16-21.

7) John Bollinger.Bollinger on Bollinger Bands.2001. P. 244.

8) Уільям О'Ніл. Пер.з англ.- М.: Альпіна Паблішер. Як робити гроші на фондовому ринку: Стратегія торгівлі на рості та падінні. 2003. 329 с.

9) Експорт з України зернових, зернобобових та борошна. Інформаційно-аналітичний портал АПК України. URL: https://minagro.gov.ua/napryamki/eksport-do-krain-ies/eksport-z-ukrayini-zernovih-zernobobovih-ta-boroshna. (Дата звернення: 17.04.2024).

10) Ігнатенко М.М., Рунчева Н.В. Процеси ресурсозабезпечення спеціалізації та концентрації виробництва в корпоративних агроформуваннях. Економіка та Держава. №1. 2017. С. 10-14.

11) Засоби захисту рослин від шкідливих організмів: навч. посіб./С.В. Станкевич, В.М. Положенець, В.М. Кабанець – Житомир: Видавництво Рута, 2023. 428 с.

12) Г. Ткаленко. Біологічні препарати в захисті рослин. Спецвипуск ж. Пропозиція. Сучасні агротехнології із застосуванням біопрепаратів та регуляторів росту. 2015. С. 2-15.

13) Мамчур В. Тенденції та перспективи розвитку аграрного підприємництва в Україні. Соціальноекономічні проблеми і держава. 2021. Вип. 1 (24). С. 45–53. URL: https://elartu.tntu.edu.ua/handle/lib/35900.(Дата звернення: 20.04.2024).

14) Семенда Д. К., Семенда О. В., Семенда О. Вс. Маркетингові дослідження кон'юнктури ринку зерна. *Агросвіт. 2021*. №1-2. С. 56-64.

15) С. В. Войтко, О. О. Корогодова. Логістика в організації міжнародних перевезень. Навчально-методичний комплекс з дисципліни: навчальний посібник для здобувачів ступеня бакалавра денної форми навчання за освітньою програмою Міжнародна економіка спеціальності 051 Економіка, галузі знань 05 Соціальні та поведінкові науки / КПІ ім. Ігоря Сікорського. 2022.138 с.

16) О.В. Ульяченко, Д.В.Шиян, Ю.С. Герасименко. Прогнозування світових тенденцій розвитку ринку органічної продукції. 2022. С. 1-9.

17) Проект Закону України від 24.11.2026 №5448 (Одержаний ВР України) Про основні принципи та вимоги до органічного виробництва, обігу та маркування органічної продукції.2021.

18) Т. І. Дем’яненко. Сталий розвиток вітчизняних підприємств в сучасних економічних умовах. Вчені записки Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського. Серія : Економіка і управління. - 2020. - Т. 31(70), № 2(1). - С. 185-188.

19) Осецький В.Л., Куліш В.А. Інноваційна індустріалізація в агропромисловому комплексі України. Економіка АПК. 2020. № 4. С. 54-65.

20) Інформація, щодо пакетів послуг ТОВ «Адама Україна». URL:https://www.adama.com/ukraine/ua/services/catalogue_adama.(Дата звернення: 19.04.2024).

21) Продукція ТОВ «Адама Україна». URL: https://www.adama.com/ukraine/ua/products/crop-protection. (Дата звернення: 19.04.2024).

22) Ministry of Agrarian Policy and Food (Ukraine). 2022. URL: https://mnagro.gov.ua.(Accessed: 19.04.2024).

23) Ковальська Л.,В. Циганюк. Логістичний менеджмент на підприємстві: особливості та напрями вдосконалення. Економічні науки. Серія «Економіка та менеджмент»: збірник наукових праць, Луцький національний технічний університет. 2013. № 10(38). С. 87–97.

24) Демидюк О.О. Сутність та критерії ефективності сучаснихекономічних систем. Бізнес Інформ. 2017. №. 2 (469). С. 8-15.

25) Гальцова О.Л. Сучасний стан експортного потенціалу АПК України. Економіка та держава. 2014. № 3. С. 12–17.

26) Сахно А.А., Салькова І.Ю., Слободянюк А.О. Особливостіоцінювання рівня конкурентоспроможності підприємств. Регіональна бізнес-економіка та управління. 2018. № 1(57). С. 77–86.

27) Державна служба статистики України. Офіційний сайт державної служби статистики України. URL: https://www.ukrstat.gov.ua/.(Дата звернення: 22.04.2024).

28) Савицький Е. Сучасні реалії інноваційного розвитку підприємств агробізнесу в Україні. Економіка та суспільство. 2021. № (31).URL:https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/719. (Дата звернення: 22.04.2024).

29) Дерій Ж. В., Галицький О. М. Стратегія удосконалення інноваційно-інвестиційної державної політики щодо розвитку аграрного виробництва вУкраїні. Український журнал прикладної економіки. 2017. Т. 2. № 4. С. 6–16.

30) Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO).(2022).URL: https://www.fao.org/home/en.(Accessed: 23.04.2024).

31) The Ukrainian Club of Agrarian Business. (2022). URL: https://www.ucab.ua/. (Accessed: 23.04.2024).

32) ТОВ «Адама Україна». URL: https://www.adama.com/ukraine/ua. (Accessed: 23.04.2024).

33) Медвідь В. Ю., Данько Ю. І., Коблянська І. І. Методологія та організація наукових досліджень (у структурно-логічних схемах і таблицях):навч. посіб. Суми: СНАУ, 2020. 220 с

34) Гадзало Я. М., Лузан Ю. Я. Розвиток аграрного сектору економіки України в умовах євроінтеграції. Економіка АПК. 2021. № 8. С. 6–17.

35) Сабій І. М. Вибір моделі аграрного устрою України як основи всебічного сталого сільського розвитку. Економіка АПК. 2021. № 9. С. 82–90.

36)USAID. $331 Million In Food Security And Humanitarian Assistance For Latin America And The Caribbean.URL:https://www.usaid.gov/node/453071. (Accessed: 25.04.2024).

37) Крюкова І.О., Степаненко С.В. Ефективність вітчизняногоагробізнесу у призмі пріоритетів сталого розвитку. Агросвіт. 2022. № 9-10. С. 3–12.

ДОДАТКИ

Додаток А

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

		КОДИ
	Дата (рік, місяць, число)	
Підприємство	Товариство з обмеженою відповідальністю "АДАМА УКРАЇНА"	за ЄДРПОУ
Територія	Шевченківський район м. Києва	за КАТОТТГ UA80000000010078669
Організаційно-правова форма господарювання	Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОПФГ 240
Вид економічної діяльності	Оптова торгівля хімічними продуктами	за КВЕД 46.75
Середня кількість працівників 2	44	
Адреса, телефон	вулиця М.Пимоненка, б.3; 13, оф. 4А/41, м. КИЇВ, 04050	0442324414

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

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 2021 р.

Форма №1 Код за ДКУД 1801001

АКТИВ	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	3 107	2 850
первісна вартість	1001	7 202	6 237
накопичена амортизація	1002	4 095	3 387
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби	1010	35 799	33 304
первісна вартість	1011	76 792	79 103
знос	1012	40 993	45 799
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	71 003	84 525
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	**1095**	**109 909**	**120 679**
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	461 716	360 811
виробничі запаси	1101	-	-
незавершене виробництво	1102	-	-
готова продукція	1103	-	-
товари	1104	461 716	360 811
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Депозити перестрахування	1115	-	-
Векселі одержані	1120	40 311	3 108
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	1 910 652	1 908 546
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	281 156	301 610
з бюджетом	1135	101 448	7 931
у тому числі з податку на прибуток	1136	945	383
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	239 8[illegible]	232 361
Поточні фінансові інвестиції	1160	[illegible]	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	[illegible]	19 366
готівка	1166	[illegible]	-
рахунки в банках	1167	[illegible]	19 366
Витрати майбутніх періодів	1170	[illegible]	2 474
Частка перестрахувальників у страхових резервах	1180	-	-
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	-	-
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	-	-
резервах незароблених премій	1183	-	-

КОПІЯ ВІРНА

ДИРЕКТОР
КЛЮДОР Д.В.

Додаток Б

інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	-	37
Усього за розділом II	**1195**	**3 080 379**	**2 836 244**
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	**1200**	**-**	**-**
Баланс	**1300**	**3 190 288**	**2 956 923**

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	681 741	681 741
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	-	-
емісійний дохід	1411	-	-
накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	(435 781)	(374 834)
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Вилучений капітал	1430	(-)	(-)
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	**1495**	**245 960**	**306 907**
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	5 460	91
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**	**5 460**	**91**
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	378 000	85 000
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	7 165	5 794
товари, роботи, послуги	1615	2 093 486	1 900 908
розрахунками з бюджетом	1620	-	-
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	35	105
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	10 186	23 407
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	58 696	43 778
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	391 300	590 933
Усього за розділом III	**1695**	**2 938 868**	**2 649 925**
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**	**3 190 288**	**2 956 923**

Керівник **Кашпор Дмитро Валерійович**

Головний бухгалтер **Холмецька Тетяна Юріївна**

Територіальна адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад

Відповідальна за порядок, встановлений центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики.

КОПІЯ ВІРНА

ЕП Електронний підпис

ЕП Електронний підпис

ГЕНЕРАЛЬНИЙ ДИРЕКТОР КАШПОР Д.В.

Додаток В

Дата (рік, місяць, число)

Підприємство Товариство з обмеженою відповідальністю "АДАМА УКРАЇНА" за СДРПОУ 20 0 0

(найменування)

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)

за Рік **2021**

Форма № 2 Код за ДКУ **183100**

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період
1			
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	2 560 253	2 332 395
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	t 2 081 552)	t 1 830 467)
Валовий:			
прибуток	2090	478 701	501 928
збиток	2095	1)	(–)
Адміністративні витрати	2130	1 88396)	(73183)
Витрати на збут	2150	t 355124)	t 315349)
Інші операційні витрати	2180	f 71810 I	t 406115 1
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	76 728	
збиток	2195	(–)	t 271 611 j
Інші фінансові доходи	2240		21
Інші доходи	2250		
Інші витрати	2270	( )	( )
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	-

Додаток Д

Фінансовий результат до **оподаткування:** прибк ток	2290	50 584	
збиток	2295	(-) l	303 105 l
Витtзати tдохід) з податкs на прибк ток	2300	10 363	27 657
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	60 947	
збиток	2355	t - j t	275 448 i

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітиий період	За **аналогічний** період **попереднього**
1	2	**3**	**4**
JJооцінка tj цінка) необоротних активів	2400		
,Цооцінка tx цінка) §тінансових інстр3 ментів	2405		
Накопичені к\ рсові різниці	2410		
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприемств	2415		
Інший сі купний дохід	2445	-	
Інший cs купний дохід до оподаткування	**2450**		
Податок на прибі ток. пов'язаний з іншим сх кvпним доходом	2455		
Інший сукупний дохід після **оподаткування**	**2460**		
Сvкупнй дохід (сvма рядків **2350, 2355** та **2460)**	**2465**	60 947	1275 448)

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За **аналогічний** період **попереднього** року
1	2	*3*	4
Матеріальні за'грати	2500	12 762	9 028
Витрати на оплатj праці	2505	74 204	64 210
Відрахх вання на соціальні заходи	2510	8 597	7 224
Амортизація	2515	11 291	13 981
Інші операційні витрати	2520	408 476	700 205
Разом	**2550**	515 330	794 648

IV. РОЗРАХУНОК **ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТЕОВОСТІ АКЦІЙ**

Назва статті	0	а звітний період	За аналогічний період попереднього ОК}'
1	**2**	**3**	4
Се едньо ічна кількість п остих акцій		-	-
Ско игована се едньо ічна кількість п остих акцій	й 2605	-	-
Чистий п ибs'ток tзбиток I на одна п остх акнію	* 2610	-	-
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одп п остх ак ію	* 2615		
Дивід ст акцію			

керівник

Головний бухгалтер

ЕП Холмецька Тетяна Юріївна

Ка о м о Ва е о

Холмецька Тетяна Юріївна

Додаток Ж

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

		КОДИ
	Дата (рік, місяць, число)	2023 12 31
Підприємство	Товариство з обмеженою відповідальністю "АДАМА УКРАЇНА"	за ЄДРПОУ 36138418
Територія	Шевченківський район м. Києва	за КОАТУУ 8000000000
Організаційно-правова форма господарювання	Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОПФГ 240
Вид економічної діяльності	Оптова торгівля хімічними продуктами	за КВЕД 46.75
Середня кількість працівників [2]	46	
Адреса, телефон	вулиця М.Пимоненка, буд. 13, оф. 4А/41, м. КИЇВ, 04050	0442324414

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

АКТИВ	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	2 850	2 237
первісна вартість	1001	6 237	7 139
накопичена амортизація	1002	3 387	4 902
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби	1010	33 304	49 165
первісна вартість	1011	79 103	94 490
знос	1012	45 799	45 325
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	84 525	71 821
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	**1095**	**120 679**	**123 223**
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	360 811	817 234
виробничі запаси	1101	-	290
незавершене виробництво	1102	-	-
готова продукція	1103	-	-
товари	1104	360 811	816 944
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Депозити перестрахування	1115	-	-
Векселі одержані	1120	3 108	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	1 908 546	669 836
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	301 610	209 309
з бюджетом	1135	7 931	228 580
у тому числі з податку на прибуток	1136	383	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	232 361	224 478
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	19 366	204 479
готівка	1166	-	-
рахунки в банках	1167	19 366	204 479
Витрати майбутніх періодів	1170	[illegible]	2 475
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	[illegible]	-
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	[illegible]	-
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	[illegible]	-
резервах незароблених премій	[illegible]	[illegible]	-

ГЕНЕРАЛЬНИЙ ДИРЕКТОР КАШПОР Д.В.

КОПІЯ ВІРНА

Додаток И

інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	37	599
Усього за розділом II	**1195**	**2 836 244**	**2 356 990**
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	**1200**	**-**	**-**
Баланс	**1300**	**2 956 923**	**2 480 213**

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	681 741	681 741
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	-	-
емісійний дохід	1411	-	-
накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	(374 834)	(835 528)
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Вилучений капітал	1430	(-)	(-)
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	**1495**	**306 907**	**(153 787)**
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	91	14 719
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**	**91**	**14 719**
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	85 000	373 000
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	5 794	6 444
товари, роботи, послуги	1615	1 900 908	1 848 656
розрахунками з бюджетом	1620	-	-
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	105	101
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	23 407	95 032
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	43 778	49 349
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	590 933	246 699
Усього за розділом III	**1695**	**2 649 925**	**2 619 281**
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**	**2 956 923**	**2 480 213**

ЕП Кашпор Дмитро Валерійович

Керівник **Кашпор Дмитро Валерійович**

ЕП Холмецька Тетяна Юріївна

Головний бухгалтер **Холмецька Тетяна Юріївна**

1 Кодифікація адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад.

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

Додаток К

	КОДИ		
Дата (рік, місяць, число)	2023	01	01
за ЄДРПОУ	36138418		

Підприємство Товариство з обмеженою відповідальністю "АДАМА УКРАЇНА"
(найменування)

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

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

Форма № 2 Код за ДКУД **1801003**

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	1 300 630	2 560 253
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	(609 549)	(2 081 552)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	*2070*	-	-
Валовий:			
прибуток	2090	691 081	478 701
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	51 827	113 357
у тому числі: дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	*2121*	-	-
дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	*2122*	-	-
дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	*2123*	-	-
Адміністративні витрати	2130	(89 931)	(88 396)
Витрати на збут	2150	(331 667)	(355 124)
Інші операційні витрати	2180	(725 074)	(71 810)
у тому числі: витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	*2181*	-	-
витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	*2182*	-	-
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	-	76 728
збиток	2195	(403 764)	(-)
Дохід від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	-	-
Інші доходи	2240	5 013	11
у тому числі: дохід від благодійної допомоги	*2241*	-	-
Фінансові витрати	2250	(48 803)	(26 155)
Втрати від участі в капіталі	2255	(-)	(-)
Інші витрати	2270	(-)	(-)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	*2275*	-	

ГЕНЕРАЛЬНИЙ ДИРЕКТОР КАШПОР Д.В.

КОПІЯ ВІРНА

Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	-	50 584
збиток	2295	(447 554)	(-)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(13 140)	10 363
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	-	60 947
збиток	2355	(460 694)	(-)

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**	(460 694)	60 947

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	10 190	12 762
Витрати на оплату праці	2505	103 535	74 204
Відрахування на соціальні заходи	2510	10 037	8 597
Амортизація	2515	11 605	11 291
Інші операційні витрати	2520	1 011 305	408 476
Разом	**2550**	1 146 672	515 330

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 ЕП Кашпор Дмитро Валерійович Кашпор Дмитро Валерійович

Головний бухгалтер ЕП Холмецька Тетяна Юріївна Холмецька Тетяна Юріївна

ГЕНЕРАЛЬНИЙ ДИРЕКТОР КАШПОР Д.В.

КОПІЯ ВІРНА

Додаток Л

Додаток М

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

		КОДИ		
Дата (рік, місяць, число)		2023	10	01
Підприємство	Товариство з обмеженою відповідальністю "АДАМА УКРАЇНА"	за ЄДРПОУ	36138418	
Територія	Шевченківський район м. Києва	за КАТОТТГ [1]	UA80000000001078669	
Організаційно-правова форма господарювання	Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОПФГ	240	
Вид економічної діяльності	Оптова торгівля хімічними продуктами	за КВЕД	46.75	
Середня кількість працівників [2]	45			
Адреса, телефон	вулиця М.Пимоненка, буд. 13, оф. 4А/41, м. КИЇВ, 04050	0442324414		

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 30 вересня 2023 р.

Форма №1 Код за ДКУД 1801001

АКТИВ	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	2 237	1 773
первісна вартість	1001	7 139	7 638
накопичена амортизація	1002	4 902	5 865
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби	1010	49 165	47 279
первісна вартість	1011	94 490	104 247
знос	1012	45 325	56 968
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	71 821	69 866
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	**1095**	**123 223**	**118 918**
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	817 234	752 349
виробничі запаси	1101	290	624
незавершене виробництво	1102	-	-
готова продукція	1103	-	-
товари	1104	816 944	751 725
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Депозити перестрахування	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	39 961
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	669 836	800 886
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	209 309	141 944
з бюджетом	1135	228 580	59 946
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	3 197
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	224 478	215 233
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	204 479	153 878
готівка	1166	-	-
рахунки в банках	1167	204 479	153 878
Витрати майбутніх періодів	1170	2 475	4 363
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	-	-

КОПІЯ ВІРНА

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ АДАМА УКРАЇНА 36138418

ГЕНЕРАЛЬНИЙ ДИРЕКТОР КАШПОР Д.В.

02.11.23

Додаток Н

інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	599	1 437
Усього за розділом II	**1195**	**2 356 990**	**2 169 997**
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	**1200**	**-**	**-**
Баланс	**1300**	**2 480 213**	**2 288 915**

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	681 741	681 741
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	-	-
емісійний дохід	1411	-	-
накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	(835 528)	(565 734)
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Вилучений капітал	1430	(-)	(-)
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	**1495**	**(153 787)**	**116 007**
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	14 719	10 477
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**	**14 719**	**10 477**
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	373 000	114 000
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	6 444	7 449
товари, роботи, послуги	1615	1 848 656	1 699 484
розрахунками з бюджетом	1620	-	21
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	101	91
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	95 032	15 165
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	49 349	48 434
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	246 699	277 787
Усього за розділом III	**1695**	**2 619 281**	**2 162 431**
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**	**2 480 213**	**2 288 915**

КОПІЯ ВІРНА

Дмитро Валерійович ЕП Холмецька Тетяна Юріївна

Керівник **Кашпор Дмитро Валерійович**

Головний бухгалтер **Холмецька Тетяна Юріївна**

[1] Код відповідної адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад.

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

ГЕНЕРАЛЬНИЙ ДИРЕКТОР КАШПОР Д.В.

02.11.23

Додаток П

		КОДИ
	Дата (рік, місяць, число)	2023 10 01
Підприємство **Това иство з обмеженою відповідальністю " АМА УКРАЇНА"**	за ЄДРПОУ	36138418

(найменування)

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 9 Місяців 2023 р.

Форма № 2 Код за ДКУД **1801003**

І. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього о
1	2	3	4
Чистий дохід від еалізації п од кції това ів обіт посл г	2000	2 202 372	955 100
Чисті за облені ст ахові п емії	*2010*	-	-
п емії підписані, валова с ма	*2011*	-	-
п емії, пе едані пе ест ах вання	*2012*	-	
зміна езе в неза облених п емій, валова с ма	*2013*	-	-
зміна частки перестраховиків у резерві незароблених п емій	*2014*	-	-
Собівартість реалізованої продукції това ів обіт, пос г	2050	1 531 744	626 660
Чисті понесені збитки за ст аховими виплатами	*2070*	-	-
Валовий:			
п иб ток	2090	670 628	328 440
збиток	2095	-	-
охід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	*2105*		-
охід вит ати від зміни інших ст ахових езе вів	*2110*	-	-
зміна інших ст ахових езе вів, валова с ма	*2111*	-	-
зміна частки пе ест аховиків в інших ст ахових езе вах	*2112*	-	-
Інші опе аційні доходи	2120	82 265	33 074
у тому числі: *дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю*	*2121*	-	-
дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	*2122*		-
дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	*2123*	-	-
Адмініст ативні вит ати	2130	89 800	62 241
Вит ати на зб т	2150	349 245	321 879
Інші опе аційні вит ати	2180	14 990	688 218
у тому числі: *витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю*	*2181*	-	-
витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	*2182*	-	-
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
п иб ок	2190	298 858	-
збиток	2195	-	710 824
охід від асті в капіталі	2200	-	-
Інші інансові доходи	2220		-
Інші доходи	2240	574	0
у тому *д опомоги*	*2241*		
со	2250	2	
від асті в	2255		
щ ти	2270		
тов збит від ів ін ляг її на монета ні статті	*2275*	-	-

Додаток Р

Продовження додатка 2

Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	273 452	-
збиток	2295	(-)	(742 923)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(3 658)	(6 891)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	269 794	-
збиток	2355	(-)	(749 814)

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**	269 794	(749 814)

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	13 302	6 325
Витрати на оплату праці	2505	108 229	73 487
Відрахування на соціальні заходи	2510	7 934	7 376
Амортизація	2515	12 126	8 647
Інші операційні витрати	2520	312 444	976 503
Разом	**2550**	454 035	1 072 338

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	-	-

КОПІЯ ВІРНА

ЕП Кашпор Дмитро Валерійович ЕП Холмецька Тетяна Юріївна

Керівник Кашпор Дмитро Валерійович

Головний бухгалтер Холмецька Тетяна Юріївна

ГЕНЕРАЛЬНИЙ ДИРЕКТОР КАШПОР Д.В.

02.11.23