

Звіт Дирекції
про фінансово-господарську діяльність ПАТ «КЗШВ «Столичний»
за 2016 рік

2016 рік став новим роком випробувань як для української економіки загалом, так і зокрема для нашого підприємства. Незважаючи на відносне зростання в +1,8%, спричинене більшою мірою низькою базою порівняння після значного падіння в 2015 році, реальна купівельна спроможність населення на внутрішньому ринку впала. Більшою мірою це стосується продуктів, що за своєю специфікою та характером споживання не входять до стандартного набору споживчого кошика, та від яких в кризові періоди споживач легко відмовляються на користь повсякденно необхідних продуктів. Це зокрема стосується і нашої продукції, адже мінімальна вартість однієї пляшки шампанського що пропонується в роздрібній торгівлі на сьогоднішній день становить майже 70 грн., а підвищення наприкінці року мінімальних роздрібних цін на алкоголь, та зокрема на шампанське на +40%, призвели до стрімкого падіння попиту та остаточно зупинило будь-яку споживчу активність на ринку ігристих вин.

В цілому за 2016 рік в Україні було вироблено 63,3 млн пляшок ігристих вин. Зважаючи на те, що вирішальним фактором при виборі продукту сьогодні нажалі залишається тільки ціновий чинник, а також беручи до уваги неузгодженість законодавчої бази або небажання рішуче діяти проти порушників прав інтелектуальної власності щодо незаконного використання назв світових брендів на ринку України, за останні роки ринок ігристих вин зазнав значних змін.

Наше підприємство продовжує залишатися серед трійки лідерів ринку з долею 17%, однак при постійному зростанні цін на сировину та комплектуючі, суттєвому підвищенню ставок акцизного податку, не має достатньо інструментів оптимізації собівартості та законних важелів впливу на постачальників та оптових споживачів з метою отримання найнижчих цін та найкращих умов, включаючи ціну готового продукту для кінцевого споживача.

З березня минулого року майже вдвічі були збільшені ставки акцизного податку на вина ігристі. Незважаючи на те, що продукція конкурентів пропонувалась покупцям в роздрібній мережі зі старими цінниками, ми змушені були з метою компенсації витрат та недопущення цільового вимивання обігових коштів підприємства для сплати додаткових податків, підняти ціни на нашу продукцію на +10%. Це також стало однією з причин уповільнення темпів продажу. Чергове збільшення цін задля досягнення запланованого річного прибутку було передбачене на вересень місяць, однак його впровадження ставило під загрозу дотримання стратегічних цілей, а саме втрату частини ринку, що в умовах сьогодні може набути рис незворотного процесу та стати на загрозі не тільки досягнення річних показників, а й загалом пришвидшить згортання виробництва. Серйозне завдання, що постало перед нами в складних ринкових умовах потребувало виваженого рішення для досягнення стратегічної мети, а саме зміцнення позицій, що йшла всупереч досягненню оперативних цілей – отримання річного прибутку.

Загальна реалізація за рік становила 10,5 млн. пляшок. На 1 млн. пляшок менше ніж торік замовила друга за обсягами торговельна мережа країни «Сільпо», співпраця з якою в сезоні минулого року почалася лише в грудні після довготривалих перемовин. Одним із аргументів проти підписання угоди та продовження ділового партнерства що висувалися, були неприйнятні нові ціни. Однак реальний стан справ відрізнявся від офіційно представленого та був пов'язаний з неконкурентною боротьбою серед виробників ігристого. Однак нам все ж таки вдалося відвантажити напередодні новорічних свят майже 300 тис пляшок в цю мережу. В цілому, в роздрібній торгівлі наша продукція активно розміщувалась на додаткових місцях, проводились цінові акції для основних торговельних марок «Советовское», «Наш Київ» та «Українське». Починаючи з вересня в асортименті

заводу також з'явилися дві нові позиції цієї лінійки із мускатних сортів «Українське Астелія» та «Українське Троянда».

Значний негативний вплив на господарську діяльність нашого підприємства мали наслідки, що були спричинені переоцінкою вартості орендованого майна та самої орендної плати, що були необхідні для продовження договору оренди майнового комплексу на наступні десять років. Підприємство з багаторічною історією, унікальною технологією та відмінною діловою та фінансовою репутацією було поставлено в умови, що суперечили нормальним економічним принципам господарювання, та наслідками яких могли бути багатомільйонні збитки.

Ще на початок року щомісячна орендна плата становила 1,3 млн грн., що в річному еквіваленті дорівнює більше ніж 15 млн грн., які повинні бути сплачені в строк незважаючи на будь-які ринкові умови. Результати проведення незалежної оцінки, що вперше була проведена в червні 2016 року, були приголомшуючими – ринкова вартість майна зросла в 6 разів до 256 млн грн, а це в свою чергу означало що відповідно і орендна плата значно підвищувалась і становила за рік 64 млн грн. Розуміючи, що при вищезазначеній вартості цілісного майнового комплексу, місячний розмір орендної плати становитиме – 5,34 млн. грн, який в свою чергу призведе лише до одного наслідку – банкрутства підприємства, було прийнято рішення звернутись з проханням втрутитись в ситуацію, що склалась, як до органів державної влади так і до недержавних (громадських) організацій. Від імені трудового колективу ПАТ «КЗШВ «Столичний» та Henkel & Co. Sektkellerei GmbH були направленні відповідні листи прем'єр-міністру, міністру економічного розвитку і торгівлі, голові комітету Верховної ради з питань промислової політики та підприємництва, представнику Президента у Кабінеті міністрів, голові Ради бізнес-омбудсмена та послу Федеративної республіки Німеччина з проханням втрутитись у вирішення ситуації, що склалась. Отримавши зазначені звернення, жоден з органів, окрім ФДМ України та Ради Бізнес-омбудсмена України, офіційних відповідей чи рішень прийнятих за результатами їх розгляду, на адресу ПАТ «КЗШВ «Столичний» не надіслали, а лише повідомили, що звернення надіслано для розгляду згідно з компетенцією до ФДМ України.

Згідно статочного висновку незалежної експертизи майновий комплекс оцінено в 90,5 млн грн, відповідно щомісячна орендна плата з урахуванням понижуючого коефіцієнта, що на законних підставах застосовується з листопада минулого року, становить ті самі 1,3 млн грн до кінця 2019 року. Незважаючи на це, сам процес укладання нової угоди, постійне перенесення термінів її підписання а також неодноразова експертна оцінка суттєво вплинули і на внутрішню атмосферу в колективі, на саму господарську діяльність і певною мірою на фінансову та ділову репутацію.

Незважаючи на падіння обсягів продажу, загальна сума всіх податків та обов'язкових платежів в 2016 році склала 134 млн грн, що майже на +35% більше ніж рік тому. Враховуючи певні труднощі пов'язані з виробництвом, а також невизначену ситуацію щодо продовження строку дії договору оренди на наступний довгостроковий період, платежі до бюджету всіх рівнів здійснювалися без порушень термінів та обсягів їх сплати. Майже 50% загальної суми з них склав акцизний податок 69 млн грн., ставка якого в березні була збільшена вдвічі, що в свою чергу призвело до вимушеної зміни в ціновій політиці підприємства. Оренда цілісного майнового комплексу та плата за землю, що знаходиться під ним, склали разом 20,7 млн грн.

Постійне збільшення цін на сировину та матеріали з одного боку та обмежений попит з боку споживача, що миттєво реагує на збільшення ціни на полках зміною лояльності до продукту, потребували детального пошуку та мобілізації всіх можливих внутрішніх резервів. В цих умовах дії менеджменту були спрямовані на впровадження заходів по економії витрат, збереженню виробничого потенціалу підприємства, своєчасній сплаті обов'язкових платежів та заробітної плати співробітникам у повному обсязі.

Внаслідок несприятливих погодних умов, що вплинули на врожай винограду сезону 2016 року, а також валютні коливання що стали причиною зростання цін на імпорту

сировину для культивування насаджень виноградників, майже на +40% піднялась ціна на виноматеріали. До того ж стрімке зростання тарифів на електроенергію та газ, що є одними з основних компонентів собівартості при виробництві скла, зумовили збільшення вартості скляної пляшки ще на +15%. Загалом, загальне зростання витрат на комплектуючі на 1 пляшку в порівнянні з 2015 роком склало +28%.

Всі інвестиційні програми, окрім необхідних витрат для підтримки виробництва в робочому стані, ми вимушені були призупинити, оскільки це певної мірою відволікало обігові кошти від операційного циклу, що, враховуючи сезонну специфіку попиту на нашу продукцію, потребував додаткового залучення зовнішніх фінансових ресурсів. В вирішенні цих питань ми активно співпрацювали в 2016 році з двома фінансовими установами Укрсіббанком та Дойчебанком Україна, що враховуючи нашу приналежність до групи Хенкель, пропонували нам кредитні ресурси на відносно вигідних в порівнянні з іншими банками умовах.

В 2016 році наше підприємство нажаль отримало негативний фінансовий результат. Слід зазначити, що прибуток від операційної діяльності склав +400 тис грн., що є підтвердженням того, що всі зусилля та заходи, що напряду залежали від професіоналізму наших фахівців та були спрямовані на досягнення щонайменше беззбиткового рівня, були ефективними та дозволили досягнути збалансованої роботи в існуючих складних умовах. Незважаючи на це, вплив чинників що від нас не залежать, а саме що спричинили неопераційні витрати у вигляді втрат від курсових різниць -2,2 млн грн а також сплачені відсотки за користування кредитними ресурсами майже 1 млн грн., мали негативний вплив та зменшили загальний результат до збиткового рівня -2,7 млн грн.

Незважаючи на непросту ситуацію та певні тимчасові труднощі, я впевнений, що працюючи ефективно, з відповідальністю та високим рівнем професіоналізму, ставлячи перед собою певні стратегічні цілі та послідовно досягаючи їх скоординованою роботою та ефективною системою управління на всіх рівнях, ми зможемо не тільки зберегти всі набуті цінності, а й досягти високих результатів у майбутньому, адже головним пріоритетом в нашій діяльності завжди та в будь яких умовах залишається висока якість продукції що відповідає всім вимогам та потребам сьогодення.

Директор
ПАТ «КЗШВ» Столичний»



Романський В.О.