

**Звіт Дирекції  
про фінансово-господарську діяльність ПАТ «КЗШВ «Столичний»  
за 2017 рік**

**Макроекономічна ситуація в країні**

2017 рік не виправдав надій домогтися збільшення економічного зростання, що намітилося в 2016 році після фінансово-економічної кризи. За підсумками року показники зростання ВВП повторюють минулорічні.

Найважливішими подіями в економічному житті України за рік стали завершення імплементації угоди про асоціацію з ЄС, а також транспортна блокада Донбасу. 2017 рік запам'ятався підвищенням мінімальної зарплати в два рази, прийняттям пенсійної реформи, подальшим удорожчанням рівня життя через інфляцію. Показник інфляції перевищив заплановані величини майже в два рази. Інфляція в розмірі 14% нівелювала весь зріст соціальних стандартів.

В 2017 році Україна продовжувала отримувати кредити від західних фінансових організацій, проте спільні програми добігають кінця і подальша співпраця є під сумнівом. Найбільший кредитор України - МВФ, у 2017 році виділив один транш на 1 мільярд доларів, ще один транш був перенесений на 2018 рік. Всього, за чинною програмою розширеного фінансування (EFF), Україна за три роки отримала чотири транші на 8,5 мільярда доларів. Наприкінці 2017 року підійшла до завершення програма макрофінансової підтримки України. Нацбанк в 2018 році розраховує отримати два транші на суму 3,5 мільярда доларів.

Уповільнення зростання економіки супроводжувалося деяким погіршенням відносин України з кредиторами, які на тлі завершення діючих програм фінансової підтримки не поспішають давати нову допомогу, вимагаючи посилити боротьбу з корупцією. Уповільнення зростання також є наслідком торгової блокади Донбасу на початку року. Так, за різними підрахунками, країна через блокаду втратила близько 1% ВВП.

Негативом для економіки країни стало зростання трудової еміграції. Роботодавцям все важче знайти кваліфікованих працівників, від чого Україна втрачає обсяги виробництва.

Зростання промислового виробництва сповільнилося до 0,3% у рік. Найбільше падіння зафіксовано у виробництві електроніки (27,2%), видобутку кам'яного та бурого вугілля (13%), виробництві електричного обладнання (8,1%).

Відсутність структурних реформ в економіці – це найгірший негативний показник.

**Позитивні моменти у 2017 році.**

В поточному році відзначено невелике економічне зростання, засноване на іноземних інвестиціях. За попередніми оцінками у 2017 р. прямі іноземні інвестиції в Україну зросли на 2,22 млрд. доларів. Україна продовжує залишатися цікавою для міжнародних торгових мереж.

НАК «Нафтогаз України» виграв у Стокгольмі арбітраж проти «Газпрому» за контрактом на поставку газу по всіх спірних питаннях.

У 2017 році гривня вже не так часто потрапляла у «турбулентність». Падіння гривні могло б бути істотно вище, але відзначалася помірна курсова динаміка.

В Україні скоротилася кількість бідного населення, яке має доходи нижче реального прожиткового мінімуму. Зросла мінімальна зарплата, збільшилися надходження до пенсійного фонду, відбулося осучаснення пенсій, якого не було п'ять років. Головним позитивом вважається рішення про зміну пенсійного законодавства: створена більш стабільна ситуація у пенсійній системі.

Ще один плюс у 2017 році - це вирішення проблеми автоматичного відшкодування ПДВ.

Для продовження зростання економіки України не вистачає системних реформ. Експерти вважають, що країну в 2018 році чекають серйозні економічні виклики, з якими вона не зможе впоратися без підтримки кредиторів.

2017 рік для Київського заводу шампанських вин став роком випробувань.

Макроекономічні тенденції, рівень життя населення, війна на території України, зростання цін на продукти першої необхідності – призвели до низької купівельної спроможності населення, що відбулося на реалізації нашої продукції.

Негативні тенденції на ринку ігристого торкнулися нашого підприємства. Цьому сприяли перелік умов і проблем, що виникли в ході господарської та комерційної діяльності у 2017 році.

### Об'єми реалізації, канали збуту

Перспектива продажів у розмірі 10,7 млн. пляшок за планом виявилася нездійсненою. Вже до першого кварталу 2017 стало зрозуміло, що план реалізації буде невиконаний. Дані статистики, рівень реалізації I кварталу свідчили про це (продажі стали менш ніж 100 тис. пляшок кожного місяця).

Всього у 2017 році було реалізовано 4,85 млн. ум. пляшок, (у 2016 році – 10,5 млн. пляшок). Основний об'єм продукції був проданий на внутрішньому ринку через дистрибуційні канали (63%) майже у всіх областях України.

Другими за обсягами реалізації є мережі. Серед найбільших мереж, з якими ми працюємо за договорами прямих поставок, можна зазначити «АТБ» -33%; Fozzi Group-21%; Експансія -12,7%.

У 2017 році експорт склав 191 тис. пляшок ігристого вина.

Невиконання плану реалізації в першу чергу пов'язано з високими залишками нашої продукції на складах дистрибуції. На початок 2017 року залишки готової продукції на складах зросли до рівня 65,1 тис. далл. (на початок 2016 року залишки становили 28,5 тис. далл.). Для виконання плану реалізації у 2016 році продукція відвантажувалась на не вигідних для підприємства умовах відтермінування платежів. Більш комерційно привабливі умови зберігання продукції наших конкурентів та відстрочки платежу привели до практично зупинення продажів на початку 2017 року.

Зростанню рівня залишків на складах сприяла також низька реалізація в роздробі. Мінімальна роздрібна ціна шампанського на кінець 2017 року склала 79,19 грн. Українському покупцеві, при середній заробітній платі по країні за рік в розмірі 7,1 тис. грн., витрати на шампанське не є першочерговими. При такій ціні за пляшку ігристого покупець обирає тихе вино в цій категорії до 30 грн, або імпортне ігристе по мінімальній роздрібній ціні 70,19 грн.

Враховуючи ситуацію на ринку, відпускні ціни на ігристе ми тримали на конкурентному рівні.

Рівень конкуренції на ринку ігристого піднявся на небувалий рівень. Для просування своєї продукції конкуренти використовували: акції, рекламу, відвантаження на вигідних для покупців умовах. Великі бюджети для просування продукції конкуренти мають за рахунок зниження якості товару, за рахунок диверсифікації виробництва. Продукція виробників «сумнівної якості» конкурує з нами за рахунок низької оптової ціни, за рахунок зовнішнього виду та оформлення пляшки.

Деякі виробники, залучивши менеджерів з числа колишніх співробітників КЗШВ, використовують традиційні канали збуту КЗШВ, ускладнивши реалізацію нашої продукції у 2017 року. Команді КЗШВ доводиться відновлювати втрачені позиції. У деяких випадках виявлявся факт явної підробки наших основних марок.

Недобросовісна політика конкурентів проявилася у відвертому фальсифікаті, що продається під виглядом ігристого. Використання відомих брендів і марок призводить за

деякими показниками до зростання продажів, але це короткострокова перспектива.

## Витрати, фінансовий результат

У 2017 року закупівельні ціни на виноматеріал залишалися на високому рівні. Ціни врожаю 2016 року (приріст у 100%, порівняно з 2015 роком) поставили підприємство перед фактом загрози фінансової стійкості.

Прогноз фінансового результату вже на початку 2017 року показав загрозу у вигляді збитку, по першим оцінкам – 14 млн. грн.

На рівні виробництва фінансові проблеми відбилися в першу чергу в вигляді зменшення виробництва (менше ніж 100 тис. пл. в місяць в першому півріччі). Підприємство перейшло на скорочений режим роботи: на 3-х та 4-х денний робочий тиждень.

У виробничій сфері ці скорочення не сприяли ефективній роботі та зменшенню витрат. Виробнича собівартість продукції на одиницю зросла на 26%, порівняно з попереднім періодом.

Високий рівень платежів за основною кредиторською заборгованістю та платежі по договорах збуту з основними національними мережами, на тлі низької оплати за реалізовану продукцію, привели до зниження рівня ліквідності підприємства.

«Henkel & Co. Sektkellerei GmbH» виступила гарантом повернення кредиторської заборгованості.

У 2017 році для стабільної роботи підприємства та збереження кадрового складу, зріс рівень мотивації службовців.

Варто зазначити окремо, що восени 2017 року виконавчою службою за заявою кредиторів було накладено арешт на рахунки підприємства: були подані позови до суду на суму основного боргу та штрафів. Це спричинило судові витрати та витрати на юридичні послуги. Конкурентами була розгорнута компанія по дискредитації ПАТ «КЗШВ «Столичний», з метою зниження фінансової стабільності підприємства.

Незважаючи на всі події та завдяки основному інвестору – підприємство вистояло. На нашому підприємстві, незважаючи на «важкі часи», вчасно проводилась виплата заробітної плати, оплата податків, оплата інших зобов'язань.

Нова продукція ТМ «Angelli», ТМ «HENKELL De luxe» власного виробництва, дали поштовх для оновлення асортименту продукції за більш сучасними вимогами.

У 2017 році підприємство пройшло сертифікацію виробництва для початку випуску нової ТМ «Nash Київ Air». Перспектива у виробництві принципово нового виду продукції дала змогу впевненіше дивитися у майбутнє.

За для виконання плану 2018 року проводиться рекламна кампанія на радіо, налагоджується випуск нових ТМ, планується експорт нової продукції.

Мінімальна роздрібна ціна в 2017 року не сприяла продажам нашої продукції.

Обсяг реалізації продукції нашого підприємства за 2017 рік склав без податків 169 млн. грн. (253 млн. грн. з ПДВ та акцизом).

У витратах підприємства, в першу чергу треба відзначити підвищення акцизного податку до рівня 8,74 грн за пляшку (+12%). Цей показник можна порівняти з рівнем постійних витрат на 1 пляшку у виробництві, логістиці та збуту.

По друге, відзначився ріст рівня витрат на виноматеріал та комплектуючі (+21%). У собівартості виробництва ці витрати займають 81%.

Треба відмітити високий рівень витрат по договорах збуту з основними національними торговельними мережами. Це пов'язано з підвищеннями рівня розцінок від мереж: за введення нових позицій, оплату додаткових місць, оплату за інші знижки. Зниження рівня продажів не сприяло зменшенню цих витрат.

За таких умов, шукаючи резерви для економії, особливо в собівартості продукції, підприємство почало замовляти більш дешеву пляшку, під випуск продукції з пластиковою пробкою.

