

**MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF UKRAINE**  
**NATIONAL UNIVERSITY OF FOOD TECHNOLOGIES**  
**Educational and Scientific Institute of Economics and Management**  
**Department of Labour Economics and Management**

**“To the defense in the EB”**

Director of the Institute

\_\_\_\_\_  
(signature)                      Oleh SHEREMET  
(name and surname)

“    ”                      202\_\_

**“Admitted to defense”**

Head of the Department

\_\_\_\_\_  
(signature)                      Tamara BEREZIANKO  
(name and surname)

“    ”                      202\_\_

**QUALIFICATION WORK**  
**FOR OBTAINING AN ACADEMIC BACHELOR’S DEGREE**

of major

\_\_\_\_\_  
073 «Management»  
(code and name of major)

educational and professional program

\_\_\_\_\_  
«Management»

on topic: Profitability of the Enterprise as a Direction of Increasing its

Competitiveness

Completed by: student of 4 course, group MH-4-7a

\_\_\_\_\_  
Bakai Maksym Olehovich                      \_\_\_\_\_  
(surname, first name and patronymic)                      (signature)

Supervisor c.e.s., as. prof. Yakymchuk Tetiana Volodymyrivna                      \_\_\_\_\_  
(surname, first name and patronymic)                      (signature)

Reviewer \_\_\_\_\_  
(surname, first name and patronymic)                      \_\_\_\_\_  
(signature)

I as the student of National University of Food Technologies understand and support policy of the university on academic integrity. I have not given and have not taken unauthorised help during the preparations of this paper. The usage of ideas, results and texts of other authors have links to the appropriate source.

Student \_\_\_\_\_  
(signature)

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**  
**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ**  
**Навчально-науковий інститут економіки і управління**  
**Кафедра економіки праці та менеджменту**

“До захисту в ЕК”

Директор інституту

\_\_\_\_\_ Олег ШЕРЕМЕТ  
 (підпис) (ім'я та прізвище)

“ ” \_\_\_\_\_ 202\_\_

“До захисту допущено”

Завідувач кафедри

\_\_\_\_\_ Тамара БЕРЕЗЯНКО  
 (підпис) (ім'я та прізвище)

“ ” \_\_\_\_\_ 202\_\_

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА**  
**НА ЗДОБУТТЯ ОСВІТНЬОГО СТУПЕНЯ БАКАЛАВРА**  
 зі спеціальності \_\_\_\_\_ 073 «Менеджмент»

освітньо-професійної програми \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ «Менеджмент»

\_\_\_\_\_ на тему: Прибутковість підприємства як напрям підвищення його  
 \_\_\_\_\_ конкурентоспроможності

Виконав: здобувач 4 курсу, групи МН-4-7а

\_\_\_\_\_ Бакай Максим Олегович  
 \_\_\_\_\_  
 (прізвище, ім'я, по батькові)

\_\_\_\_\_ (підпис)

Керівник к.е.н., доц. Якимчук Тетяна Володимирівна

\_\_\_\_\_ (прізвище, ім'я, по батькові)

\_\_\_\_\_ (підпис)

Рецензент \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ (прізвище, ім'я, по батькові)

\_\_\_\_\_ (підпис)

Я як здобувач Національного університету харчових технологій розумію і підтримую політику університету з академічної доброчесності. Я не надавав і не одержував недозволеної допомоги під час підготовки цієї роботи. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело.

Здобувач \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_ (підпис)

Київ – 2025 р.

## NATIONAL UNIVERSITY OF FOOD TECHNOLOGIES

Institute (Faculty) *Educational and Scientific Institute of Economics and Management*

Department of *Labor Economics and Management*

Academic Degree "*Bachelor*"

Major 073 "*Management*"

Educational and Professional Program "*Management*"

### APPROVED

Head of the Department of *Labor*

*Economics and Management*

Tamara BEREZIANKO

"01" November 2024

## TASK FOR THE QUALIFICATION WORK OF THE STUDENT

Bakai Maksym Olehovych

(surname, first name and patronymic)

1. Topic of the qualification work "*Profitability of the Enterprise as a Direction of Increasing its Competitiveness*"

supervisor *Yakymchuk T. V., c.e.s., as.prof.*

approved by order of the higher education institution of *1.11.2024 №928-KC*

2. Deadline for submission by the student *10 June 2025*

3. Initial data for the qualification work *Legislative and regulatory acts, analytical and statistical materials on the topic of the work, accounting, statistical reporting and analytical materials of PrJSC "Firma "Poltavpyvo"*.

4. Content (list of the research questions)

*Chapter 1. Theoretical and methodical principles of forming enterprise profitability*

*Chapter 2. Analysis of the activities of PrJSC "Firma "Poltavpyvo" and its profitability assessment*

*Chapter 3. Development of measures aiming to impact profitability in order to increase the competitiveness of the enterprise*

5. List of graphic material *4 figures and 16 tables*

## 6. Consultants of the qualification work's chapters

Chapter	Surname, initials and position of consultants	Signature, date	
		task was issued by	task was accepted by

7. Issue date of the task 1 November 2024

## CALENDAR PLAN

№	The name of the qualification work's stages	Deadline	Note
1.	<i>Collecting and studying sources of information for writing the qualification work</i>	<i>31.01.2025</i>	
2.	<i>Development and approval of the plan by the supervisor of the qualification work</i>	<i>7.02.2025</i>	
3.	<i>Writing the introduction of the qualification work</i>	<i>14.02.2025</i>	
4.	<i>Writing the first chapter, conclusions to it and submission to the supervisor</i>	<i>28.03.2025</i>	
5.	<i>Writing the second chapter, conclusions to it and submission to the supervisor</i>	<i>2.05.2025</i>	
6.	<i>Writing the third chapter, conclusions to it and submission to the supervisor</i>	<i>23.05.2025</i>	
7.	<i>Writing the conclusions and submission to the supervisor</i>	<i>26.05.2025</i>	
8.	<i>Rewriting the qualification work according to the supervisor's comments</i>	<i>30.05.2025</i>	
9.	<i>Final design of the qualification work. Formation of the report, illustrative material. Agreement with the supervisor of the qualification work</i>	<i>3.06.2025</i>	
10.	<i>Submission of the approved qualification work to the board of preliminary defense</i>	<i>5.06.2025</i>	
11.	<i>Submission of the completed qualification work to the head of the department and submission of the electronic version for plagiarism checking</i>	<i>10.06.2025</i>	
12.	<i>Defending of the qualification work</i>	<i>According to the schedule</i>	

**Student:**

\_\_\_\_\_

(signature)

**Bakai M.O.**

(initials and surname)

**Supervisor of the qualification work:**

\_\_\_\_\_

(signature)

**Yakymchuk T.V.**

(last name and initials)

**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ**  
Інститут (факультет) *Навчально-науковий інститут економіки і управління*  
Кафедра *економіки праці та менеджменту*  
Освітній ступінь *«Бакалавр»*  
Спеціальність *073 «Менеджмент»*  
Освітньо-професійна програма *«Менеджмент»*

**ЗАТВЕРДЖУЮ**

Завідувач кафедри *економіки  
праці та менеджменту*

Тамара БЕРЕЗЯНКО  
«01» листопада 2024 року

**ЗАВДАННЯ  
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ ЗДОБУВАЧА**

Бакай Максим Олегович

1. Тема роботи «Прибутковість підприємства як напрям підвищення його конкурентоспроможності»

керівник роботи Якимчук Т.В., к.е.н., доцент

затверджені наказом закладу вищої освіти від 1.11.2024 р. № 928-КС

2. Строк подання здобувачем роботи 10 червня 2025 р.

3. Вихідні дані до роботи Законодавчі та нормативні акти, аналітичні та статистичні матеріали стосовно теми роботи, бухгалтерська, статистична звітність та аналітичні матеріали ПрАТ «Фірма «Полтавпиво».

4. Зміст пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити)

Розділ 1. Теоретичні та методичні принципи формування прибутковості підприємства

Розділ 2. Аналіз діяльності ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» та оцінка його прибутковості

Розділ 3. Розробка заходів, спрямованих на вплив прибутковості задля підвищення конкурентоспроможності підприємства

5. Перелік графічного матеріалу 4 рис. та 16 таблиць

## 6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв

7. Дата видачі завдання 1 листопада 2024 року

## КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів виконання кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1.	<i>Збір та вивчення джерел інформації для написання кваліфікаційної роботи</i>	<i>31.01.2025</i>	
2.	<i>Розроблення та затвердження плану роботи керівником кваліфікаційної роботи</i>	<i>7.02.2025</i>	
3.	<i>Робота над вступом до кваліфікаційної роботи</i>	<i>14.02.2025</i>	
4.	<i>Підготовка першого розділу, висновків до нього та подання його керівнику</i>	<i>28.03.2025</i>	
5.	<i>Підготовка другого розділу, висновків до нього та подання його керівнику</i>	<i>2.05.2025</i>	
6.	<i>Підготовка третього розділу, висновків до нього та подання його керівнику</i>	<i>23.05.2025</i>	
7.	<i>Підготовка висновків до роботи та подання їх керівнику</i>	<i>26.05.2025</i>	
8.	<i>Доопрацювання роботи з урахуванням зауважень керівника</i>	<i>30.05.2025</i>	
9.	<i>Остаточне оформлення роботи. Формування проекту доповіді, ілюстративного матеріалу. Погодження з керівником кваліфікаційної роботи</i>	<i>3.06.2025</i>	
10.	<i>Подання затвердженої роботи на розгляд комісії з попереднього захисту</i>	<i>5.06.2025</i>	
11.	<i>Подання завершеної роботи на розгляд завідувачу кафедри та подача електронного варіанту роботи для перевірки на плагіат</i>	<i>10.06.2025</i>	
12.	<i>Захист кваліфікаційної роботи</i>	<i>Згідно графіку захисту</i>	

Здобувач

\_\_\_\_\_

(підпис)

Бакай М.О.

(прізвище та ініціали)

Керівник роботи

\_\_\_\_\_

(підпис)

Якимчук Т.В.

(прізвище та ініціали)

## ANNOTATION

The qualification work considered and summarized the existing theoretical principles of the profitability of the enterprise as a direction for increasing its competitiveness. The paper describes the essence of profitability and classification, its tasks and goals, and also considers approaches to increasing the profitability of the enterprise.

To assess the feasibility of the proposed measure, the current state of development of PrJSC "Firma "Poltavpyvo" was determined and its profitability were investigated.

Based on a study of the results of the profitability of the activities and the goals of PrJSC "Firma "Poltavpyvo", a program of measures to improve the profitability of the enterprise was developed, which included improving products, thus a measure was proposed to make changes in the carbonated drinks production line and its impact on the main indicators of the activities of PrJSC "Firma "Poltavpyvo". Replacing the equipment at the enterprise will help to improve the quality of products, as a result of which the range of consumers will expand and, accordingly, the volume of products sold and profit will increase.

The calculations show that the proposed project is profitable and its further implementation at the enterprise is possible.

The thesis is composed on 77 pages (excluding appendices), contains 16 tables, 4 figures.

*Keywords:* profitability, profit, competitiveness.

## АНОТАЦІЯ

У випускній роботі розглянуто і узагальнено існуючі теоретико – методичні засади прибутковості підприємства як напрям підвищення його конкурентоспроможності. В роботі описано сутність прибутковості та класифікацію, її завдання та цілі, а також розглянуто підходи до підвищення прибутковості підприємства.

Для оцінки доцільності запропонованого заходу було визначено сучасний стан розвитку ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» та досліджено його прибутковість та рентабельність.

На основі дослідження результатів прибутковості діяльності та цілей ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» було розроблено програму заходів з удосконалення прибутковості підприємства, яка включала в себе удосконалення продукції, таким чином був запропонований захід, щодо змін на лінії з виробництва газових напоїв та його вплив на основні показники діяльності ПрАТ «Фірма «Полтавпиво». Заміна обладнання на підприємстві допоможе підвищити якість продукції, внаслідок чого розшириться коло споживачів і, відповідно, зростуть обсяги реалізованої продукції і прибутку.

Проведені розрахунки свідчать, що запропонований проєкт є прибутковим та в подальшому можливе його впровадження на підприємстві.

Випускна робота викладена на 77 сторінках (без урахування додатків), містить 16 таблиць, 4 рисунка.

*Ключові слова:* прибутковість, прибуток, конкурентоспроможність.

## CONTENT

INTRODUCTION .....	10
CHAPTER 1. THEORETICAL AND METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF FORMING ENTERPRISE PROFITABILITY.....	13
1.1. The Essence of Profitability and Its Relationship with the Competitiveness of the Enterprise.....	13
1.2. Factors Influencing the Increase in Enterprise Profitability .....	19
1.3. Methodical Approaches to Assessing and Ensuring Business Profitability .....	25
Conclusions to Chapter 1 .....	32
CHAPTER 2. ANALYSIS OF THE ACTIVITIES OF PRJSC "FIRMA "POLTAVPYVO" AND ITS PROFITABILITY ASSESSMENT.....	34
2.1. Beer and soft drinks market.....	34
2.2. General characteristics of the activities of PrJSC "Firma "Poltavpyvo".....	37
2.3. Assessment of the profitability of PrJSC "Firma "Poltavpyvo" as a direction for increasing its competitiveness .....	42
Conclusions to Chapter 2 .....	46
CHAPTER 3. DEVELOPMENT OF MEASURES AIMING TO IMPACT PROFITABILITY IN ORDER TO INCREASE THE COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE.....	47
3.1. The enterprise's activity program to increase profitability by improving its competitiveness.....	47
3.2. Justification of the feasibility of implementing a carbonated beverage production line and its impact on the main performance indicators of PrJSC "Firma "Poltavpyvo" .....	53
3.3. Administrative and organizational support for the implementation of the program and the implementation of a sound line for the production of carbonated drinks for the profitability of the activity .....	61
Conclusions to Chapter 3 .....	68
CONCLUSIONS.....	71
REFERENCES .....	73
APPENDIXES .....	78

## INTRODUCTION

*Relevance of the research topic.* At the current stage of development of the economic environment, which is characterized by uncertainty and instability caused by various internal and external factors, the problem of profitability of enterprises has become acute. It has become even more acute with the beginning of a full-scale invasion, which has created many obstacles and costs for business entities.

Profit is an extremely important indicator of the activities of each enterprise. The value of profit, as the final positive financial result of the enterprise's activities, lies in the fact that it is the main source of production, social, economic and financial development. Effective profit management is an extremely important link in the process of each enterprise's activities, since profit is the most desirable result. In order for it to always have positive dynamics, it is extremely important to have a clearly planned system for managing this profit. This is a complex and at the same time very important process that requires detailed study of many issues.

Therefore, it is now necessary to seek and justify possible ways to increase profitability.

The following economists were engaged in the study and development of the profit management system at enterprises: Ribachuk-Yarova T., Dunda S., Stakhurska S., Iakymchuk T.V., Nikolyyshyn S.E., Nagaychuk V.V., Gumenyuk V.S., Onishchuk V., Panasyk Yu., Belinska S.M., Krysina I.O., Zhigalkevych Zh.M., Fisenko E.S., Tkachuk G.Yu., Kharkivska M.D., Skybenko T.S., Chemerys M.V., Pavlyuk I.O. and others. However, despite extensive research into the functions and tasks of profit management in an enterprise, aspects related to financial performance as related and aggregated with the enterprise management system as a whole are currently insufficiently researched. Further development of research into methods for increasing profit and improving its integration with the enterprise management system, etc. is also needed.

The purpose of the qualification work is to improve theoretical and practical recommendations regarding areas for increasing the profitability of enterprises.

To achieve the set goal, a number of thesis tasks were formulated, in particular:

- to reveal the essence of profitability and its relationship with the competitiveness of the enterprise;
- consider the factors influencing the increase in the profitability of the enterprise;
- to explore methodical approaches to assessing and ensuring the profitability of an enterprise;
- to substantiate the beer and soft drinks market;
- describe the general characteristics of the activities of PrJSC "Firma "Poltavpyvo";
- provide an assessment of the profitability of PrJSC "Firma "Poltavpyvo" as a direction for increasing its competitiveness;
- develop a program of activities for the enterprise to increase profitability by improving its competitiveness;
- to justify the feasibility of implementing a carbonated beverage production line and its impact on the main performance indicators of PrJSC "Firma "Poltavpyvo";
- develop managerial and organizational support for the implementation of the program and the implementation of a sound line for the production of carbonated drinks and the profitability of the activity.

*Object* the research in the qualification work is the process of ensuring the profitability of PrJSC "Firma "Poltavpyvo".

*Subject* research in the qualification work is a set of theoretical, methodological and practical approaches to the profitability of the enterprise at PrJSC "Firma "Poltavpyvo".

*Scope of application* is the enterprise of PrJSC "Firma "Poltavpyvo".

The following research methods were used in the work: historical analysis - to study the economic category "enterprise profitability"; analysis and synthesis - to

provide organizational and economic characteristics of the enterprise; abstract-logical method - for theoretical generalizations and formulation of conclusions; system analysis - to summarize information and work it out; methods of statistical, economic analysis, namely methods of analysis of absolute and relative values, horizontal and vertical analysis were used for the financial and economic condition of the enterprise, the basis for testing, determining the effectiveness of profitability formation at the enterprise; method of logical analysis, forecasting, calculation method - to calculate the cost of recommended measures and the socio-economic effect of implementation at the enterprise; graphic - construction of diagrams.

*Information base.* The basis for writing the qualification work were scientific works of domestic and foreign scientists in the field of enterprise profitability; legislative and regulatory documents regulating the activities of enterprises; statistical and financial reporting of the enterprise; periodicals; information and analytical materials, Internet resources.

## **CHAPTER 1. THEORETICAL AND METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF FORMING ENTERPRISE PROFITABILITY**

### **1.1. The Essence of Profitability and Its Relationship with the Competitiveness of the Enterprise**

The essence of profitability refers to an enterprise's ability to generate earnings relative to its revenue, assets, or equity. It is a key indicator of financial health and is often assessed using profitability ratios like net profit margin, return on assets, and return on equity. Profitability showcases how efficiently an enterprise converts its revenue into profits, and it reflects its overall performance and potential for growth.

The implementation of an enterprise's economic activity ensures the effective combination of a large number of organizational, labor, material, financial, and other resources. The success of such actions is measured by comparing the achieved result with the expenses incurred to obtain it.

An important goal of establishing and further operating any business entity, regardless of its type of activity or form of ownership, is to obtain a final financial result, i.e., profit [1].

Therefore, profit is a universal economic category of efficiency that establishes the relationship between all other indicators and summarizes the results of the enterprise's activities. It enables self-financing, expanded reproduction, addresses economic stimulation issues, and creates conditions for sustainable enterprise development. The significance of profit in the financial and economic relations of business entities has led to the emergence of numerous hypotheses and concepts regarding the interpretation of this category [2].

The reliability of financial result formation is the foundation of accounting principles and rules, the mandatory adherence to which is required by legislation, including the Conceptual Framework for Financial Reporting, International Financial Reporting Standards, the Law of Ukraine "On Accounting and Financial Reporting in

Ukraine” [3], and the National Accounting Standards (NAS) 1 “General Requirements for Financial Reporting” [4].

According to NAS 1 “General Requirements for Financial Reporting,” profit is the amount by which revenues exceed the related expenses [3].

R.R. Antoniuk interprets profitability as an economic condition of the enterprise that manifests itself as both realized and potential ability to generate a positive financial result from business activity, which consists in the excess of income over expenses in an amount sufficient for further effective functioning and for satisfying corporate and societal interests [5].

In the scientific work of T.V. Osypova, profitability is considered a derivative concept of profit, which generally determines the result of the enterprise’s financial and economic activities [6].

According to O.V. Khmelevskiy, profitability should be viewed as the ability to conduct profitable operations, ensure solvency, and generate profit, which in turn ensures stable growth and future innovation-investment development [7].

From the perspective of L.Yu. Kucher, there is a close dialectical relationship between profit and profitability: profit is an indicator representing economic effect in absolute terms, whereas profitability is an indicator reflecting the economic efficiency of the business entity’s activities [8].

Profit as an economic category is a consequence of the development of the economic system in connection with the existence of commodity-money relations and the emergence and development of ownership institutions (private, state, collective). Moreover, profit should not only be studied as a motivating factor for organizing activities but also as a transitional or unifying component between the categories of “interest,” “need,” and “activity.”

It is precisely the existence of economic interest and need that serves as the incentive and driving force for conducting business activities. Profit, as a financial result in the course of organizing activities, is a direct source for meeting the interests of individual business entities in an adaptive market environment [9].

Thus, we see that scientific views on the economic category of “profit” continue to evolve under the influence of the environment in which enterprises operate.

*Table 1.1.*

**Scientific Approaches to the Definition of the Concept of "Profit"**

Scholars	Approaches to Defining "Profit"
Bila O.H.	Profit is a positive financial result of the enterprise's economic activity, characterizing production efficiency and ultimately indicating the level and quality of the produced goods.
Vlasenko T.Yu., Starodubtseva O.S.	Profit is one of the most important economic categories, and obtaining it is one of the main tasks of the enterprise. Profit is both the simplest and the most complex category in a market economy.
Vovk O.M., Kovalchuk A.M., Dzhulai A.	Profit is the result of enterprise activity, determined by comparing total revenues and expenses; it serves as the foundation for the economic and social development of the firm and the state.
Haibura Yu.V., Zagnitko L.A.	Profit is one of the most important economic categories, a basic and necessary condition for expanded reproduction and enterprise operation, and a factor ensuring competitiveness in the market.
Drobysheva O.O., Buchakchiiska Yu.M.	In a market economy, profit is the main goal of entrepreneurial activity, the main internal source of financial resources formation, which ensures enterprise development, an important means of satisfying the social needs of the workforce, and a key safeguard against the threat of bankruptcy.
Yepifanova I.Yu., Humeniuk V.S.	The final result of a business entity's activity, defined as the difference between gross income and gross expenses incurred during its operations.
Kaminskyi P.D.	In general, enterprise profit represents a portion of the value of the profitable product created by labor and is a component of the enterprise's income.
Kolisnyk O., Tomsha A.	Profit, occupying a central place in a market economy, is an incentive for business entities to use available labor, material, and financial resources as efficiently as possible. Profit is the goal for which an enterprise works—or at least should work.
Markina I.A., Voronina V.L.	Profit is the net income of the entrepreneur on invested capital, expressed in monetary terms, representing a reward for entrepreneurial risk and defined as the difference between total income and total expenses during business activity, aimed at achieving a specific level of competitiveness and enterprise image.
Melnychuk H.S., Nesteruk A.A.	Profit as an expression of the final financial results of an enterprise's activity is an object of management. It is a necessary condition for ensuring self-financing and strengthening the enterprise's competitiveness in the market.
Nykolyshyn S.Ye.	Enterprise profit functions not only as the basis for the operation of an individual business but also as the foundation for the country's economic development as a whole.
Tulchynska S.O., Bershadska I.I.	Profit is one of the main driving forces of a market economy, a motive for entrepreneurial activity, and has an indirect influence on the well-being of the enterprise's personnel.

*Source: [10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21]*

Therefore, when justifying the economic essence of profit, it is important to consider the approaches of contemporary Ukrainian economists to defining the essence of profit (Table 1.1), which shape the domestic scientific school of profit theory.

After analyzing the provided definitions, we can conclude that the concept of "profit" is interpreted differently by various scholars, but the following common characteristics have been identified:

- Profit is typically defined as the difference between gross revenue and gross expenses. From an accountant's perspective, expenses include explicit monetary costs.
- Profit is one of the most important indicators of the financial performance of an enterprise's economic activities.
- A common feature is the recognition of profit as originating from creative activity. A satisfactory level of efficiency requires, on one hand, the excess of final results over the costs incurred to achieve them, and on the other hand, a comparison of these results with those of similar entities. Based on this, although the absolute amount of profit earned by an enterprise is a crucial indicator of its performance, it cannot fully characterize the level of economic efficiency. This is because the absolute profit amount reflects only a one-time economic effect, while the measure of this efficiency is characterized by the profitability indicator.

The absolute measure of an enterprise's profitability is its profit, the presence of which indicates the efficiency of its activities. However, profit alone cannot determine the level of efficiency. To assess this, the profit indicator must be compared with the resource expenditure indicator, and the level of profitability should be determined based on their relative value [6]. Profit is the difference between the selling price and the cost of production (goods, works, services), or between the revenue generated and the total costs of production and sales. Profit represents a form of income for an entrepreneur who has invested capital to achieve a certain commercial success, but it reflects only the portion of income that is "cleared" of the costs incurred in carrying out this activity [6].

It should be noted that profit, as a key category of market relations, serves the following functions [6]:

- It characterizes the economic effect – the final financial result.
- Profit plays a stimulative role – it is both a financial result and a core element of an enterprise’s financial resources.
- Profit is a source of funding for budgets at various levels.

The level and amount of profit are influenced by numerous factors, both positive and negative. These factors are diverse and difficult to limit. All factors affecting an enterprise’s profit are divided into exogenous and endogenous [6].

Exogenous factors include natural conditions, transportation conditions, state regulation of prices, tariffs, interest rates, tax rates and benefits, penalties, and market competition, among others. These factors are independent of the enterprise’s activities but significantly impact its profit [6].

Endogenous factors include production and sales volumes, product structure, production costs, product quality, prices, and more. Internal factors are further divided into production and non-production factors. Production factors characterize the availability and use of means of production, labor, and financial resources [6].

The total profit of an enterprise represents the final result of its activities. It includes profits from all types of activities: profit from the sale of commercial products, works, and services (gross profit), profit from operating activities, profit from ordinary activities, and profit from extraordinary activities.

Scientists I. A. Markina and V. L. Voronina, in their monograph, define profit as “the net income of an entrepreneur from invested capital, expressed in monetary terms, which represents a reward for the risk of entrepreneurial activity; it is determined as the difference between total income and total expenses in the course of such activity and is aimed at achieving a specific level of competitiveness and enterprise image” [18]. This definition of profit is quite comprehensive and includes several aspects:

- the riskiness of profitable activity, the formation of profit taking into account income and expenses;

- the goal of earning profit is to ensure competitiveness and a positive image.

Ye. O. Syaber considers profit as “a form of income for an entrepreneur engaged in a certain type of activity; however, this most simplified expression of profit is at the same time insufficient for its full characterization, since in some cases, active engagement in any field may not necessarily result in profit” [22]. The author emphasizes that the category of “profit” is related to the category of “capital,” a special factor of production, and in a generalized (intermediate) form characterizes the price of functioning capital. Profit cannot be a guaranteed income for an entrepreneur who has invested their own capital into any type of business. Profit may only be the result of skillful and successful business management [22].

The genesis and development of the theory of enterprise profit have reached the level of theoretical elaboration within the country’s legal framework. Thus, the essence of profit is the subject of legal relations within the country during the implementation of the state’s budgetary, tax, monetary-credit, and investment policies. For instance, the definition of enterprise profit is regulated by the Commercial Code of Ukraine [23], the Tax Code of Ukraine [24], and the Law of Ukraine "On Entrepreneurship" [25].

Therefore, profit is the portion of income that remains with the enterprise after covering all foreseen and prescribed expenses related to its commercial and production activities.

In practice, profit is formed at the enterprise as products are sold. According to the legislative acts of Ukraine, the moment of product realization is defined by the date of shipment (for goods) or the date of actual performance (for works/services), or the date when the buyer's funds are credited to the supplier's bank account [26].

Profit formation refers to its generation in the process of the enterprise's economic activity. Managing profit formation means managing the sales volume (product quantity and price) and conducting activities with minimal costs [27].

The profit formation mechanism includes the following components:

- revenue from product sales; revenue from works and services;

- cost of goods sold;
- gross profit;
- administrative and selling expenses;
- other operating income and expenses;
- profit (loss) from operating activities;
- other income (expenses);
- earnings before interest and taxes (EBIT);
- financial expenses;
- income tax;
- net profit [28].

Therefore, modern entrepreneurial activity of business entities is aimed at generating profit. It is the potential and actual availability of profit that motivates them to enter certain sectors, and in the absence or threat of absence of profit — to exit a particular market segment. Enterprise profit is the financial result of the enterprise's operations — an absolute indicator of its production, commercial, research, and other activities, which reflects the degree of success of such activity. Profit is a specific financial indicator in the business activities of economic entities.

## **1.2. Factors Influencing the Increase in Enterprise Profitability**

The existence of the income category is impossible in an isolated and encapsulated state without its direct connection to both internal and external processes of economic development. This statement is particularly relevant in the modern conditions of globalization of most national economies and the simultaneous presence of fundamental indicators of crisis processes in the economies of advanced countries, which intensifies the need to understand the degree of influence of each factor on the financial and economic condition of an enterprise and its ability to withstand such influences.

The need to identify and study modern factors of enterprise profitability growth is justified by the changing conditions of economic and business operations, which

drive the search for new methods to improve the performance of business entities [29, p. 261].

The traditional approach to classifying the factors affecting the size and dynamics of profit divides them into two groups – external and internal.

Internal factors result from the activities of the enterprise itself. These include [30]:

- Volume of production and sales of goods (services). The larger the volume of production and sales of goods (services), the greater the profit the enterprise receives. This factor is associated with the scale of the enterprise's activities. The more the enterprise produces and sells, the more revenue it generates;

- Cost of goods (services). The lower the cost of goods (services), the higher the profit. This factor is related to the efficiency of resource use. The more efficiently the enterprise uses its resources, the lower the cost, and therefore the higher the profit;

- Pricing policy. Higher prices for products (services) lead to higher profits. This factor is associated with the competitive environment. If a company can set high prices, it positively impacts its profitability.

Thus, analyzing internal factors that affect profit allows for identifying reserves – that is, unused opportunities that, when realized, can lead to profit growth. These include [31]:

- increasing production volumes through improved technological processes and technical re-equipment;

- increasing sales volume by creating favorable sales conditions, client motivation, entering new markets, and improving payment arrangements and marketing techniques;

- adapting prices to market sensitivity (i.e., using flexible pricing strategies);

- optimizing the structure of produced and sold products by diversifying production and increasing the share of profitable sales;

- reducing production and sales costs by improving the use of material, financial, and labor resources;
- improving the quality and competitiveness of products;
- increasing revenue from other enterprise activities (e.g., sale of fixed assets, securities, and other property).

External factors result from forces outside the enterprise. These include [30]:

- Macroeconomic stability. A stable economy promotes business profitability. This factor relates to the overall economic condition: the more stable the economy, the higher the demand for enterprise products (services), and hence, higher profits;
- Demand for the enterprise's products (services). The higher the demand, the greater the profit. This is linked to consumer needs: the greater the need for the company's offerings, the higher the demand and the profits;
- Competitive environment. In a competitive environment, enterprises must constantly improve to remain profitable. The stronger the competition, the greater the pressure on the enterprise, potentially reducing its profitability.

For the successful development and effective operation of any enterprise, it is essential to continuously seek ways to improve profitability. One of today's notable trends is the intensification and complication of competitive interactions and the exponential increase in uncertainty in the external environment. This forms the key organizational directions of management activities in enterprises. Implementing these goals requires a comprehensive approach based on the systematic mobilization of all available economic resources [32].

Internal reserves for profitability growth are tied to the enterprise's own actions. These include:

- Market expansion for products/services. This reserve allows increasing production and sales, thereby boosting profits. It can be achieved through entering new markets, exploring new segments, or expanding market share;

- Development and implementation of new products/services. This meets growing consumer demands and increases profit. It can be achieved through innovation, research, and acquisition of licenses and intellectual property;

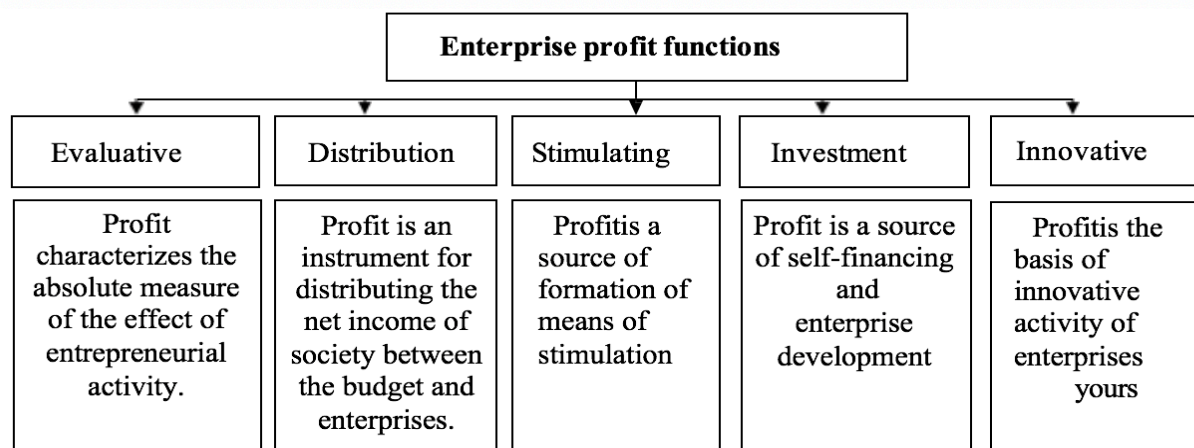
- Improving production technologies. This reduces the cost of goods/services, leading to profit growth [30].

Profitability can be increased more quickly through increasing sales volumes rather than production volumes, as not all produced goods are always sold. Moreover, cost reduction will lead to increased profitability only if the volume of products sold (in value terms) remains the same, increases, or decreases by less than the amount of cost reduction [33, p. 115].

When income exceeds expenses, the enterprise makes a profit. When expenses exceed income, the enterprise makes a loss. Thus, the financial result, as the economic result of the enterprise's production and economic activities, can be in one of two forms:

- in positive form - profit;
- in negative form - loss.

Profit is a quantitative and qualitative indicator, since it synthesizes all aspects of the enterprise's activities and characterizes the effectiveness of its economic activities as a whole [4, p. 92].



**Fig. 1.1. Enterprise profit functions**

*Source: [19]*

The profit of an enterprise performs a number of important functions (Fig. 1.1) [5, p. 425]:

- evaluation - profit is an indicator that characterizes the effect of the enterprise's economic activity and is a measure of the success of its activities;
- distributive - profit is a tool for dividing society's net income into the part that accumulates in budgets of all levels and the part that remains at the disposal of enterprises;
- stimulating - profit is a source of equity growth and the formation of incentive funds (incentive fund, dividend payment fund, mutual fund, etc.), from which remuneration is paid to the owners and employees of the enterprise;
- investment - profit is a source of self-financing and development of the enterprise, expanded reproduction of its current and non-current assets;
- innovative - profit is the basis of an enterprise's innovative activity.

In general, profit is the main source of financing for the development of the enterprise, the improvement of its material and technical base, and the provision of all forms of investment. External and internal factors influencing the volume of profit of the enterprise are distinguished (Table 1.2).

External factors include government regulation of prices, tariffs, taxes and benefits, natural resources and conditions, etc. These factors do not depend on the activities of the enterprise, but can have a significant impact on the level of its profitability.

Internal factors influencing the volume of enterprise profits include production (availability and features of the use of means and objects of labor, labor, financial, informational and other resources) and non-production factors (working and living conditions, socio-psychological climate in the team, environmental protection activities, etc.).

In the process of carrying out economic activities, the interaction of internal and external factors causes an increase or decrease in the profit of the enterprise.

In the financial policy of the enterprise, an important place is occupied by the distribution and use of the received profit as the main source of financing investment needs and satisfaction of economic interests of owners (investors).

*Table 1.2*

**Factors influencing the profitability of an enterprise depending on their place of origin**

<b>External factors influencing the company's profit</b>	<b>Internal factors influencing the company's profit</b>
State regulation of prices, tariffs, taxes and benefits.	Working and living conditions.
Inflation rate.	Availability and features of the use of means and objects of labor, labor, financial, informational and other resources.
Economic development of the country.	Competence of management personnel and level of staff qualifications.
Natural resources and natural conditions.	Socio-psychological climate in the team.
Purchasing power of the population.	Product range.
Demographic situation in the country.	Product quality.
Geopolitical situation.	Production technology.
Scientific and technological progress.	Innovative activity.
Foreign economic policy of the state.	Marketing policy of the enterprise.
Competitive environment.	Pricing policy of the company.
The level of development of market relations.	Diversification of production.
Market infrastructure.	Staff productivity.

*Source: [29]*

Distribution of profit is the process of forming directions of its future use in accordance with the goals and objectives of the enterprise's development.

The nature of the distribution of profit determines many aspects of the enterprise's activities, influencing its effectiveness. Legislatively, the distribution of profit is regulated only in that part of it that goes to the budget of various levels in the form of taxes and other mandatory payments [10].

Thus, the main factors for increasing an enterprise's profitability are:

- increasing sales volumes (in value terms) while reducing costs or allowing cost growth at a rate lower than the growth in sales volume;

- reducing total costs while maintaining, increasing, or only slightly decreasing income.

These are the key factors, in our opinion, that influence changes in enterprise profit levels.

A profitable enterprise can invest in production development, new technologies, employee skill improvement, and other actions that support further growth.

### **1.3. Methodical Approaches to Assessing and Ensuring Business Profitability**

The profitability of an enterprise is the most important indicator reflecting the financial condition of the enterprise, its ability to obtain a positive financial result from commercial activities, which consists in the excess of income received over expenses incurred, and in such an amount that will be sufficient for effective and productive further functioning.

The key to a high level of development of enterprises is ensuring the overall efficiency of their work. Therefore, it is necessary to clearly understand that efficiency in the economy is always a ratio that is assessed by comparing the effect (result) and costs. A satisfactory level of efficiency requires, on the one hand, the excess of final results over the costs of achieving them, and on the other hand, a comparison of the results obtained with the results of similar objects.

So, although the absolute amount of profit received by an enterprise is a very important indicator of activity, it cannot characterize the level of economic efficiency, this is due to the fact that the absolute amount of profit characterizes only a one-time economic effect, while the measure of this efficiency is characterized by the profitability indicator.

In the system of the market mechanism, profitability management occupies one of the central places. The features of this economic category as an element of this mechanism are its complex nature, the variety of functions performed. Most often,

the level of profitability is considered as the main evaluation indicator with the rate of profit as the main factor.

Profit expresses the absolute effect without considering the resources used, and profitability is one of the main cost indicators of production efficiency, which characterizes the level of return on assets and the degree of use of capital in the production process.

It is directly related to profit generation, shows the efficiency of enterprises of different forms of ownership and characterizes the intensity of their work. This is a relative indicator that has the property of comparison. Profitability characterizes the degree of profitability, benefit etc.

The assessment of a business entity's profitability is conducted in order to analyze the process of financial result formation, with the goal of identifying potential reserves to increase the efficiency of economic activity.

Ensuring the overall efficiency of a business's operations is a necessary condition for achieving a high level of development. The efficiency of a business is characterized by categories such as profit and profitability, which illustrate absolute and relative efficiency, respectively.

As noted by I.Yu. Epifanova, efficiency in economics is always a ratio evaluated by comparing the effect (result) with the costs. A satisfactory level of efficiency requires, on one hand, that the final results exceed the costs of achieving them, and on the other hand, that the obtained results be compared to those of similar entities [34].

Profit reflects the absolute effect without considering the resources used, so in the first stage of profitability analysis, it is advisable to study the dynamics of the absolute profit values. The need to track profit dynamics is driven by the necessity for systematic control over the profit formation process and its changes during the enterprise's operations.

Profitability is one of the main value-based indicators of production efficiency, reflecting capital turnover and the degree of capital utilization in the production

process. To apply profitability indicators effectively, it is first necessary to understand the economic essence of this category.

S.M. Honcharov and N.B. Kushnir describe profitability as one of the key indicators of production efficiency and performance of enterprises, organizations, industries, and the national economy as a whole. The authors state that profitability reflects the return on costs and the efficiency of fund utilization [35].

The most comprehensive and multifaceted definition, in our opinion, is that provided by economist H.V. Savytska [36]: “Profitability is the degree of income generation, the profitability of a business; it is measured by a system of relative indicators that characterize the overall performance efficiency of an enterprise, the profitability of different activity areas (production, commercial, investment, etc.), and the economic feasibility of producing specific goods and services. Profitability indicators more fully characterize business performance than profit alone, as they reflect the ratio of effect to invested capital or consumed resources.”

Profitability analysis is carried out by calculating the relevant ratios and conducting their qualitative assessment.

It should be noted that this methodology involves a wide range of indicators, the most important of which, along with their calculation formulas and brief economic explanations, are presented below (Table 1.3).

It is also worth noting that profitability analysis is a universal tool for assessing the income-generating capacity of an enterprise and is widely used. However, its application requires adherence to certain conditions. In particular, when managing profitability, attention must be paid to operational accounting, namely [38]:

- control over primary documentation;
- direct monitoring of the performance of all structural divisions of the organization using a unified electronic document management system, which allows tracking the stages of specific business processes, etc.;
- operational control over the implementation of current plans by comparing planned indicators and volumes with the actually achieved results.

Table 1.3

### Characteristics of the Main Indicators Used in Enterprise Profitability Analysis

Indicator	Formula
Return on Assets (ROA), %	$ROA = NP / AA$ where, NP – Net Profit of the enterprise for the year, thousand UAH; AA – Average annual value of assets, thousand UAH.
Return on Equity (ROE), %	$ROE = NP / AE$ where, AE – Average annual value of equity, thousand UAH.
Return on Charter Capital (RCC), %	$RCC = NP / CC$ where, CC – Average annual value of charter capital, thousand UAH.
Return on Production (ROP), %	$ROP = NP / (CP + AE + SE)$ where, CP – Cost of production, thousand UAH; AE – Administrative expenses, thousand UAH; SE – Selling expenses, thousand UAH.
Return on Sales (ROS), %	$ROS = NP / SR$ where, SR – Sales revenue, thousand UAH.
Gross Profit Margin of Main Activity (GPM), %	$GPM = GP / COP$ where, GP – Gross Profit, thousand UAH; COP – Cost of goods sold, thousand UAH.
Return on Operating Activities (ROOA), %	$ROOA = OP / OE$ where, OP – Operating Profit, thousand UAH; OE – Operating Expenses, thousand UAH.
Return on Business Activities (ROBA), %	$ROBA = NP / OE$

Source: [37]

Nowadays, scientists have developed a large number of profitability indicators, and the selection of relevant ones is an individual task depending on the specific conditions of the enterprise and its respective goals.

The costs of an enterprise are characterized by their allocation directions, funding sources, and the nature of their write-off. By allocation directions, costs are divided into those for:

- production and sales of products;
- reproduction of fixed capital;
- operational activities;
- social purposes.

By funding sources, costs are categorized as:

- covered by the enterprise's own funds;
- financed through borrowed funds;
- incurred using provided funds.

By the nature of write-off, costs are distinguished as those reimbursed through gross expenses (cost of production) or profit. Gross expenses include costs without which the production and sales process would be impossible or significantly hindered. In contrast, costs funded through profit contribute to the growth and development of the enterprise [42, p. 188].

The division into production costs, general administrative expenses, and sales expenses is necessary to assess their impact on the final results of the enterprise's production, administrative, and non-production activities. For instance, a low value of the "Gross profit from product sales" indicator suggests that the enterprise needs to make changes to its production process to improve efficiency. A low value of the "Profit from core activities" (operating profit), despite a sufficient level of gross profit from sales, indicates issues in the enterprise's general management of the production process and sales [42, p. 189].

The distinction between fixed and variable costs is crucial for determining the actual changes in their proportions relative to planned growth rates of sold product volumes, allowing for subsequent consideration of only the changes in variable costs proportional to the increase in production and sales volume. The main cost indicators of an enterprise include:

- production cost of products, which includes only the enterprise's production costs for sold products—material costs, wages, and production overheads;
- general administrative and commercial expenses;
- financial activity costs, which must be calculated to show the share of costs related to debt servicing and to assess the enterprise's viability, as a high proportion of these costs may lead to bankruptcy;
- extraordinary expenses.

Revenues are subject to distributive relations. The formation of revenues occurs based on bilateral relations between different entities, characterizing the movement of cash flows from one to another. To identify the sources of revenue, all enterprise activities are divided into:

- core activities (production and sales of the enterprise's products);

- financial activities (obtaining and providing loans to other enterprises, participation in other companies' activities, operations in financial markets, and foreign exchange transactions);
- extraordinary activities (operations atypical for the enterprise's activities).

This division allows for determining the share of revenues obtained from both the enterprise's core activities and other sources that are not characteristic of the enterprise and cannot be considered a stable source of its income.

Financial activities indirectly influence the formation of an enterprise's profit, as the negative cash flow from these activities always exceeds the positive, and direct profit formation is absent. However, attracting additional external capital increases the enterprise's operating revenues, while reducing the cost of this capital allows the enterprise to lower its operating expenses. Thus, the formation of an enterprise's profit through its financial activities is mediated by the additional formation of its operating profit. The level of additionally generated operating profit is characterized by the difference between the profitability of operating assets and the cost of additionally attracted external capital. This indicator is the most critical criterion for evaluating the results of an enterprise's financial activities [38, p. 117].

The main indicators of revenue and profit are:

- a) Net revenue from sales – gross revenue from sales minus value-added tax, excises, returned goods, and price discounts. This indicator serves as the real basis for subsequent calculations of profit mass and enterprise profitability assessment.
- b) Gross profit from sales – net revenue from sales minus production costs of sold products. This indicator allows for analyzing the efficiency of the enterprise's production activities.
- c) Profit (loss) from core activities (operating profit or operating loss) – gross profit from sales minus administrative and sales expenses. This indicator reflects the impact of management and sales expenses on the financial result of sales.
- d) Profit from financial activities – the balance of income and expenses from financial activities. This indicator separates profit from production and economic

activities from sources such as interest and dividends received, foreign currency transactions, etc.

e) Profit from ordinary economic activities – the sum of profits from core economic activities and financial activities.

f) Extraordinary profits.

g) Profit (loss) before tax – a transitional indicator from accounting profit to taxable profit. The primary purpose of determining accounting profit is to demonstrate the efficiency of the enterprise's activities for the reporting period. Accounting exists to collect and process information about the enterprise's income and expenses, as well as its net performance result, to support managerial decision-making for future periods. Once this goal is achieved, the resulting profit (profit before tax) must be adjusted in accordance with the country's tax legislation, as taxable profit is the accounting profit calculated in compliance with tax requirements.

h) Net profit (net loss) – profit after tax. Its dynamics determine the enterprise's existence, the availability of jobs for its employees, and dividend payments to shareholders [24, p. 95].

Since an enterprise's profitability as a process involves generating profit during production over an extended period and increasing its own capital, rather than merely achieving a certain profit mass as a result, profit planning methods designed for the short term that do not account for structural changes in product output, sales prices, and production costs fail to meet the principle of adequacy to exogenous economic conditions and the specifics of various stages of market relations development. Therefore, for practical long-term profit planning, a methodology that actively utilizes the break-even point is necessary. Such a methodology should consider:

- The possibility of changes in the product sales price, both upward and downward. Marketing strategies can be quite diverse, for example, producing and selling a large volume of products at low prices or, conversely, selling a smaller quantity at high prices.

- The possibility of modernizing production, its development, expansion, and improvement, achieved through enterprise reconstruction and technical re-equipment, which affects changes in its production capacity [26, p. 72].
- Changes in the enterprise's direct variable costs resulting from various factors, such as changes in prices for raw materials, components, fuel, and energy. Additionally, under the influence of scientific and technological progress, there may be changes in the consumption of all types of resources per unit of produced output.
- Potential structural changes in product manufacturing, such as discontinuing outdated, unpromising products that lack market demand and introducing and mastering new, advanced models, samples, or types.
- Not only possible changes in the production program but also evaluating these changes while considering existing production constraints, such as the critical threshold of relative break-even production levels and the potential risk level.
- The existing discreteness of production, its multi-product and multi-variety nature. All the changes mentioned above typically apply not to the entire product range but to specific types and models [22, p. 137].

Thus, the methodological approaches to assessing enterprise profitability discussed above are an important tool for analyzing the current financial and economic status of a company from the perspective of profitability. They provide an objective basis for building a comprehensive system for ensuring business profitability, integrating strategic, marketing, innovation, information-analytical, security, and risk management components.

## **Conclusions to Chapter 1**

After studying the economic essence and significance of profit in the enterprise economy, it was determined that profit is the most important financial category, reflecting the positive financial outcome of the enterprise's activity. Profit is one of the main objectives of an enterprise. It represents the financial result of business operations, characterizes production efficiency, and indicates the volume and quality

of the products manufactured. All enterprises strive to generate profit as a result of their activities and aim to increase it. Profit is the main source of funding for enterprise development and supports all forms of investment. Alongside profit growth, enterprises must also improve their profitability indicators. Although profit is one of the most critical indicators of an enterprise's performance, without profitability indicators, a company cannot obtain detailed financial reporting.

The key factors in increasing the profitability of a business entity include: an increase in sales volume (in value terms) combined with a reduction in costs or a cost increase that is lower than the increase in sales volume; a reduction in total expenses with a stable income level, an increase in income, or a decrease in income that is smaller than the cost reduction. These are the main factors, in our opinion, that affect changes in enterprise profit levels.

The methods and indicators for evaluating the profitability of business entities have been substantiated. It has been established that profit analysis can be carried out using various methods, including structural, factor, dynamic, and comparative methods, as well as by determining profitability indicators, the main ones being profitability of sales, assets, capital, and products.

## **CHAPTER 2. ANALYSIS OF THE ACTIVITIES OF PRJSC "FIRMA "POLTAVPYVO" AND ITS PROFITABILITY ASSESSMENT**

### **2.1. Beer and Soft Drinks Market**

Beer is one of the oldest fermented and most widely consumed alcoholic beverages in the world, and the third most popular after water and tea. However, it is predicted that the consumption of standard ales and lagers will decrease as consumers gradually choose to drink better rather than more, moving from the comfort zone to the zone of experimentation. Therefore, in the late twentieth century, breweries' efforts to expand the range of non-alcoholic beers were mainly driven by the following objectives: to achieve an increase in overall production by developing new products in countries with high market competition; to provide beer consumers with alternative products that can be consumed before or during daily activities (driving or operating machinery, playing sports) or under certain conditions (pregnancy, taking medications) incompatible with alcohol consumption; to enter beverage markets in countries where alcohol consumption is prohibited due to religious beliefs [39].

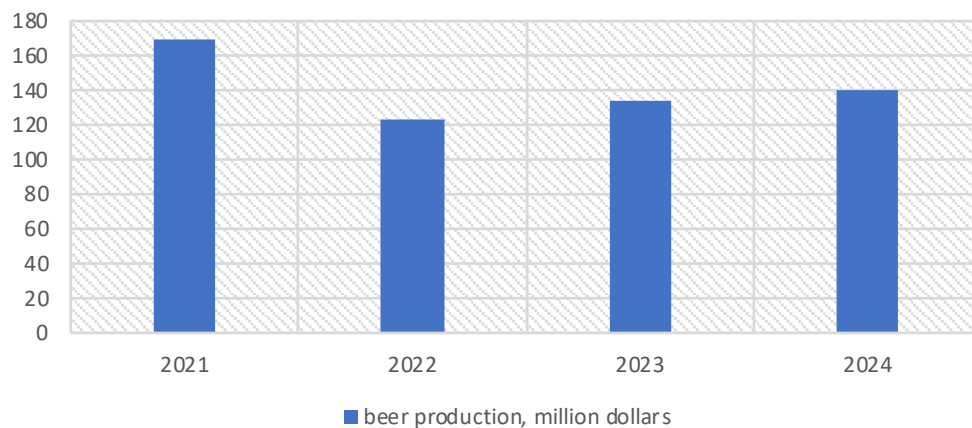
According to a study by Heineken, the global non-alcoholic beer market is showing steady growth, driven by the increasing demand for healthier alternatives to alcoholic beverages. The study found that non-alcoholic beer is becoming an important segment for beer manufacturers and could account for up to 10% of the total market in the coming years [40]. The availability and sales of non-alcoholic beer have increased in recent years, but there is debate about whether non-alcoholic beer consumption is a substitute for alcohol or a gateway to alcohol consumption. Some studies suggest that the increased availability of non-alcoholic beer is displacing the purchase of alcoholic beverages, while other studies suggest that non-alcoholic products are being promoted to increase consumption among children, adolescents and pregnant women, rather than to reduce the consumption of traditional alcoholic beverages [41]. In addition, scientific publications emphasize that the use of non-alcoholic beer is more effective than regular beer in preventing oxidative stress,

preserving endothelial function, and inhibiting thrombogenic activity [40]. In 2023, the non-alcoholic beer segment in Ukraine grew faster than the beer market in general. Although the growth rate is somewhat lower than that of Western Europe, the trend indicates an increased interest of consumers in non-alcoholic beverages. This is due to the popularization of a healthy lifestyle and the desire of consumers to have an alternative to traditional beer [42].

Almost half (50.5%) of Ukrainians drink beer from time to time, according to a study by the World Health Organization (WHO). A slightly larger proportion of the population consumes wine (56.1%), while 49.6% of the country's residents choose hard alcohol [43].

Despite the widespread belief that alcohol consumption increased during wartime, WHO data show the opposite trend: 21.5% of Ukrainians began to drink less since the start of the full-scale war, 6.8% stopped drinking altogether, and only 5.5% began to drink more often [44].

After a significant reduction in beer production in Ukraine in 2022, volumes began to recover in 2023. However, production levels have not yet reached pre-war levels. The growing popularity of non-alcoholic beer encourages manufacturers to expand their range and introduce new technologies to improve the taste characteristics of products. The non-alcoholic beer market in Ukraine in 2024 demonstrated positive dynamics, reflecting the general growth trends in the brewing industry. Beer production trends for 2021–2024 are presented in Fig. 2.1.



**Fig. 2.1. Beer production in Ukraine for 2021-2024, million dollars.**

*Source: compiled by the author based on [44]*

According to Ukrpivo PrJSC, the volume of beer production in Ukraine (excluding non-alcoholic beer with an alcohol content of up to 0.5%) for the 12 months of 2024 amounted to 140.0 million decaliters, which is 4.8% more than in the same period in 2023. However, this figure is only 82.4% of the production volume for 2021, which indicates a gradual recovery of the industry after the recession caused by the war and economic difficulties. Although accurate statistical data on non-alcoholic beer production for 2024 are limited, there is a steady trend of increasing demand for this product.

The volume of non-alcoholic beer production in Ukraine remains relatively stable. According to a study by the independent expert and analytical center BRDO, about 3 million dal of non-alcoholic beer were produced in 2019. This indicator indicates a stable demand for non-alcoholic beer among Ukrainian consumers. This is due to the global trend of a healthy lifestyle and the desire of consumers to have an alternative to traditional alcoholic beverages. The main players in the Ukrainian beer market are international corporations such as Carlsberg Ukraine and AB InBev Efes Ukraine, as well as national producers, in particular Obolon. These companies are actively developing the non-alcoholic beer segment, responding to changing consumer preferences. In addition, craft breweries such as MOVA also note a significant increase in sales of non-alcoholic beer, which indicates an expansion of the range and satisfaction of the demand for a variety of tastes [44].

The expert estimate of the volume of beer production in Ukraine (except for non-alcoholic beer with an alcohol content of up to 0.5% vol.) for the 3 months of 2025 is - 29.0 million dal, and is 106.9% compared to the same period in 2024.

According to the State Customs Service, in 11 months of 2024, our country exported beer from malt worth \$27.8 million, while in 2021 this figure amounted to \$42.2 million [45].

As of 2023-2024, a trend of recovery in the beer market has formed. Volumes have not yet reached pre-war levels, but the drop in 2022 was likely temporary. Currently, the market is influenced by many factors, some of which are ambiguous. Such a long war has an obvious negative impact on the country's economy and

reduces demand for all products in the premium and "middle-up" segments, including beer, but on the other hand, prolonged stress leads to increased alcohol consumption, which may slightly increase the audience.

## **2.2. General Characteristics of the Activities of PrJSC "Firm "Poltavpyvo"**

The object for writing the qualification paper is the Private Joint-Stock Company "Firm "Poltavpyvo", which was created on the basis of the Poltava Brewery, built in 1965.

The company is located at: 36008, Ukraine, Poltava region, Poltava, 160 European Street.

The founder of the Private Joint-Stock Company "Firm "Poltavpyvo" is the Communal Property Fund of the Poltava Regional Council of People's Deputies, the legal successor of which is the Regional Department of the State Property Fund of Ukraine for the Poltava Region.

The Company is the legal successor of all rights and obligations of the collective production and trade company "Poltavpyvo", the Closed Joint-Stock Company "Firm "Poltavpyvo", the Public Joint-Stock Company "Firm "Poltavpyvo".

By organizational and legal form, the Company is a joint-stock company, by type - private.

The Company is a legal entity, owns, uses and disposes of property belonging to it by right of ownership, may acquire property and personal non-property rights on its own behalf, bear obligations, and be a plaintiff and defendant in any court, including courts of foreign jurisdictions and international courts.

The purpose of the Company's activities is to generate profit based on the implementation of production, commercial, intermediary and other activities in accordance with the procedure and under the conditions specified by current legislation and the Articles of Association (Appendix A).

The main activity of the Company is the production and sale of beer, soft drinks, and malt.

Main types of activities of PrJSC "Firma "Poltavpyvo" with indication of the name of the type of activity and code for KVED (Appendix B):

- 11.05 - Beer production;
- 11.03 - Production of cider and other fruit and berry wines;
- 11.07 - Manufacture of soft drinks; manufacture of mineral waters and other bottled waters;
- 43.99 - Other specialized construction work, n.e.c.;
- 46.34 - Wholesale of beverages;
- 47.25 - Retail sale of beverages in specialized stores.

The Company carries out activities for which the current legislation of Ukraine requires the mandatory receipt of special permits (licenses), after obtaining them in accordance with the procedure established by the current legislation of Ukraine.

The organizational structure of the management of PrJSC "Firm "Poltavpyvo" is presented in Appendix E.

The company is headed by the General Director, who is subordinate to:

- Assistant to the General Director for Technical Development and General Affairs;
- Production Laboratory;
- Production Service Chief Technologist;
- Deputy General Director;
- Office;
- Personnel Management Service;
- Security Department;
- Chief of Staff of the Central Heating Plant;
- Leading Engineer for Occupational Safety;
- Information Technology Department.

The following are subordinate to the Assistant General Director for Technical Development and General Issues: the Energy and Mechanical Service Chief Engineer

(Chief Mechanic (repair and mechanical shop, refrigeration and compressor shop), Chief Power Engineer (leading engineer, steam power shop, electrical shop, automation and process control section), Repair and Construction Shop); the MTP Department (material warehouse); the Department for General Issues (transport section, warehouse, economic section, health center).

Production departments. The following are subordinate to the Chief Technologist:

- head of beer and soft drinks production;
- shift technologists;
- brewing shop;
- fermentation and lager shop;
- bottling shop;
- soft drinks and kvass production section;
- equipment adjustment service.

PJSC "Firma "Poltavpyvo" does not have branches or other separate structural units, representative offices and subsidiaries. Also, the Company does not belong to any associations of enterprises.

The main activity of PrJSC "Firms "Poltavpyvo" is the production and sale of beer and soft drinks, which are produced under the "Poltava" brand.

In the city of Poltava, beer under the brand name "Poltava" is popular, as buyers trust naturalness and high quality, and although there are many analogues, they are inferior in quality, but have a lower price. PrJSC "Firma "Poltavpyvo" cooperates with cafes, restaurants and other points of sale, supplies draft and bottled beer. It also cooperates with large supermarkets, such as "ATB", "Silpo", "Eco Market", "Posad" and "Velmart".

The Company's current products combine excellent taste, natural ingredients and a new brewing tradition of central Ukraine. In addition, the company has established itself well in the Ukrainian kvass and sweet drinks market due to the high quality of drinks made exclusively from natural ingredients.

The main types of products of PrJSC "Firma "Poltavpyvo" are several brands of beer and soft drinks. Every year the range of products is constantly expanding. Today PrJSC "Firma "Poltavpyvo" offers 19 names of ecologically clean beer, 2 names of energy drinks, 13 names of soft drinks and 1 name of kvass. Each of them has its own special, original, harmonious taste and aroma.

The trademarks of PrJSC "Firma "Poltavpyvo" are presented in Table. 2.1.

*Table 2.1*

**Main trademarks of PrJSC "Firma "Poltavpyvo"**

Alcoholic beverage brands	Soft drink brands
TM Poltava	LemonGia
"Viennese" "Barley Ear" "Bochkovo" "Dykan Evenings"	Crazy Orange Aunt Pear Lemonade Joe Mojito Poltava Pinocchio Tarragon Extra-Citro
TM AltMuller	Lemonade
"Altmüller Biele" "AltMuller Original" "AltMuller Premium"	Cherry Lemonade Pear Tarragon Orange
TM Geysler	Kvass
"Kriek Max Geysler" Geysler Grapefruit "Geysler Lemon"	Poltava bread
Beer products	
Munich unfiltered Munich Smoked bream Gelon Beer girl (Pivna davka) Bream Barrel of draft beer A tub of fresh Unfiltered malt	
Energy	
BlindeShot SKY Energy	

*Source: compiled by the author based on the enterprise's data*

The Company's products are very popular in Ukraine. The Company's products are distinguished by their high taste and optimal price.

Alcoholic and non-alcoholic beverages of PrJSC "Firma "Poltavpyvo" are sold in all regions of Ukraine.

The production of PrJSC "Firma "Poltavpyvo" is given for the 2022-2023 reporting years. Let us analyze the dynamics of the production indicators of PrJSC "Firma "Poltavpyvo", the data are given in Table. 2.2.

*Table 2.2*

**Dynamics of product production by product line (group) of PrJSC "Firma "Poltavpyvo" for 2022-2023.**

Product name	Products produced in kind, tons		Deviation	
	2022 year	2023 year	absolute (+/-)	rel. (%)
1. Beer	4,157	5,721.3	1,564.3	37.63
2. Used drinks	598.1	600.8	2.7	0.45
Total: produced in natural form	4,755.1	6,322.1	1,567.0	38.08

*Source: compiled by the author based on the enterprise's data*

So, from Table 2.2 it can be seen that the dynamics of production in terms of assortment positions of PrJSC "Firma "Poltavpyvo" for the 2022-2023 reporting years increased. The Company's beer production in 2023 amounted to 5,721.3 tons, which is 1,564.3 tons or 37.63% more than in 2022. The Company's non-alcoholic products also increased, in 2023 they amounted to 600.8 tons, which is 2.7 tons or 0.45% more than in 2022. This indicates a positive dynamics of the work of PrJSC "Firma "Poltavpyvo" in the period under study.

The price of the Company's products is determined at the cost price plus an established trade mark-up and depends on the characteristics of the beer market, the range of products offered and the level of competition. The Company provides discounts to dealers. Distributors and retailers set their own mark-ups on the Company's products.

PrJSC "Firma "Poltavpyvo" uses two-level distribution channels. A two-level channel consists of two intermediaries. In the consumer market, this function is performed by a wholesaler and a retailer, in the industrial market - by an industrial distributor and dealers.

### 2.3. Assessment of the Profitability of PrJSC "Firma "Poltavpyvo" as a Direction for Increasing its Competitiveness

To assess the profitability of the activities of PrJSC "Firma "Poltavpyvo", we will analyze such indicators as profit and profitability of activities [47].

The research period is 2022-2024. The initial data for the analysis were taken from the "Financial Results Report" for 2022-2024 (Appendix D) and are presented in Table 2.3 and Fig. 2.2.

Table 2.3

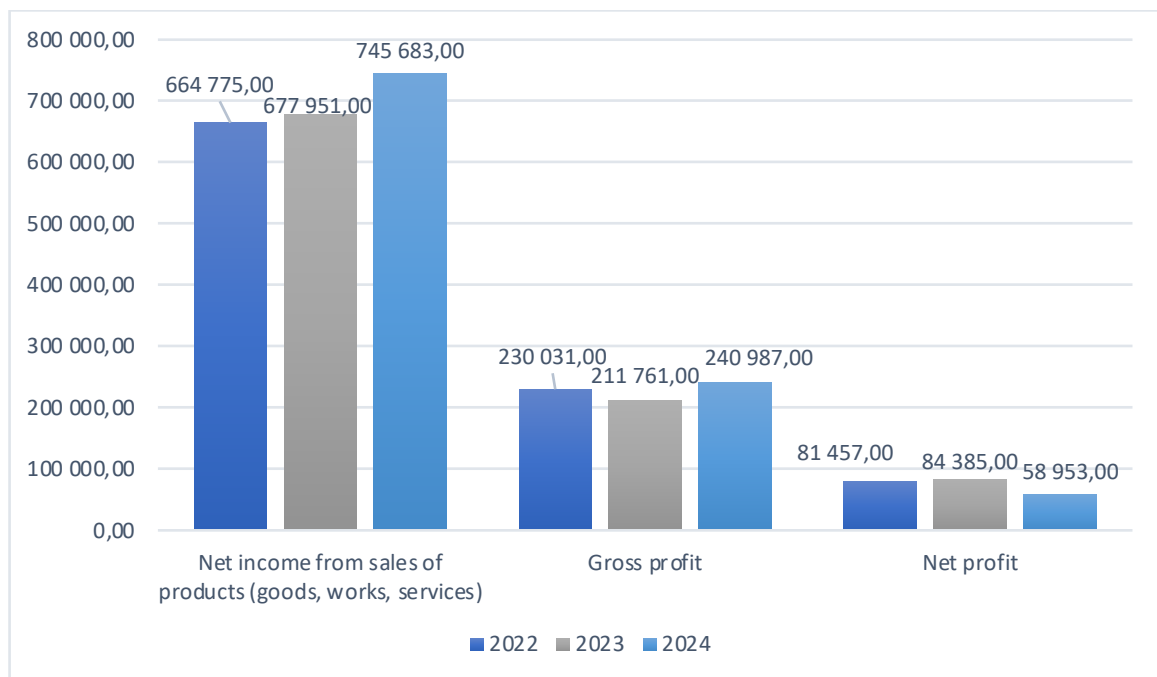
#### Performance indicators of PrJSC "Firm "Poltavpyvo" for 2022-2024

Indicators	2022 year	2023 year	2024 year	Deviation			
				absolute, +/-		relative, %	
				2023/ 2022	2024/ 2023	2023/ 2022	2024/ 2023
Net income from sales of products (goods, works, services)	664,775.00	677,951.00	745,683.00	13,176.00	67,732.00	1.98	9.99
Cost of goods sold (goods, works, services)	434,744.00	466 190.00	504,696.00	31,446.00	38,506.00	7.23	8.26
Gross profit	230,031.00	211,761.00	240,987.00	- 18,270.00	29,226.00	-7.94	13.80
Other operating income	18,996.00	26 122.00	29,513.00	7 126.00	3,391.00	37.51	12.98
Administrative costs	21,602.00	22,729.00	27,566.00	1,127.00	4,837.00	5.22	21.28
Selling expenses	66,511.00	76,488.00	78,291.00	9,977.00	1,803.00	15.00	2.36
Other operating expenses	55 119.00	28,997.00	68,908.00	-26 122.00	39,911.00	-47.39	137.64
Financial result from operating activities: profit	105,795.00	109,669.00	85,735.00	3,874.00	- 23,934.00	3.66	-21.82
Other income	1,456.00	1,456.00	-	0.00	-	0.00	-
Other expenses	1,012.00	2,613.00	1,181.00	1,601.00	-1,432.00	158.20	-54.80
Financial result before tax: profit	103,327.00	108,512.00	84,554.00	5 185,00	- 23,958.00	5.02	-22.08
Income tax expenses	-21,870.00	-24 127.00	-25,601.00	-2,257.00	-1,474.00	10.32	6.11
Net profit	81,457.00	84,385.00	58,953.00	2,928.00	- 25,432.00	3.59	-30.14

Source: compiled by the author based on Appendix D

Thus, based on the calculations in Table 2.3, we can say that the net profit of PrJSC "Firma "Poltavpyvo" for 2022-2024 decreased in 2024 by UAH 25,432 thousand, compared to 2023.

The net income of PrJSC "Firma "Poltavpyvo" for the research period is the largest in 2024 (fig.2.2), which indicates an increase in production and sales, and amounted to UAH 745,683.00 thousand, which compared to 2023 increased by UAH 67,732.00 thousand, or by 9.99%.



**Fig. 2.2. Dynamics of the main indicators of the activities of PrJSC "Firma "Poltavpyvo" for 2022-2024**

*Source: compiled by the author based on Table 2.3*

The gross profit of the enterprise is also the largest in 2024, and is 240,987.00 thousand UAH, which is 29,226.00 thousand UAH, or 13.80% more than in 2023. And in 2023, compared to 2022, it significantly decreased by 18,270.00 thousand UAH, or 7.94%

Other operating income increased during the study period. In 2024, it amounted to 29,513.00 thousand UAH, an increase of 3,391.00 thousand UAH, or 12.98%. In 2023, it amounted to 26,122.00 thousand UAH, which is 7,126.00 thousand UAH, or 37.51% more than in 2022.

The financial result from operating activities in 2024 significantly decreased and amounted to 85,735.00 thousand UAH. The decrease occurred due to an increase in other operating expenses, which in 2024 amounted to 68,908.00 thousand UAH, which is 39,911.00 thousand UAH, or 137.64%. Just as in 2023, other operating expenses amounted to 28,997.00 thousand UAH, which is 26,122.00 thousand UAH, or 47.39%.

The financial result before tax also decreased in 2024 by 23,958.00 thousand UAH, or by 22.08% compared to 2023. And in 2023, compared to 2022, it increased by 5,185.00 thousand UAH, or by 5.02%. It amounts to 108,512.00 thousand UAH.

The next step is to analyze the profitability indicators of PrJSC "Firma "Poltavpyvo" for 2022-2024, the calculations are given in Table 2.4 and Fig. 2.3.

*Table 2.4*

**Dynamics of profitability indicators of PrJSC "Firma "Poltavpyvo" for 2022-2024**

Indicators	2022 year	2023 year	2024 year	Deviation absolute, +/-	
				2023/ 2022	2024/ 2023
Sales profitability	12.25	12.45	7.91	0.19	-4.54
Return on assets	21.83	18.51	11.05	-3.31	-7.46
Return on equity	25.41	20.87	12.36	-4.54	-8.50
Product profitability	18.74	18.10	11.68	-0.64	-6.42

*Source: compiled by the author based on Appendix B and Appendix D*

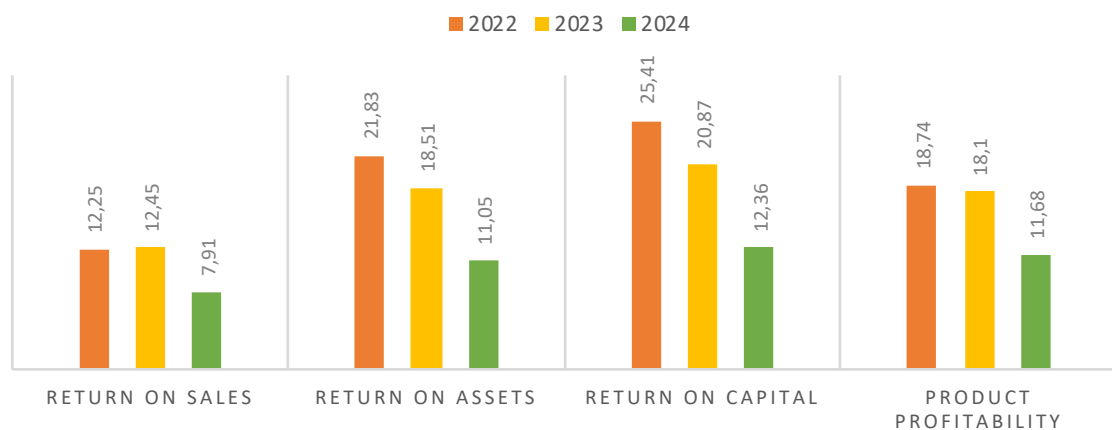
Sales profitability characterizes the profitability of operating activities. There is no normative value for this indicator, but it is necessary to analyze it in dynamics. As we can see from the values we calculated, this indicator has a tendency to decrease, which indicates that the profitability of operating activities is low.

The profitability of assets indicates the efficiency of using the company's assets. As we can see, these values for PrJSC "Firma "Poltavpyvo" are falling. If in 20022 the company received 21.83 kop of net profit for each invested hryvnia of assets, in 2023 - 18.51 kop of net profit for each invested hryvnia of assets, then in

2024 - already 11.05 kop of net profit for each invested hryvnia of assets. The factor of such a decline is the incorrect optimization of the structure of current assets, and the decline in the amount of net profit.

Return on equity illustrates how effectively an enterprise uses its own capital. This indicator tends to decrease. If in 2022 each hryvnia of borrowed own funds allowed to obtain 25.41 kop of net profit, in 2023 – 20.87 kop of net profit, and in 2024 – already 12.36 kop of net profit. The main factor in the decline in return on equity is the increase in the amount of equity and due to the decline in net profit.

Product profitability indicates the profitability of the enterprise's activities. In 2022, it was 18.74, while in 2023 its value was 11.68, which is lower than in other years. However, this change in the indicator is slightly significant.



**Fig. 2.3. Dynamics of profitability indicators of PrJSC "Firma "Poltavpyvo" for 2022-2024**

*Source: compiled by the author based on Table 2.4*

Therefore, the profitability indicators all have a positive value, which indicates the profitability of PrJSC "Firma "Poltavpyvo" for 2022-2024. However, these values are quite low in 2024 due to a decrease in the net profit of the enterprise and require an increase in the profitability of the enterprise.

## Conclusions to Chapter 2

For the analysis of the subject of the study, the Private Joint-Stock Company “Firma “Poltavpyvo” was selected, which was created on the basis of the Poltava Brewery, built in 1965. The main types of products of PrJSC “Firma “Poltavpyvo” are several brands of beer and soft drinks. The range of products is constantly expanding every year. Today, PrJSC “Firma “Poltavpyvo” offers 19 brands of environmentally friendly beer, 2 brands of energy drinks, 13 brands of soft drinks and 1 brand of kvass. Each of them has its own special, original, harmonious taste and aroma.

Analysis of the dynamics of production by product line items of PrJSC "Firma "Poltavpyvo" for the 2022-2023 reporting years increased. The Company's beer production in 2023 amounted to 5,721.3 tons, which is 1,564.3 tons or 37.63% more than in 2022. The Company's non-alcoholic products also increased, in 2023 they amounted to 600.8 tons, which is 2.7 tons or 0.45% more than in 2022. This indicates the positive dynamics of the work of PrJSC "Firma "Poltavpyvo" in the period under study.

The net profit of PrJSC "Firm "Poltavpyvo" for 2022-2024 decreased in 2024 by 25,432 thousand UAH, compared to 2023 and amounted to 58,953.00 thousand UAH. In 2023, it increased compared to 2022 by 2,928.00 thousand UAH, or by 3.59% and amounted to 84,385.00 thousand UAH. Its decrease occurred due to an increase in the company's expenses in 2024.

## **CHAPTER 3. DEVELOPMENT OF MEASURES AIMING TO IMPACT PROFITABILITY IN ORDER TO INCREASE THE COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE**

### **3.1. The Enterprise's Activity Program to Increase Profitability by Improving its Competitiveness**

Based on the analysis of the financial and economic activities of PrJSC "Firma "Poltavpyvo"" for 2022–2024, in particular the structure and dynamics of profit, a program of measures is proposed to increase the profitability of the enterprise. The proposed measures are aimed at optimizing costs, expanding market presence and innovating the range, taking into account financial, social, legal, environmental and economic consequences.

The program of measures to improve the profitability of PrJSC "Firma "Poltavpyvo"" was developed based on an analysis of the financial and economic activities of the enterprise for 2023–2024 and SWOT analysis in Table 3.1.

PJSC "Firma "Poltavpyvo" demonstrates a robust foundation built on strong internal capabilities, including proprietary raw material sources, experienced personnel, modern equipment, and a well-established, recognizable brand with a history of quality. These intrinsic strengths provide a significant competitive edge and foster consumer trust. The company also benefits from its location in a region with rich brewing traditions, which adds inherent value to its products.

However, "Poltavpyvo" faces identifiable weaknesses that hinder its full potential. A primary concern is the insufficient pace of product diversification and a lack of clearly defined new product offerings, which limits market reach and adaptability to evolving consumer preferences. Furthermore, the company's underutilization of modern marketing tools and a weak social media presence represent missed opportunities to engage a broader audience and strengthen brand awareness in the digital age. Limited financial resources for development further

constrain its ability to invest in necessary expansion, innovation, and enhanced marketing efforts.

*Table 3.1*

**SWOT analysis of the enterprise PJSC "Firma "Poltavpyvo"**

<b>Strengths (S)</b>	<b>Weaknesses (W)</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Own sources of raw materials, experienced staff, modern equipment.</li> <li>• A recognizable brand with a long history and a positive image.</li> <li>• Production in a region with brewing traditions, which creates added value for the product.</li> <li>• Stable high quality of products, confirmed by certificates.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Insufficient product diversification rate, lack of clearly defined new products.</li> <li>• Insufficient use of modern marketing tools, weak presence on social networks.</li> <li>• Limited financial resources for investment in development.</li> </ul>
<b>Opportunities (O)</b>	<b>Threats (T)</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Export to new countries, development of the distribution network.</li> <li>• Expansion into niche segments (craft beer, soft drinks).</li> <li>• Collaboration with other companies (restaurants, bars) to promote products.</li> <li>• Introduction of new production technologies, development of unique recipes.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Increase in excise taxes on alcoholic beverages, other tax changes.</li> <li>• Growing number of local breweries and international brands.</li> <li>• Growing popularity of a healthy lifestyle, decreasing alcohol consumption.</li> <li>• Strengthening requirements for environmental friendliness of production.</li> <li>• War-related risks, higher insurance premiums, and disrupted logistics lead to increased operational costs.</li> <li>• Migration and displacement - people fleeing conflict zones or the country can reduce the available labor pool.</li> </ul>

*Source: [Created by the author]*

The opportunities for growth are substantial, particularly in expanding into new export markets and developing its distribution network, which could diversify revenue streams and reduce reliance on the domestic market. Exploring niche segments like craft beer and expanding its existing soft drink lines offers avenues to tap into growing consumer trends. Strategic collaborations with restaurants and bars could also create new sales channels and enhance brand visibility. Critically, the current wartime environment presents a unique opportunity for "Poltavpyvo" to strengthen its position in the domestic market, as some international brands may have scaled back or exited, potentially creating a vacuum for local producers.

Conversely, "Poltavpyvo" is exposed to significant threats, both pre-existing and those exacerbated by the ongoing military conflict. Increases in excise taxes and general tax changes directly impact profitability, while the growing number of local and international competitors intensifies market rivalry. The global trend towards a healthier lifestyle and decreased alcohol consumption poses a long-term risk to the traditional alcoholic beverage market. More acutely, the wartime challenges introduce unprecedented complexities: severe disruptions to supply chains and logistics, leading to increased costs and material shortages; personnel shortages due to mobilization and displacement, alongside critical employee safety concerns; the ever-present risk of damage to infrastructure and assets; a significant decrease in consumer purchasing power and demand due to economic uncertainty; and an overall unpredictable environment that hinders long-term planning and investment. The limited availability of war risk insurance and difficulties in accessing financing further compound these wartime threats.

In conclusion, while PJSC "Firma "Poltavpyvo" possesses inherent strengths and clear market opportunities, its ability to thrive hinges on addressing its internal weaknesses, particularly in diversification and modern marketing. Crucially, the company must demonstrate extraordinary resilience and strategic adaptability to navigate the severe, multifaceted challenges imposed by the current military state, prioritizing supply chain stability, personnel well-being, and agile market responses to ensure its continued operation and future growth.

#### 1. Optimization of raw material and logistics costs

Implement a raw material procurement management system through long-term contracts with local suppliers of malt, hops, and packaging materials, as well as optimize logistics routes using transport planning software.

The analysis showed that the cost of production increased by 7.23% and 8.26%, which significantly exceeded the growth in revenue (+1.98% and +9.99%). High raw material and logistics costs caused by the war and inflation are a key factor in reducing profitability. Localization of suppliers will reduce dependence on imports, and optimization of logistics will reduce fuel and transportation costs.

Implementation problems are in the need for investments in software (approximately UAH 1–2 million) and negotiations with suppliers who may require prepayment.

Disadvantages - potential short-term supply disruptions during the transition to new suppliers.

Consequences:

- reducing costs will increase net profit by UAH 2–3 million annually;
- supporting local suppliers will create new jobs in the region;
- the need to conclude new contracts in accordance with the legislation of Ukraine;
- reducing logistics routes will reduce CO2 emissions;
- strengthening the local economy through cooperation with regional producers.

## 2. Expansion of export markets

Develop a strategy for entering the markets of the CIS countries (Georgia, Moldova, Armenia) and the EU (Poland, Lithuania) for the export of beer ("Dykansky Vechory", "AltMuller Original") and kvass ("Poltava Bread Kvass"). Conduct product certification according to EU standards, organize marketing campaigns and participate in international exhibitions.

SWOT analysis indicates export potential due to high product quality and growing demand for craft beverages. Limited export presence (3% for the low-alcohol beverage market) is a weakness that can be overcome. Financial performance analysis shows stable net profit, which allows for investment in exports.

The advantages are: increasing net income by 5–10% (up to UAH 30–60 million per year), diversifying markets, reducing dependence on domestic demand.

Implementation issues-high costs for certification (2–3 million UAH), marketing (5–7 million UAH) and logistics, as well as the need to adapt packaging to EU requirements.

The flaws are visible risks of currency fluctuations and political instability in the CIS countries.

Consequences:

- the initial investment will pay off in 2–3 years, increasing sales profitability;
- creation of jobs in the marketing and export departments (5–10 people);
- the need to comply with EU standards (HACCP, ISO) and customs regulations;
- increased transport may increase emissions, which requires environmental compensation;
- strengthening Ukraine's position as an exporter of quality beverages.

### 3. Expanding the range of craft and non-alcoholic beverages

Launch new lines of craft beer (e.g., IPA, stout) and soft drinks (functional kvass, low-calorie lemonades) to attract a youth audience and consumers focused on a healthy lifestyle.

SWOT analysis points to growing demand for craft and soft drinks as a market opportunity. Declining product profitability requires diversification of the range to increase margins. The high quality of existing products (“AltMuller Original” won the Grand Prix in 2021) creates the basis for innovation.

Implementation problems High costs for formula development and marketing (3–5 million UAH), competition with international brands.

The disadvantages in this case are risk of low demand for new products if marketing is not effective enough.

Consequences:

- margin increase by 5–7% due to higher prices of craft products;
- increasing the brand's attractiveness for young people, creating 5–10 jobs in production;
- the need to certify new products in accordance with sanitary standards;
- the use of natural ingredients will contribute to environmental friendliness;
- increasing competitiveness in domestic and foreign markets.

### 4. Implementation of energy-efficient technologies

Modernize production facilities by installing energy-efficient equipment (e.g., heat exchangers, solar panels) to reduce electricity and water costs.

The increase in cost is partly due to higher energy prices due to the war. The SWOT analysis points to modern equipment as a strength, but energy efficiency needs improvement.

The advantages are: reducing energy costs by 10–15% (savings of UAH 5–7 million per year), improving the environmental image.

Implementation problems are high capital investments (10–15 million UAH), the need to attract loans or grants.

Disadvantages - long payback period (3–5 years).

Consequences:

- reducing cost will increase profitability by 2–3%;
- positive impact on the reputation as a socially responsible business;
- the need to obtain permits for the installation of solar panels;
- reducing CO2 emissions by 10–20 tons per year;
- reducing dependence on unstable energy prices.

##### 5. Development of online sales and marketing

Create your own online store and activate your presence on social networks (Instagram, Facebook) to promote the Poltava brand and direct sales of products.

SWOT analysis indicates limited market presence as a weakness. Increasing sales costs (+15%) require more effective marketing. Demand for online shopping is growing, which opens up new opportunities.

Advantages - with increase in sales by 5–7% (up to UAH 40 million), decrease in dependence on intermediaries.

Implementation problems - incosts for website development and advertising (2–3 million UAH), the need for staff training.

Disadvantages - to competition with large online platforms (Rozetka, Prom.ua).

Consequences:

- income growth will pay back the investment in 1–2 years;
- creation of 3–5 jobs in digital marketing;

- the need to comply with the Law on Electronic Commerce;
- reduction of paper documentation through digitalization;
- strengthening the brand and attracting customers from other regions of Ukraine.

The proposed program of measures is consistent with the analytical conclusions regarding the need to reduce costs, increase margins, and expand market presence.

The financial implications include the initial investment (approximately UAH 25–35 million), which will pay off in 2–5 years due to increased revenue and reduced costs.

Social benefits include the creation of new jobs (20–30 people) and support for local economies.

Legal aspects require compliance with Ukrainian and international legislation, which is feasible with legal support. Environmental consequences will contribute to reducing emissions and improving the company's image.

Economic effects include strengthening competitiveness, diversifying markets, and supporting Ukraine's export potential. The implementation of the program will ensure the long-term profitability and sustainability of PrJSC "Firma "Poltavpyvo"" in conditions of economic instability.

### **3.2. Justification of the Feasibility of Implementing a Carbonated Beverage Production Line and its Impact on the Main Performance Indicators of PrJSC "Firma "Poltavpyvo"**

Based on the analysis of market trends and general economic indicators of the activities of PrJSC "Firma "Poltavpyvo" for 2022-2024, it is proposed to introduce a line for the production of carbonated beverages - non-alcoholic beer with the addition of natural fruit extracts (hereinafter - non-alcoholic beer).

This product is aimed at the growing segment of consumers who prefer a healthy lifestyle and non-alcoholic beverages.

The introduction of the new product involves the use of existing equipment with minimal modifications, which will reduce capital costs and allow for a quick market entry. The modification involves the installation of additional filtration systems, as non-alcoholic beer requires better filtration and the existing filtration systems do not meet the requirements.

In the brewing industry, production volumes are traditionally measured in decaliters (daL), where 1 daL equals 10 liters. Production volume of the project period:

*Table 3.2*

**Calculation of the production program of non-alcoholic fruit beer in natural terms**

Daily capacity, dal	Capacity utilization factor	Actual daily production volume, dal	Working time fund, days	Annual volume of production, dal
250	0,8	200	250	50 000

*Source: [Created by the author]*

The production of non-alcoholic beer will be carried out on new equipment in parallel with traditional beer. Equipment-related Investment (for depreciation/repair base) / Depreciation Charges:

- Total Investment Amount (Modernization), without VAT: 575,000 UAH (Equipment cost: 500,000 UAH + Transportation costs: 25,000 UAH + Installation: 50,000 UAH)
- Annual Depreciation Charges: **115,000** UAH/year ( $575,000 \text{ UAH} \times 0.20$ )
- Depreciation Costs per 1,000 daL: 2,300 UAH/1,000 daL ( $115,000 \text{ UAH} \div 50$ )

Additional Information Provided (not directly an ordered expense item in this context but relevant to the project):

- Filtration System Cost (Including VAT): 600,000 UAH (500,000 UAH + 100,000 UAH VAT)

- Production volume in monetary terms (previous period): 745,683 thousand UAH

- Current assets in the previous period: 358,115 thousand UAH

- Monetary volume of production in project year (calculated):

17,945 thousand UAH ( $50 \times 358,890.40$ )

Investment costs (IC) will be:

$IC = 575 * 1,2 + 17945 * 358115 / 745683 = 9,308.1$  thousand UAH

Calculate production and total costs for the fruit beer. First of all, define raw material costs (table 3.3).

*Table 3.3*

**Raw material costs for the production of 1000 daL (10,000 l) of fruit beer**

Raw materials	Norm per 1000 daL	Price per unit (UAH)	Cost (UAH)
Water	12 m <sup>3</sup>	30	360
Barley malt	1200 kg	18	21 600
Natural fruit extracts	150 l	100	15 000
Hops	20 kg	400	8 000
Brewer's yeast	2 kg	250	500
In general	-	-	45 460

*Source: [Created by the author]*

So, raw material costs:

- Per 1000 daL: 45,460 UAH
- Total Annual Expenses: 2,273,000 UAH ( $45,460 \text{ UAH} \times 50$ )
- Breakdown per 1000 daL:
  - Water: 360 UAH
  - Barley malt: 21,600 UAH
  - Natural fruit extracts: 15,000 UAH
  - Hops: 8,000 UAH
  - Brewer's yeast: 500 UAH

Of course, we will take into account that the product is bottled in 0.5-liter glass bottles. Table of costs for packaging and auxiliary materials using the previous information and adding typical prices:

*Table 3.4*

**Packaging and Auxiliary Materials Costs**

Cost Item	Unit of Measurement	Consumption Norms per 1000 daL	Price per Unit, UAH	Cost per 1000 daL, UAH
Auxiliary Materials:				
- Crown Caps	thou. pcs.	20.34	800	16272
- Labels	thou. pcs.	20.4	500	10200
- Bottle Breakage (during transport & bottling, approx.)	pcs.	271.4	6	1628.4
- Glass Bottles 0.5 L	thou. pcs.	20	6	120000
- Casein Glue (for labels)	kg	3.6	100	360
- Filter Cardboard	kg	1.9	150	285
- Kieselgur (Diatomaceous Earth)	kg	20	40	800
- Soap	kg	1.8	60	108
- Caustic Soda (for equipment washing)	kg	24.62	30	738.6
- Water (for equipment washing, etc.)	m <sup>3</sup>	35.57	30	1067.1
- Filter Material (additional materials for filtration)	m <sup>3</sup>	12.31	80	984.8
Total Auxiliary Materials and Packaging (Excl. T&P Costs):	X	X	X	152843.9
Transportation and Procurement Costs for Auxiliary Materials (8.3%)	%	8.3	-	12686.04
Total under "Packaging and Auxiliary Materials" (Incl. T&P Costs):	X	X	X	165529.94

*Source: [Created by the author]*

Conventional and Natural Fuel these cover heating and steam generation for technological needs. Prices and norms are indicative.

Compressed Air, used for various technological processes like mixing, drying, and pneumatic drives.

Electricity Costs:

- Per 1000 daL: 5,600 UAH (800 kWh × 7 UAH/kWh)
- Total Annual Electricity Costs: 28,000 UAH.

Table 3.5

### Fuel and Electricity Costs for Technological Purposes

Cost Item	Unit of Measurement	Consumption Norms per 1000 daL (Assumption)	Price per Unit, UAH	Cost per 1000 daL, UAH
- Conventional Fuel (e.g., for boiler house)	1000 m <sup>3</sup>	0.05	1000	50
- Natural Fuel (e.g., gas)	1000 m <sup>3</sup>	0.1	1500	150
- Electricity	kWh	800	7	5600
- Compressed Air	m <sup>3</sup>	500	0.1	50
Total under "Fuel and Electricity Costs for Technological Purposes":	X	X	X	5850

*Source: [Created by the author]*

Fuel and electricity costs for technological purposes are relatively minor at UAH 5850 per 1000 daL, indicating that energy consumption for direct production processes might be well-optimized or less impactful compared to other categories.

For the production of non-alcoholic beer with new equipment and considering the volumes, we can assume the following structure and wage levels.

Number of Employees and Their Wages:

Let's assume that for the efficient operation of the new non-alcoholic beer production line (volume of 500 thousand L/year), the following personnel are needed:

- Technologist/Shift Supervisor: 1 person
- Bottling Line Operators: 2 people (per shift)
- Brewing/Fermentation Section Operator: 1 person
- Warehouse Worker/Auxiliary Staff: 1 person

Thus, 5 core production workers will be involved in each shift. Considering that there will be 1 shift, the total number of core production workers who will receive wages is: 5 people\*1 shifts=5 people.

Average Monthly Wage per Employee:

- Let's assume the average monthly wage for a main production worker is UAH 20,000. This includes salary, bonuses, and allowances.

Calculation of Total Monthly Wage Fund for Main Production Workers:

- Total Monthly Wage Fund:

5 people×20,000 UAH/person=100,000 UAH

Calculation of Annual Wage Fund for Main Production Workers:

- Annual Wage Fund:  $100,000 \text{ UAH/month} \times 12 \text{ months} = 1,200,000 \text{ UAH}$

For further calculations, if the wage cost per 1000 daL is needed, we can calculate it:

- Annual Production Volume:  $500 \text{ thousand L/year} = 50,000 \text{ daL/year}$
- Wage Cost per 1000 daL:

$1,200,000 \text{ UAH/year} / 50 \text{ thousand daL/year} = 24,000 \text{ UAH/1000 daL}$

Social security contributions amount to 22% of the previous cost item (i.e., from the total annual wage fund for main production workers).

- Annual Wage Fund for Main Production Workers: UAH 1,200,000
- Social Security Contributions (22%):

$1,200,000 \text{ UAH} \times 0.22 = 264,000 \text{ UAH}$

Social Security Contributions per 1000 daL:

- Social Security Contributions per 1000 daL:

$264,000 \text{ UAH/year} / 50 \text{ thousand daL/year} = 5,280 \text{ UAH/1000 daL}$

Maintenance and operation costs (excluding depreciation) per 1000 daL – 15% of wages of main production workers per 1000 daL (UAH 24,000):

$24,000 \text{ UAH} \times 0.15 = 3,600 \text{ UAH}$

Depreciation of new equipment:

Cost of new equipment (before VAT, consideration for investment calculation): UAH 575,000 (Filtration system initial cost).

Depreciation deductions: 20% of the cost of equipment

Annual depreciation:  $575,000 \text{ UAH} \times 0.20 = 115,000 \text{ UAH/year}$

Annual production volume:  $500,000 \text{ L/year} = 50,000 \text{ daL/year}$

Depreciation per 1000 daL:

$115,000 \text{ UAH/year} / 50,000 \text{ daL/year} = 2,300 \text{ UAH/1000 daL}$

Total equipment maintenance and operation costs per 1000 daL:

$3,600 \text{ UAH} + 2,300 \text{ UAH} = 5,900 \text{ UAH}$

Let's assume overhead production costs are 15% of the wages of main production workers. This typically covers indirect labor, workshop utilities, general administrative costs of the production unit, etc.

Wages of main production workers per 1000 daL: UAH 24,000

Overhead production costs per 1000 daL:  $24,000 \text{ UAH} \times 0.15 = 3,600 \text{ UAH}$

Production cost per 1000 daL: UAH 255619.94

Administrative expenses per 1000 daL

$255,619.94 \text{ UAH} \times 0.03 = 7,668.60 \text{ UAH}$

Selling expenses per 1000 daL (5% of production cost):

$255,619.94 \text{ UAH} \times 0.05 = 12,781.00 \text{ UAH}$

Total costs is the sum of production cost, administrative expenses, and selling expenses (table 3.6).

*Table 3.6*

### **Beer Production and Sales Cost Calculation**

Cost Item	Cost per 1000 daL, UAH
Raw materials and basic supplies	45460
Packaging and auxiliary materials	165529.94
Fuel, electricity, compressed air for technological purposes	5850
Wages of main production workers	24000
Social security contributions	5280
Equipment maintenance and operation costs	5900
Overhead production costs	3600
Production Cost	255619.94
Administrative expenses	7668.60
Selling expenses	12781.00
Total Costs	276069.54
Profit (30%)	82820.86
Price of the enterprise	358890.40

*Source: [Created by the author]*

Total Costs per 1000 daL:

$255,619.94 + 7,668.60 + 12,987.97 = 276,069.54 \text{ UAH}$

The total cost of producing and selling 1000 decaliters (daL) of non-alcoholic beer is UAH 276,069.54. A breakdown of these costs reveals the key drivers:

Raw materials and packaging represent the largest portion of expenses, totaling UAH 210,989.94 (UAH 45460 for raw materials + UAH 165,529.94 for packaging and auxiliary materials) per 1000 daL. This emphasizes the importance of efficient procurement and waste management to control costs.

Labor-related costs (wages of main production workers and social security contributions) amount to UAH 29,280 per 1000 daL, making them a significant component.

Overhead and administrative expenses, along with selling costs, also contribute substantially, totaling UAH 24,049.6 (UAH 3,600 overhead + UAH 7,668.6 administrative + UAH 12,781.00 selling) per 1000 daL. Efficient management in these areas can lead to considerable savings.

Equipment maintenance and operation costs, including depreciation, total UAH 5,900 per 1000 daL. This figure will likely remain stable over time unless there are major unforeseen repairs or upgrades.

The high cost per 1000 daL, particularly driven by raw materials and packaging, suggests that pricing strategy will be crucial for the profitability of the non-alcoholic beer product.

In summary, while the investment in new equipment facilitates the production of non-alcoholic beer, the high per-unit production cost requires careful consideration of sales volume, market demand, and competitive pricing strategies to ensure the project's financial success.

*Table 3.7*

**Key economic indicators of the project**

Indicator	Value
1	2
Production volume	50,000 dal (500,000 liters)
Selling price per liter (without VAT)	35.89 UAH
Revenue	17,945 thousand UAH
Cost per liter	27.615 UAH
Total cost	13807.5 thousand UAH

*Cont. table 3.7.*

1	2
Gross profit	4,137 thousand UAH
Depreciation (annual)	115 thousand UAH
Estimated net profit	3,393 thousand UAH
Net cash flow	3,508 thousand UAH
Capital investments	690 thousand UAH
Increase in working capital	8,618 thousand UAH
Total investment (I)	9,308 thousand UAH
Payback period undisc.	2.65 years
Payback period disc. (25%)	4.9 years

*Source: [Created by the author]*

The project for launching a non-alcoholic fruit beer product line ensures a stable cash flow and enables market expansion for PrJSC "Firma Poltavpyvo". Although the payback period is somewhat long (4.9 years), due to growing demand for non-alcoholic beverages, this initiative is strategically promising in the long term.

### **3.3. Administrative and Organizational Support for the Implementation of the Program and the Implementation of a Sound Line for the Production of Carbonated Drinks for the Profitability of the Activity**

To ensure the successful implementation of the non-alcoholic fruit beer production line at PrJSC "Firma Poltavpyvo" and to enhance the profitability of this initiative, a comprehensive administrative and organizational framework is essential:

#### **1) Strategic Planning and Coordination**

The implementation of the production line requires a clear strategic roadmap, overseen by the company's senior management team. A dedicated project management office (PMO) will be established to coordinate all activities, including equipment procurement, installation, and production scaling. The PMO will be led by a project manager with expertise in beverage production and will report directly to

the CEO. Key responsibilities include developing a detailed timeline, setting milestones, and ensuring alignment with the company's overall business strategy. Regular progress reviews will be conducted to address potential risks, such as delays in equipment delivery or unforeseen cost overruns, ensuring the project remains on track.

## 2) Resource Allocation and Financial Oversight

The total investment for the production line, including the filtration system (690,000 UAH, including VAT) and the increase in working capital (8,618,100 UAH), amounts to 9,308,100 UAH. To manage this significant capital outlay, the finance department will secure a combination of internal funds and external financing, such as bank loans or investor partnerships. A detailed budget will be established, with strict controls to monitor expenditures on raw materials, packaging, and operational costs. The procurement team will negotiate contracts with suppliers of barley malt, natural fruit extracts, and packaging materials to optimize costs while maintaining quality standards. Additionally, the accounting department will track depreciation charges (115,000 UAH annually) and ensure compliance with tax regulations, including VAT considerations.

## 3) Personnel Management and Training

The production line will require a skilled workforce to operate efficiently. The human resources (HR) department will recruit and train five core production workers per shift, totaling 5 workers per shift. These workers, including technologists, bottling line operators, brewing/fermentation section operators, and warehouse staff, will receive an average monthly wage of 20,000 UAH, resulting in an annual wage fund of 1,200,000 UAH. A comprehensive training program will be implemented to familiarize employees with the modified filtration system and non-alcoholic beer production processes. The training will cover quality control, equipment maintenance, and safety protocols to ensure compliance with industry standards. The HR department will also develop a performance incentive system to boost productivity and employee engagement.

## 4) Operational Oversight and Quality Assurance

To maintain high product quality and operational efficiency, the production department will establish standard operating procedures (SOPs) for all stages of non-alcoholic beer production, from raw material processing to bottling and packaging. The new filtration system, critical for achieving the required purity of non-alcoholic beer, will be regularly maintained. Quality assurance (QA) teams will conduct routine inspections of raw materials, such as barley malt and fruit extracts, and finished products to ensure compliance with food safety regulations and customer expectations. The use of natural fruit extracts (lemon, orange, raspberry) will be standardized to maintain consistent flavor profiles across batches.

#### 5) Marketing and Sales Support

To capitalize on the growing demand for non-alcoholic beverages, the marketing department will develop a targeted campaign to position the non-alcoholic fruit beer as a premium, health-conscious choice. This will include branding, digital advertising, and participation in industry trade shows. The sales team will focus on securing distribution agreements with supermarkets, cafes, and fitness centers, leveraging the product's appeal to health-conscious consumers. Pricing will be set at 35.89 UAH per liter to achieve a gross profit of 4,137,000 UAH annually, with careful monitoring to ensure competitiveness in the market. The estimated net profit of 3,393,000 UAH will support reinvestment in production scaling and marketing efforts.

#### 6) Risk Management and Sustainability

A risk management plan will be implemented to address potential challenges, such as fluctuations in raw material prices or supply chain disruptions. The procurement team will diversify suppliers to mitigate these risks, while the production department will optimize waste management. Sustainability initiatives will include energy-efficient practices to minimize fuel and electricity costs (5850 UAH per 1000 daL) and water recycling to reduce consumption for equipment washing. These measures will enhance the project's environmental and financial sustainability.

#### 7) Performance Monitoring and Continuous Improvement

To evaluate the program's impact on PrJSC "Firma Poltavpyvo's" key performance indicators (KPIs), the management team will track metrics such as production volume (50,000 daL annually), revenue (17,945,000 UAH). The payback period of approximately 4.9 years will be monitored to ensure financial viability.

*Table 3.8*

**Comparison of the proposed beer with traditional beer**

<b>Criterion</b>	<b>Traditional Beer</b>	<b>Non-Alcoholic Fruit Beer (Proposed)</b>	<b>Impact</b>
Production Volume (annual)	Stable production capacity	50,000 dal (500,000 liters) annually	Diversification and slight expansion of overall capacity
Target Market Segment	General beer consumers	Health-conscious consumers, those avoiding alcohol	New customer base, market expansion
Use of Equipment	Existing brewing and bottling line	Same equipment with minimal modification (filtration system added)	Capital cost savings, reduced implementation time
Capital Investment	Already depreciated	UAH 9,308 thousand (including working capital and modernization)	High initial cost, but justified by market potential
Raw Material Costs per 1000 dal	Lower (due to absence of expensive extracts)	UAH 45,460	Higher costs due to fruit extracts
Packaging & Auxiliary Costs per 1000 dal	Standard glass bottles, labels, caps	UAH 165,529.94	Comparable but slightly higher due to product differentiation
Labor and Wages per 1000 dal	Already optimized	UAH 24,000 (wages) + UAH 5,280 (social contributions)	Additional labor expenses due to new line
Depreciation and Equipment Costs per 1000 dal	Low (existing fully depreciated equipment)	UAH 2,300 depreciation + UAH 3,600 maintenance	Slightly higher operational costs due to new equipment
Production Cost per 1000 dal	Generally lower	UAH 255,619.94	Higher per-unit cost driven by ingredients and packaging
Selling Price per Liter	Varies, typically 12–13 UAH/liter	UAH 35.89 /liter	Higher price, premium positioning
Profitability (Gross Profit)	Depends on market conditions	UAH 4,137 thousand	Attractive margin if demand is stable
Payback Period	Not applicable (established product)	≈ 4.9 years	Moderate; manageable for long-term strategy
Environmental/Health Perception	Neutral or occasionally negative (alcohol-related perception)	Positive — non-alcoholic, natural fruit components	Improved brand image, potential ESG benefit
Market Trend Alignment	Stable, but affected by regulations and alcohol consumption decline	Aligned with global trends in health, wellness, and alcohol-free lifestyles	Forward-looking diversification strategy
Overall Strategic Value	Core product with established market	Complementary innovative product with growth potential	Enhances competitiveness, future-proofing the brand

*Source: [Created by the author]*

Monthly performance reports will be generated to assess cost efficiency, product quality, and market penetration. Feedback from customers and distributors will inform continuous improvements in product formulation and operational processes.

The analysis of the proposed shift to non-alcoholic beer production reveals a complex financial landscape, marked by significant upfront investment and a dramatic alteration in the cost structure. The total investment required, encompassing the new filtration system and the substantial increase in working capital, stands at UAH 9,308 thousand. This considerable capital expenditure underscores the necessity of robust financial planning and a clear strategy to ensure the project's long-term profitability.

A detailed examination of the cost per 1000 decaliters highlights several critical factors influencing profitability. The total cost of producing and selling 1000 daL of non-alcoholic beer is UAH 276,069.54. The dominant contributors to this cost are raw materials and packaging. This substantial expense per unit emphasizes that efficient procurement, optimization of material usage, and effective waste management will be paramount to safeguarding profitability. Labor-related costs, including wages and social security contributions, also represent a significant portion. Managing these expenditures effectively through optimized staffing and productivity improvements will directly impact the bottom line and, consequently, profitability.

While energy costs for technological purposes are comparatively low at UAH 5850 per 1000 daL, and equipment maintenance, operation, and depreciation add UAH 5,900 per 1000 daL, the combined impact of all expenses leads to a high overall unit cost.

#### Organizational and Operational Decisions:

##### Project Management:

- Appointing a responsible project manager with clearly defined powers and responsibilities.
- Creating a cross-functional project team, including representatives from production, procurement, marketing, finance, and quality.

- Developing a detailed project timeline with key milestones, deadlines, and responsibilities.
- Regular project team meetings to monitor progress and promptly resolve issues.

#### Technical Preparation and Implementation:

- Approving the final specification and ordering additional filtration systems.
- Developing and approving detailed technological maps for non-alcoholic beer production.
- Ensuring the installation, commissioning, and testing of new equipment.
- Carrying out necessary modifications to existing equipment.

#### Human Resources Management:

- Hiring or retraining personnel to work on the new line and with new equipment (technologist/shift supervisor, bottling line operators, brewing/fermentation section operator, warehouse worker/auxiliary staff).
- Developing training and professional development programs.
- Developing a motivation system for employees on the new line.

#### Procurement and Logistics:

- Establishing relationships with reliable suppliers of natural fruit extracts and other new components.

Optimizing procurement terms for raw materials and packaging materials to minimize costs.

- Developing an efficient logistical scheme for the supply and distribution of the new product.

#### Marketing and Sales:

- Developing a comprehensive marketing strategy to promote the new non-alcoholic beer in the market.
- Conducting focus groups and consumer tests to clarify product benefits and positioning.
- Forming distribution channels and sales network.

- Developing effective sales promotion programs.

Quality Control System:

- Implementing strict quality control standards for non-alcoholic beer at all stages of production.
- Ensuring product compliance with all regulatory requirements and safety standards.

Interaction with Regulatory Bodies:

- Ensuring receipt of all necessary permits and licenses for the production and sale of the new product type.

The influence of the project to the main economical indicators of the enterprise is presented in table 3.9.

*Table 3.9*

**Performance indicators of PrJSC "Firm "Poltavpyvo" after project implementation**

Indicators	2024 year	Project year	Deviation	
			absolute, +/-	relative, %
Net income from sales of products (goods, works, services)	745,683.00	763,628	17,945	2.4
Cost of goods sold (goods, works, services)	504,696.00	517,476	12,780	2.5
Gross profit	240,987.00	245,124	4,137	1.7
Administrative costs	27,566.00	27,949.43	383.43	1.4
Selling expenses	78,291.00	78930.05	639.05	0.8
Financial result before tax: profit	84,554.00	88691	4,137	4.9
Net profit	58,953.00	62346	3,393	5.8

*Source: compiled by the author*

In conclusion, while the strategic move to non-alcoholic beer production aligns with evolving market trends, the projected profitability is highly questionable based on the current cost analysis and the provided selling price. To achieve profitability, a comprehensive review of the pricing strategy is indispensable. This should involve

either a significant increase in the selling price to cover the calculated production and sales costs, or a rigorous re-evaluation of all cost components to identify areas for substantial reduction. Without addressing this fundamental mismatch, the proposed measure, despite its market relevance, faces considerable headwinds in achieving its financial objectives and ensuring long-term profitability.

### **Conclusions to Chapter 3**

Based on the comprehensive analysis of PrJSC "Firma Poltavpyvo"'s financial and economic activities for 2022–2024, alongside a SWOT analysis, a strategic program to enhance profitability and competitiveness reveals a mix of robust strengths, critical weaknesses, promising opportunities, and significant threats, particularly in the context of wartime challenges. The company's strengths, including proprietary raw material sources, experienced staff, modern equipment, and a recognizable brand rooted in regional brewing traditions, provide a solid foundation for competitive advantage and consumer trust. However, weaknesses such as limited product diversification, inadequate use of modern marketing tools, a weak social media presence, and constrained financial resources for development hinder its ability to fully capitalize on market potential. Opportunities for growth, such as expanding export markets, entering niche segments like craft beer and non-alcoholic beverages, and forming strategic partnerships with restaurants and bars, offer pathways to diversify revenue and enhance brand visibility. The wartime environment creates a unique opportunity to capture market share vacated by international competitors, but it also introduces severe threats, including increased excise taxes, intensified competition, declining alcohol consumption trends, disrupted supply chains, personnel shortages, infrastructure risks, reduced consumer purchasing power, and limited access to financing and insurance. These challenges demand exceptional resilience and adaptability to ensure operational continuity.

The proposed measures to boost profitability focus on cost optimization, market expansion, and innovation. Optimizing raw material and logistics costs

through long-term local supplier contracts and transport planning software could save UAH 2–3 million annually while supporting local economies and reducing emissions. Expanding export markets to CIS and EU countries could increase net income by 5–10% (UAH 30–60 million annually), though it requires significant investments in certification and marketing (UAH 7–10 million) and faces risks from currency fluctuations and political instability. Introducing new craft and non-alcoholic beverage lines targets growing consumer trends, potentially increasing margins by 5–7%, but high development and marketing costs (UAH 3–5 million) and competition pose challenges. Implementing energy-efficient technologies could reduce costs by 10–15% (UAH 5–7 million annually), enhancing the environmental image, though it requires substantial capital investment (UAH 10–15 million) with a 3–5-year payback period. Developing online sales and social media presence could boost sales by 5–7% (UAH 40 million), but it demands investment in digital infrastructure (UAH 2–3 million) and faces competition from larger platforms. These measures, requiring UAH 25–35 million in initial investment, are projected to pay off in 2–5 years, creating 20–30 jobs, ensuring compliance with legal standards, and strengthening competitiveness and export potential.

The introduction of a non-alcoholic beer production line, targeting health-conscious consumers, leverages existing equipment with minimal modifications (UAH 690 thousand including VAT) but requires a significant working capital increase (UAH 8,618 thousand), totaling UAH 9,308 thousand in investments. The total production and sales cost per 1000 decaliters is UAH 276,069.54, driven primarily by raw materials and packaging and labor costs. The assumed selling price of UAH 358,890.4 without VAT per 1000 decaliters. Efficient procurement, waste management, and optimized staffing are crucial to control costs, while energy and equipment maintenance costs remain relatively minor.

In conclusion, PrJSC "Firma Poltavpyvo" has a strong foundation to enhance profitability and competitiveness through strategic measures, but success hinges on addressing internal weaknesses, particularly in product diversification and marketing, and navigating wartime challenges. The non-alcoholic beer initiative aligns with

market trends but faces significant financial hurdles due to high production costs and an inadequate selling price. A comprehensive review of pricing, cost optimization, and robust financial planning is essential to achieve profitability, alongside agile responses to supply chain disruptions, personnel challenges, and economic instability, ensuring long-term sustainability in a volatile environment.

## CONCLUSIONS

During the theoretical study of the topic of skilled work, the essence, role and significance of the enterprise's profit were determined, a detailed analysis of the factors affecting the enterprise's profitability was conducted, and specific directions for increasing its level were proposed. The study identified key elements affecting the enterprise's profitability, such as effective financial management, optimization of production processes, improvement of the quality of products or services, marketing strategies, innovation and development of new products, effective management of resources and risks.

Having identified the factors affecting the profitability of the enterprise, it was possible to establish that the two main ways to increase the profitability of a business entity are to optimize the amount of income or expenses. This conclusion was used in the further development of projects that allowed the analyzed enterprise, which in the context of the thesis is PrJSC "Firma "Poltavpyvo", to increase net profit.

The analysis of the features of the production program of PrJSC "Firma "Poltavpyvo" allows us to conclude that the enterprise is operating stably in a difficult economic and political environment, in particular under the influence of the COVID-19 pandemic and martial law in Ukraine. The enterprise, founded on the basis of the Poltava Brewery, is one of the key players in the beer and soft drinks market in Ukraine, offering a wide range of products (19 types of beer, 13 soft drinks, kvass and energy drinks) under well-known brands such as "Poltava", "AltMuller" and "Geyser". The use of its own artesian well, natural ingredients and modern equipment ensures high quality and recognition of products, which contributes to its popularity in both the local and national markets.

Thus, PrJSC "Firma "Poltavpyvo" demonstrates a stable economic condition and has the potential for further development, provided that costs are optimized, profitability is increased, and motivational mechanisms are improved.

An analysis of the activities of PrJSC "Firma "Poltavpyvo" and an assessment of its profitability showed that the company occupies a stable position in the market

of non-alcoholic and low-alcohol beverages in Ukraine, demonstrating adaptability to difficult economic and political conditions, in particular martial law.

The beer production market in Ukraine (excluding non-alcoholic beer with an alcohol content of up to 0.5%) for the 12 months of 2024 amounted to 140.0 million decaliters, which is 4.8% more than in the same period of 2023. However, this figure is only 82.4% of the production volume for 2021, which indicates a gradual recovery of the industry after the recession caused by the war and economic difficulties. Although accurate statistics on non-alcoholic beer production for 2024 are limited, there is a steady trend of increasing demand for this product.

The financial analysis for 2022-2024 showed an increase in net profit in 2023 compared to 2022 by 3.59% (to 84,385 thousand UAH), and a decrease of 30.14% (to 58,953 thousand UAH) compared to 2024. The company's net income also increased by 1.98% in 2023 and 9.99% in 2024, although the increase in cost (7.23% and 8.26%) and the decrease in gross profit in 2023 by 7.94% and in 2024 by 13.80% indicate the need for cost optimization.

Thus, PrJSC "Firma "Poltavpyvo" demonstrates effective economic activity, but to increase profitability, it is necessary to focus on reducing costs, expanding exports, innovations in production, and strengthening marketing strategies focused on modern consumer trends.

## REFERENCES

1. Аранчій В.І., Томілін О.О., Дорогань-Писаренко Л.О. Фінансовий менеджмент: навч. посібник. РВВ ПДАУ. 2021. 300 с.
2. Бершадська І. І., Макалюк І. В. Проблеми розвитку підприємництва в Україні. Проблеми розвитку підприємництва в Україні. [Електронний ресурс]. URL: <http://sb-keip.kpi.ua/article/view/96822>
3. Біла О.Г. Фінанси підприємств: навч. посібник. Львів : Магнолія, 2019. 383 с.
4. Брагіна О. С., Бугенко С. І., Павлусь М. Г. Прибутковість підприємства та шляхи її підвищення. Економіка підприємства. Бізнесінформ № 10. 2021. С. 261-266.
5. Власенко Т. Ю., Стародубцева О. С. Прибутковість підприємства: сутність та ефективність управління. Молодий вчений. 2018, № 64.12. С. 256-259.
6. Вовк О. М., Ковальчук А. М., Комісаренко Я. І., Джулай А. В. Прибуток та рентабельність як детермінанти розвитку підприємства. Modern Economics. 2020. № 21(2020). С. 37–44.
7. Гаватюк Л. С., Пілат А. К. Удосконалення системи управління рентабельністю як умова ефективного функціонування підприємств / Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. - 2020. - № 2. - С. 47-50.
8. Гайбура Ю. А., Загнітко Л. А. Прибутковість підприємства: поняття, фактори, резерви. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент. 2017. № 24 (2). С. 99–104.
9. Говоруха В.В. Васильєва В.Г. Облік фінансового результату діяльності підприємства та шляхи його вдосконалення. Науковий журнал «ЛОГОС. Мистецтво наукової думки», №1 • Грудень, 2018. С. 36-38.
10. Гончаров С. М., Кушнір Н.Б. Тлумачний словник економіста / за ред. проф. С. М. Гончарова. Київ : Центр учбової літератури, 2009. 264 с.

11. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV. [Електронний ресурс]. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>
12. Гавран В. Я., Середницька Х. Т. Дослідження особливостей формування прибутку організації в сучасних умовах господарювання. 2016. С. 55-60.
13. Дробишева О. О., Бучакчійська Ю. М. Управління прибутком підприємства в умовах кризи. Вісник Дніпропетровського науково-дослідного інституту судових експертиз Міністерства юстиції України. Економічні науки. 2019. Вип. 1. С. 21–26.
14. Єпіфанова І.Ю., Гуменюк В.С. Методика оцінювання прибутковості підприємства. Економіка та суспільство. 2016. №12. С. 251–254
15. Єпіфанова І.Ю., Гуменюк В.С. Прибутковість підприємства: сучасні підходи до визначення сутності. Економіка і суспільство. 2016. Вип. 3. С. 189–192.
16. Іванюк Т. Ю., Ткачук Г. Ю. Теоретичні засади управління прибутком підприємства. 2014. [Електронний ресурс]. URL: <http://eztuir.ztu.edu.ua/>
17. Каминський П. Д. Прибуток та рентабельність як показники ефективності діяльності підприємства. Вісник Донецького університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського. 2016. № 1.64. С. 160–167.
18. Коваленко Л. О., Ремньова Л. М. Фінансовий менеджмент: навч. Посібник. К.: Знання, 2005. 485 с.
19. Колісник О., Томша А. Особливості формування та розподіл прибутку підприємства. Економіка та суспільство. 2021. № 25. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-25-15>
20. Кривицька О. Р. Сутність прибутку як економічної категорії: еволюційний підхід і сучасне бачення. Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. 2015. № 7 (2). С. 82–86.

21. Кучер Л. Ю. Науково-теоретичні підходи до інтерпретації дефініції «прибутковості». Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства, Вип. 99 «Економічні науки»; наук. кер. О. І. Гуторов. 2010. [Електронний ресурс]. URL: [https://repo.btu.kharkov.ua/bitstream/123456789/47890/1/Visnyk\\_99\\_2010-8.pdf](https://repo.btu.kharkov.ua/bitstream/123456789/47890/1/Visnyk_99_2010-8.pdf)
22. Маркіна І. А., Вороніна В. Л. Управління прибутком торговельних підприємств: монографія. Полтава: Вид-во ПП «Астроя». 2018. 167 с.
23. Мельничук Г. С., Нестерук А. А. Теоретичні засади розробки механізму управління формування прибутку підприємства. Глобальні та національні проблеми економіки. 2016. Вип. 14. С. 458–462.
24. Николишин С. Є. Прибуток підприємства та особливості управління ним. Молодий вчений. 2017. № 2 (42). С. 299–303.
25. Осипова Т.В. Теоретичні аспекти трактування прибутковості в сучасних умовах господарювання. Управління розвитком. 2012. № 1. С. 82–84.
26. Партола А.С. Шляхи підвищення прибутковості підприємства. Розвиток європейського простору очима молоді: економічні, соціальні та правові аспекти : матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції докторантів, молодих учених та студентів, м. Харків, 28 квітня 2017 року. – Х. : ФОП Панов А. М., 2017.
27. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI. [Електронний ресурс]. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>
28. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV. [Електронний ресурс]. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text>
29. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73. [Електронний ресурс]. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text>
30. Про підприємництво : Закон України від 07.02.1991 № 698-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/698-12#Text3>

31. Савицька О. М., Салабай В. О. Ефективність діяльності та управління підприємством: особливості використання теорії, методології та результативності аналітичних досліджень. Ефективна економіка. 2019. № 6.
32. Савицька, Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства : навч. посібник. 3-тє вид., випр. і доп. Київ : Знання, 2007. 668 с
33. Степаненко О. І. Дефініція категорії "прибуток": науковий аспект. Збірник наукових праць "Проблеми системного підходу в економіці". 2022. Вип. 1(87). С. 89–96.
34. Сябер Є. О. Фактори формування прибутку підприємства. Молодий вчений. 2018. № 6 (2). С. 431–435.
35. Тульчинська С. О., Бершадська І. І., Методи управління прибутком підприємства. Сучасні проблеми економіки і підприємництва. 2017. № 20. С. 181–188.
36. Хмелевський О.В. Оцінка якості прибутковості в інноваційно-інвестиційному розвитку підприємств машинобудування. Економіст. 2008. № 3. С. 50–53.
37. Шевчук Н.А., Голубов С. Фактори впливу та резерви зростання прибутковості діяльності підприємства. Розвиток підприємництва як фактор зростання національної економіки : матеріали XXII Міжнародної науково-практичної конференції, [Київ], 22 листопада 2023 року / КПІ ім. Ігоря Сікорського. Київ, 2023. С. 85-86.
38. Організація виробництва і планування діяльності підприємств (харчова промисловість): навч. посіб. Рибачук-Ярова Т.В., Дунда С.П., Тюха І.В. К.: НУХТ, 2022, 228 с.
39. Організація виробництва на підприємствах харчової промисловості: підручник. / Т.Л. Мостенська, Т.В. Рибачук-Ярова та ін. Київ: Кондор, 2012. 492 с.
40. Офіційний сайт ПрАТ «Фірма «Полтавпиво». URL: <https://www.poltavpivo.com/>

41. Рибачук-Ярова Т. В., Полінчик-Ярова Т. В. Комплексна оцінка управління товарним портфелем підприємства. Соціально-економічні аспекти розвитку підприємництва в Україні : монографія / за ред. М. Й. Маліка. Умань : Сочінський, 2018. С.172-177.

42. Рибачук-Ярова Т.В., Тюха І.В., Дунда С.П. Ефективна операційна діяльність - іманентна характеристика конкурентоспроможності та стратегічного розвитку суб'єктів ЗЕД. Наукові праці НУХТ. 2021. Том 4. No

43. Рибачук-Ярова Т.В., Тюха І.В., Дунда С.П. Управління ефективністю операційної діяльності підприємств-виробників ігристих вин в умовах зростання імпорту. Наукові праці НУХТ. 2021. Том 2. No 27. С. 65-73.

44. Стахурська С. А. Інвестиційний менеджмент. Навч. посіб. [Електронний ресурс]. – К.: НУХТ, 2024. – 267 с.

45. Стахурська С. А., Ткачук С. В., Стахурський В.О. Проблеми формування джерел фінансування при проектному інвестуванні підприємств та шляхи їх вирішення. Формування ринкових відносин в Україні : збірник наукових праць. 2022. № 2 (249). С. 75-81.

## **APPENDIXES**

ЗАТВЕРДЖЕНО

Загальними зборами акціонерів  
Приватного акціонерного товариства  
«Фірма «Полтавпиво»  
Протокол № 39  
від 28 квітня 2023 р.

**СТАТУТ**  
**Приватного акціонерного товариства**  
**«Фірма «Полтавпиво»**  
**(ідентифікаційний код 05518768)**

*/ Нова редакція /*

місто Полтава  
2023 рік

### 1. ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ

- 1.1. Засновником Приватного акціонерного товариства «Фірма «Полтавпиво» є фонд комунального майна області Полтавської обласної Ради народних депутатів, правонаступником якого є Регіональне відділення Фонду державного майна України по Полтавській області.
- Приватне акціонерне товариство «Фірма «Полтавпиво» створене шляхом перетворення колективної виробничо-торговельної фірми «Полтавпиво» у ЗАКРИТЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО «ФІРМА «ПОЛТАВПИВО».
- Рішенням Загальних зборів акціонерів Товариства від 22 квітня 2011 р., у зв'язку з прийняттям Закону України «Про акціонерні товариства», найменування ЗАКРИТОГО АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА «ФІРМА «ПОЛТАВПИВО» було змінено на ПУБЛІЧНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО «ФІРМА «ПОЛТАВПИВО».
- Рішенням Загальних зборів акціонерів Товариства від 20 квітня 2017 р., у зв'язку зі зміною типу Товариства з публічного на приватний, найменування ПУБЛІЧНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО «ФІРМА «ПОЛТАВПИВО» було змінено на Приватне акціонерне товариство «Фірма «Полтавпиво».
- Товариство є правонаступником усіх прав та обов'язків колективної виробничо-торговельної фірми «Полтавпиво», ЗАКРИТОГО АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА «ФІРМА «ПОЛТАВПИВО», ПУБЛІЧНОГО АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА «ФІРМА «ПОЛТАВПИВО».
- 1.2. Повне найменування Товариства:
- українською мовою: **Приватне акціонерне товариство «Фірма «Полтавпиво»;**  
англійською мовою: **Private joint-stock company «Firma «Poltavpivo»;**
- Скорочене найменування Товариства:
- українською мовою: **ПРАТ «Фірма «Полтавпиво»;**  
англійською мовою: **PRJSC «Firma «Poltavpivo».**
- 1.3. Строк діяльності товариства необмежений. За організаційно-правовою формою Товариство є акціонерним товариством, за типом – приватним.
- 1.4. Товариство є юридичною особою.
- Товариство володіє, користується та розпоряджається належним йому на праві власності майном, може від свого імені набувати майнові та особисті немайнові права, нести обов'язки, бути позивачем і відповідачем в будь-якому суді, в тому числі в судах іноземних юрисдикцій та міжнародних судах.
- 1.5. Товариство є самостійним господарюючим суб'єктом.
- Товариство має самостійний баланс, поточний та інші рахунки в банках, печатки, штампи і бланки зі своїм найменуванням, зареєстрований згідно з чинним законодавством України знак для товарів та послуг та інші реквізити.
- 1.6. Товариство здійснює свою діяльність на комерційній основі на території України та за її межами.
- Товариство у своїй діяльності керується чинним законодавством України, цим Статутом, внутрішніми документами Товариства.
- 1.7. Товариство відповідає за своїми зобов'язаннями тільки належним йому на праві власності майном.
- Товариство не несе відповідальності за зобов'язаннями держави, а держава не несе відповідальності за зобов'язаннями Товариства.

Товариство не несе відповідальність за зобов'язаннями своїх акціонерів. Акціонери Товариства не відповідають за зобов'язаннями Товариства і несуть ризик збитків, пов'язаних з діяльністю Товариства, в межах номінальної вартості акцій, що їм належать.

Акціонери, які не повністю оплатили акції, несуть відповідальність за зобов'язаннями Товариства також у межах неоплаченої частини номінальної вартості належних їм акцій.

## **2. МЕТА ТА ПРЕДМЕТ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВАРИСТВА**

2.1. Метою діяльності Товариства є одержання прибутку на основі здійснення виробничої, комерційної, посередницької та іншої діяльності в порядку та за умов, визначених чинним законодавством і цим Статутом.

2.2. Основним предметом діяльності Товариства є виробництво і реалізація пива, безалкогольних напоїв, солоду.

2.3. Предметом діяльності Товариства є:

- виробництво, розлив, реалізація, науково-дослідна розробка пива, солоду, хлібного квасу, пивної дробини, пивних дріжджів, фруктових напоїв, газованої води, алкогольних напоїв, безалкогольних напоїв, слабоградусних та сильногазованих напоїв, коктейлів плодово-ягідних, сухих безалкогольних напоїв (концентратів), мінеральних вод, питної газованої води, гірких настоїв і напоїв, горілки, коньяку, вина, шампанського, інших лікеро-горілчанних виробів та іншої продукції;
- створення і розвиток власної збутової мережі з використанням різних форм та видів торгівлі, організація мережі спеціалізованих підприємств, торгових домів та фірмової торгівлі;
- організація, проведення та прийняття участі у ярмарках, аукціонах, сезонних розпродажах, презентаціях нових видів продукції, "святах пива" та інших масових заходах;
- організація, проведення та прийняття участі у конференціях, симпозиумах, виставках, аукціонах, конкурсах, салонах для демонстрації і реалізації виробів і товарів народного споживання, а також заходах по зв'язках з громадськістю, обміну досвідом;
- організація, проведення та прийняття участі у дегустаціях продукції;
- участь в діяльності об'єднань підприємств, зокрема асоціаціях, концернах, корпораціях, консорціумах, інших об'єднаннях підприємств;
- реалізація тари, торговельного обладнання;
- реалізація вугілля деревне;
- розробка та впровадження нової техніки та нових технологій;
- здійснення зовнішньоекономічної діяльності;
- здійснення товарообмінних /бартерних/ операцій;
- здійснення маркетингової діяльності, маркетингових досліджень та послуг;
- здійснення рекламної діяльності;
- здійснення благодійної та спонсорської діяльності;
- здійснення видавничо-поліграфічної діяльності;
- придбання і використання ліцензій, патентів, інших майнових та немайнових прав;
- проведення ремонтно-будівельних робіт;
- здійснення будівництва житлових будинків, інших об'єктів соціального і культурно-побутового призначення;

*Continuation of Appendix A*

- здійснення проектно-конструкторських робіт промислових об'єктів;
- здійснення спеціального використання водних ресурсів;
- розробка та експлуатація родовищ прісних підземних вод;
- виробництво та реалізація товарів народного споживання;
- заготівля і зберігання товарних ресурсів;
- надання транспортно-експедиційних послуг з перевезень та організації зберігання вантажів;
- виробництво, заготівля, переробка, зберігання та реалізація сільськогосподарської продукції;
- здійснення заготівельної діяльності;
- здійснення діяльності по охороні здоров'я людини;
- організація відпочинку працівників;
- здійснення торгівельно-закупівельної діяльності;
- оренда та надання у користування рухомого та нерухомого майна;
- здійснення медичної практики;
- здійснення представницької, дилерської, посередницької, інноваційної, комісійної, комерційної, інвестиційної, холдингової та фінансової діяльності;
- проведення лізингових операцій;
- ведення підсобного господарства;
- організація виробництва, закупівля, збирання, переробка і реалізація різноманітних видів сільськогосподарської продукції рослинництва, тваринництва, рибництва, бджільництва, іншої продукції та засобів захисту рослин, організація громадського харчування, заготівля, переробка з метою реалізації лікарських рослин і препаратів з них;
- побутове, транспортне, транспортно-експедиційне та інше обслуговування населення;
- юридична практика;
- міжнародні перевезення пасажирів і вантажів залізничним та автомобільним, повітряним, річковим, морським транспортом;
- агентування морського торговельного флоту;
- виготовлення та ввезення бланків цінних паперів, документів суворого обліку і знаків поштової оплати, а також матеріалів та напівфабрикатів для їх виробництва;
- надання послуг, пов'язаних з охороною власності, а також охороною громадян;
- використання радіочастот;
- виконання топографо-геодезичних, картографічних робіт та кадастрових зйомок;
- надання послуг і виконання робіт протипожежного призначення;
- виробництво, передача та постачання електроенергії;
- ремонт та експлуатація об'єктів трубопровідного транспорту;
- надання послуг телефонного зв'язку (крім відомчих об'єктів), технічне обслуговування мереж теле-, радіо- і проводового мовлення в межах промислової експлуатації;
- фізкультурно-оздоровча та спортивна діяльність;
- проведення клірингових операцій (розрахунків);
- проведення франчайзингової діяльності;

*Continuation of Appendix A*

- організація курсів, проведення семінарів, консультацій, навчання, підвищення кваліфікації кадрів усіх рівнів, в тому числі за кордоном;
  - надання послуг по обслуговуванню і ремонту транспортних засобів;
  - здійснення операцій з нерухомістю;
  - створення автозаправних станцій, автостоянок, кемпінгів та їх експлуатація;
  - надання всіх видів автодорожнього сервісу;
  - розроблення, виробництво, виготовлення, зберігання, перевезення, придбання, пересилання, ввезення, вивезення, відпуск, знищення наркотичних засобів, психотропних речовин і прекурсорів;
  - розвідка з дослідно-промисловою розробкою родовищ підземних прісних вод.
- 2.4. Товариство здійснює діяльність, для якої передбачено чинним законодавством України обов'язкове одержання спеціальних дозволів (ліцензій), після їх отримання у порядку, встановленому чинним законодавством України.
- 2.5. Товариство має право здійснювати інші види діяльності у межах чинного законодавства України.

**3. ПРАВА ТОВАРИСТВА**

- 3.1. Для реалізації мети діяльності, передбаченої цим Статутом, Товариство має право в порядку, встановленому чинним законодавством України:
- (1) укладати на території України та за її межами угоди, а також інші юридичні акти з підприємствами, установами, організаціями, господарськими товариствами, іншими юридичними особами і громадянами, в тому числі, угоди щодо купівлі-продажу, міни, доручення, комісії, дарування, підряду, позики, перевезення, зберігання, спільної діяльності та інші, а також брати участь у торгах, конкурсах, надавати гарантії;
  - (2) створювати на території України та за її межами дочірні підприємства, а також філії і представництва;
  - (3) брати участь у створенні та діяльності господарських товариств, об'єднань підприємств;
  - (4) здійснювати емісію цінних паперів та реалізовувати їх юридичним/фізичним особам, резидентам/нерезидентам;
  - (5) набувати цінні папери, деривативи й інші фінансові активи емітентів України й інших держав, у тому числі державні цінні папери України та інших держав;
  - (6) продавати і передавати іншим підприємствам, установам, організаціям, обмінювати, здавати в оренду, надавати безоплатно в тимчасове користування або в позику належні йому будинки, споруди, обладнання, транспортні засоби, інші основні засоби й матеріальні цінності, а також списувати їх з балансу;
  - (7) продавати, передавати безоплатно, обмінювати, здавати в оренду громадянам власні основні засоби й інші матеріальні цінності, за винятком тих, що відповідно до чинного законодавства України не можуть знаходитися в їхній власності;
  - (8) набувати основні засоби та інші матеріальні цінності в підприємств, установ, організацій, товариств, інших юридичних осіб і громадян;
  - (9) передавати на договірних умовах матеріальні і грошові ресурси підприємствам, установам, організаціям, товариствам, іншим юридичним особам;
  - (10) використовувати в господарському обігу векселі, здійснювати інші операції з фінансовими активами;

*Continuation of Appendix A*

- (11) видавати своїм працівникам безпроцентні позики для вирішення соціально-побутових питань щодо поліпшення житлових умов і обзаведення домашнім господарством;
- (12) здійснювати будівництво об'єктів виробничого, побутового і соціально – культурного призначення для власних потреб;
- (13) здійснювати інвестиційну діяльність;
- (14) здійснювати зовнішньоекономічну діяльність;
- (15) користуватися кредитами банків та інших кредитно-фінансових установ у національній та іноземній валюті, одержувати фінансову допомогу (позики);
- (16) здійснювати інші дії, не заборонені чинним законодавством України.

**4. СТАТУТНИЙ КАПІТАЛ ТОВАРИСТВА**

- 4.1. Розмір статутного капіталу Товариства становить 67 416 310,50 грн. (шістдесят сім мільйонів чотириста шістнадцять тисяч триста десять гривень п'ятдесят копійок).

Статутний капітал Товариства поділений на 19 261 803 (дев'ятнадцять мільйонів двісті шістдесят одна тисяча вісімсот три) штук простих іменних акцій номінальної вартістю 3,50 грн. (три гривні п'ятдесят копійок) кожна.

- 4.2. Товариство має право змінити (збільшити або зменшити) розмір статутного капіталу за рішенням Загальних зборів акціонерів у порядку, передбаченому чинним законодавством України.
- 4.3. У разі розміщення Товариством акцій їх оплата здійснюється грошовими коштами, а також іншим майном, якщо така можливість передбачена рішенням про емісію відповідних цінних паперів (крім боргових емісійних цінних паперів, емітентом яких є інвестор, векселів, інших видів зобов'язань, зокрема взяттям на себе зобов'язань щодо виконання для Товариства робіт або надання послуг).

Незалежно від форми внесеного вкладу вартість акції виражається у гривнях.

Товариство або особи, які перебувають під контролем Товариства, не можуть надавати позику чи кредит для придбання його акцій або поруку чи гарантію за позиками, кредитами, наданими третьою особою для придбання акцій Товариства.

Вартість матеріальних цінностей, цінних паперів і майнових прав, що передаються акціонерами в оплату акцій Товариства, повинна відповідати ринковій вартості, визначеній чинного законодавства України, та повинна бути затвердженою рішенням Наглядової ради Товариства.

- 4.4. Акціонери, у строк, встановлений Загальними зборами акціонерів, та у відповідності до вимог чинного законодавства України, зобов'язані оплатити повну вартість акцій.

Акціонери не несуть матеріальної відповідальності перед Товариством за несвочасне виконання зобов'язань з оплати акцій.

- 4.5. Товариство має право збільшувати розмір статутного капіталу після реєстрації звітів про результати емісії всіх попередніх емісій акцій.

- 4.6. Зменшення розміру статутного капіталу Товариства здійснюється шляхом зменшення номінальної вартості акцій або шляхом анулювання раніше викуплених Товариством або в інший спосіб набутих акцій та зменшення загальної їх кількості.

**5. АКЦІЇ І ОБЛІГАЦІЇ ТОВАРИСТВА**

- 5.1. Товариство забезпечує обслуговування випуску цінних паперів, випущених Товариством, відповідно до вимог чинного законодавства України. Перехід та реалізація прав власності

*Continuation of Appendix A*

на цінні папери Товариства здійснюються відповідно до вимог чинного законодавства України.

- 5.2. Товариство має право за рішенням загальних зборів акціонерів викупити в акціонерів належні їм акції Товариства за згодою власників цих акцій. Порядок реалізації цього права визначається чинним законодавством України та рішенням загальних зборів акціонерів.
- Загальні зборів акціонерів Товариства мають право прийняти рішення про викуп в акціонерів власних акцій без подальшого зменшення розміру статутного капіталу Товариства, за умови що на день такого викупу Товариство сформує резервний капітал у розмірі сумарної номінальної вартості акцій, що будуть викуплені. Такий резервний капітал не може бути розподілений серед акціонерів Товариства та використовується виключно для підвищення номінальної вартості акцій.
- 5.3. Акціонер Товариства має право відчужувати належні йому акції Товариства на користь іншого (інших) акціонера, третіх осіб або самого Товариства без згоди інших акціонерів в порядку, встановленому чинним законодавством України.
- 5.4. Акціонери Товариства мають переважне право на придбання акцій, що розміщуються Товариством під час додаткової емісії акцій, якщо загальні збори акціонерів не приймуть рішення про невикористання переважного права акціонерами на придбання акцій додаткової емісії у процесі їх розміщення.
- 5.5. Ринкова вартість майна Товариства, в тому числі, акцій Товариства, у разі його оцінки відповідно до чинного законодавства України або цього Статуту визначається на засадах незалежної оцінки, проведеної відповідно до законодавства про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність та затверджується Наглядовою радою Товариства.
- 5.5. Спадкування випущених Товариством цінних паперів здійснюється відповідно до чинного законодавства України.
- 5.6. Товариство в порядку, передбаченому чинним законодавством України, має право здійснити емісію облігацій та інших цінних паперів, крім акцій, за рішенням Наглядової ради на суму, що не перевищує 25% вартості активів Товариства; прийняття рішення про викуп Товариством інших цінних паперів, В решті випадків емісія цінних паперів здійснюється за рішенням загальних зборів акціонерів.
- Товариство має право здійснювати емісію облігацій на суму, яка не перевищує трикратного розміру власного капіталу або розміру забезпечення, що надається Товариству з цією метою третіми особами.

## **6. ПРАВА ТА ОБОВ'ЯЗКИ АКЦІОНЕРІВ ТОВАРИСТВА**

- 6.1. Акціонери Товариства безпосередньо або в особі своїх повноважних представників мають право у порядку, встановленому чинним законодавством України та цим Статутом:
- (1) брати участь в управлінні Товариством;
  - (2) розпоряджатися акціями Товариства, що належать їм;
  - (3) одержувати інформацію про діяльність Товариства;
  - (4) користуватися переважним правом на придбання акцій додаткової емісії акцій Товариства;
  - (5) брати участь у розподілі прибутку Товариства та одержувати його частину (дивіденди);
  - (6) користуватися іншими правами, передбаченими чинним законодавством України і цим Статутом.
- 6.2. Акціонери Товариства мають право укласти між собою корпоративний договір, за яким

*Continuation of Appendix A*

акціонери Товариства зобов'язуються реалізувати свої права та повноваження певним чином або утримуватися від їх реалізації.

- 6.3. На Товариство не поширюються вимоги Закону України «Про акціонерні товариства» щодо придбання акціонерами Товариства акцій Товариства за наслідками придбання ними контрольного пакета акцій Товариства, а також щодо обов'язкового придбання особою (особами, що діють спільно), яка є власником домінуючого контрольного пакета акцій Товариства, акцій на вимогу акціонерів.
- 6.4. Судові витрати та інші витрати, понесені акціонером у зв'язку з поданням в інтересах Товариства позову про відшкодування збитків, заподіяних Товариству його посадовими особами, Товариством не відшкодовуються.
- 6.5. До Товариства не застосовуються вимоги закону щодо зобов'язання особи, заінтересованої у вчиненні правочину із заінтересованістю, повернути Товариству кошти у розмірі прибутку, отриманого такою особою прямо або опосередковано в результаті вчинення правочину із заінтересованістю на гірших умовах, ніж ринкові.
- 6.6. Обов'язки акціонерів Товариства встановлюються виключно законом .

## **7. МАЙНО ТОВАРИСТВА**

- 7.1. Товариство може здійснювати свою діяльність на базі власного або орендованого майна.
  - 7.2. Майно Товариства становлять виробничі і невиробничі фонди, а також інші цінності, вартість яких відображається в самостійному балансі Товариства.
  - 7.3. Товариство є власником:
    - майна, переданого йому акціонерами у власність як вклад до статутного капіталу;
    - одержаних доходів;
    - продукції, виробленої Товариством у результаті господарської діяльності;
    - іншого майна, набутого на підставах, не заборонених чинним законодавством України.
- Ризик випадкової загибелі або ушкодження майна, яке є власністю Товариства або яке передане йому в користування, несе Товариство, якщо інше не передбачено чинним законодавством України або угодами, укладеними Товариством.
- 7.4. Реалізуючи право власності, Товариство володіє, користується та розпоряджається майном на свій розсуд, здійснюючи у відношенні нього будь-які дії, що не суперечать чинному законодавству України і цьому Статуту.
  - 7.5. Джерелами формування майна Товариства є:
    - грошові та матеріальні внески акціонерів;
    - продукції, виробленої Товариством у результаті здійснення господарської діяльності;
    - доходи, одержані від реалізації товарів, робіт, послуг, а також від здійснення інших видів господарської діяльності;
    - доходи від цінних паперів;
    - кредити банків та інших кредитно-фінансових установ у національній та іноземних валютах;
    - безоплатні або благодійні внески, пожертвування підприємств, установ, організацій, товариств, інших юридичних осіб та (або) громадян;
    - інші джерела, не заборонені чинним законодавством України.
  - 7.6. Збитки, заподіяні Товариству внаслідок порушення його майнових прав посадовими особами, громадянами, юридичними особами та державними органами, відшкодовуються

Товариству за рішенням суду або господарського суду.

## 8. ПРИБУТОК ТОВАРИСТВА

- 8.1. Прибуток Товариства утворюється з надходжень від його господарської діяльності після покриття матеріальних та привієняних до них витрат і витрат на оплату праці. З балансового прибутку Товариства сплачуються проценти по кредитах банків та по облігаціях, а також вносяться передбачені чинним законодавством України податки та інші платежі до бюджету. Чистий прибуток, одержаний після зазначених розрахунків, залишається у повному розпорядженні Товариства, яке визначає напрями його використання.
- Порядок розподілу прибутку затверджується загальними зборами акціонерів Товариства.
- 8.2. За рахунок чистого прибутку, що залишається у розпорядженні Товариства виплачуються дивіденди, наповнюється резервний капітал, покриваються збитки та накопичується нерозподілений прибуток.
- У разі прийняття загальними зборами акціонерів рішення про виплату дивідендів, Товариство зобов'язане виплатити їх у встановлений цим рішенням строк, але не пізніше шести місяців з дня прийняття загальними зборами акціонерів рішення про виплату дивідендів, якщо менший строк не буде встановлено рішенням загальних зборів акціонерів. Розмір дивідендів на одну акцію визначається загальними зборами акціонерів.
- Наглядова рада Товариства встановлює дату складення переліку осіб, які мають право на отримання дивідендів, порядок та строк їх виплати. Дата складення переліку осіб, які мають право на отримання дивідендів, не може бути встановлена раніше, ніж через 10 робочих днів після дня прийняття Наглядовою радою рішення про її затвердження.
- Товариство у порядку, встановленому Наглядовою радою, повідомляє осіб, які мають право на отримання дивідендів, про дату, розмір, порядок та строк їх виплати
- Товариство в порядку, встановленому чинним законодавством України, здійснює виплату дивідендів через депозитарну систему України або безпосередньо акціонерам. Конкретний спосіб виплати дивідендів визначається відповідним рішенням загальних зборів акціонерів.
- Виплата дивідендів акціонерам Товариства здійснюється пропорційно до кількості належних їм акцій, а умови виплати дивідендів, зокрема щодо строків, способу та суми дивідендів, мають бути однаковими для всіх акціонерів Товариства.
- У разі відчуження акціонером належних йому акцій після дати складення переліку осіб, які мають право на отримання дивідендів, але раніше дати виплати дивідендів, право на отримання дивідендів залишається в особі, зазначеної у переліку.
- 8.3. Товариство не має права приймати рішення про виплату дивідендів та здійснювати виплату дивідендів, якщо:
- (1) звіт про результати емісії акцій не зареєстровано у встановленому чинним законодавством України порядку;
  - (2) розмір власного капіталу Товариства є меншим або у результаті виплати дивідендів стане меншим, ніж сума розмірів його статутного капіталу та резервного капіталу;
  - (3) майна Товариства недостатньо для задоволення вимог кредиторів за зобов'язаннями, строк виконання яких настав, або за результатами прийняття такого рішення стане недостатньо для задоволення таких вимог.
- 8.4. Товариство не має права здійснювати виплату дивідендів у разі, якщо Товариство має зобов'язання з обов'язкового викупу акцій

## **9. РЕЗЕРВНИЙ КАПІТАЛ ТОВАРИСТВА**

- 9.1. Резервний капітал створюється в розмірі 15% від статутного капіталу Товариства і формується за рішенням загальних зборів акціонерів шляхом відрахувань з чистого прибутку звітного року або з нерозподіленого прибутку.
  - 9.2. Кошти резервного капіталу використовуються для покриття збитків Товариства, для виплати дивідендів, а також використання їх в інших напрямках, визначених чинним законодавством України.
- Порядок використання коштів резервного капіталу Товариства визначається Загальними зборами акціонерів.

## **10. ОБЛІК ТА ЗВІТНІСТЬ ТОВАРИСТВА**

- 10.1. Товариство здійснює первинний (оперативний) та бухгалтерський облік результатів своєї роботи, складає статистичну інформацію в порядку, визначеному чинним законодавством України.
- Порядок надання фінансової звітності та статистичної інформації стосовно фінансово-господарської діяльності Товариства та інших даних визначається чинним законодавством України. Товариство відповідає за достовірність і своєчасність подання фінансової та статистичної звітності.
- 10.2. Відповідальність за організацію бухгалтерського обліку та забезпечення фіксування фактів здійснення всіх господарських операцій у первинних документах, збереження оброблених документів, реєстрів та звітності протягом встановленого терміну, але не менше трьох років, несе Генеральний директор Товариства. Головний бухгалтер несе відповідальність за збереження документів бухгалтерського обліку та фінансової звітності відповідно до термінів, передбачених чинним законодавством.
  - 10.3. Результати фінансово-господарської діяльності Товариства визначаються на підставі річної фінансової звітності, яка затверджується загальними зборами акціонерів.

## **11. ПЕРЕВІРКИ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВАРИСТВА**

- 11.1. Перевірки фінансової діяльності Товариства здійснюються державними органами в межах їх компетенції, а також з ініціативи та за рішенням Наглядової ради Товариства. Особа (особи), що здійснюватимуть таку перевірку, визначаються Наглядовою радою.
- 11.2. У випадку, якщо відповідно до чинного законодавства України Товариство зобов'язано проводити обов'язковий аудит фінансової звітності, Наглядова рада повинна забезпечити обрання Загальними зборами у встановленому порядку суб'єкта аудиторської діяльності для здійснення перевірки фінансово-господарської діяльності Товариства за результатами фінансового року.
- 11.3. Спеціальна перевірка фінансово-господарської діяльності Товариства проводиться суб'єктом аудиторської діяльності за рішенням Загальних зборів, Наглядової ради, Генерального директора.
- 11.4. Спеціальна перевірка фінансово-господарської діяльності або аудит фінансової звітності Товариства також має бути проведений на вимогу акціонера (акціонерів) Товариства, який (які) є власником (власниками) більше ніж 5 (п'ять) відсотків акцій Товариства. У такому разі акціонер (акціонери) самостійно укладає (укладають) з визначеним ним суб'єктом аудиторської діяльності договір про проведення аудиту фінансової звітності Товариства, в якому зазначається обсяг перевірки.
- 11.5. Витрати, пов'язані з проведенням спеціальної перевірки фінансово-господарської діяльності або аудиту фінансової звітності, покладаються на акціонера (акціонерів)

*Continuation of Appendix A*

Товариства, на вимогу якого (яких) проводились спеціальна перевірка фінансово-господарської діяльності або аудит. Загальні збори можуть ухвалити рішення про відшкодування витрат акціонера (акціонерів) Товариства на проведення аудиту.

- 11.6. Аудит фінансової звітності на вимогу акціонера (акціонерів) Товариства, який (які) є власником більше ніж 5 (п'яти) відсотків акцій Товариства, може проводитися не частіше двох разів на календарний рік.
- 11.7. Генеральний директор та інші посадові особи Товариства зобов'язані забезпечити доступ незалежного суб'єкта аудиторської діяльності до всіх документів, необхідних для перевірки результатів фінансово-господарської діяльності Товариства або аудиту фінансової звітності за відповідний період протягом 10 (десяти) днів з дати отримання Товариством запиту акціонера (акціонерів) про проведення такої перевірки або аудиту.
- 11.8. Перевірки не повинні порушувати нормального режиму роботи Товариства.

## **12. КОМЕРЦІЙНА ТАЄМНИЦЯ**

- 12.1. Кожен із акціонерів, посадових осіб Товариства та працівників зобов'язаний зберігати сувору конфіденційність отриманої від Товариства фінансової, комерційної, технічної, іншої конфіденційної інформації та відомостей, що становлять комерційну таємницю Товариства, і здійснювати всі можливі розумні заходи, щоб запобігти розголошенню зазначеної інформації та відомостей.
  - 12.2. Склад, обсяг та порядок захисту конфіденційної інформації та відомостей, що становлять комерційну таємницю, визначається Генеральним директором та затверджується Наглядовою радою Товариства.
- Відомості, що не можуть становити комерційної таємниці, визначаються чинним законодавством України.

## **13. РОЗКРИТТЯ ІНФОРМАЦІЇ ТОВАРИСТВОМ**

- 13.1. Товариство зберігає інформацію та документи в обсязі, порядку та протягом строку, встановленого чинним законодавством України.
- 13.2. Відповідальність за зберігання інформації та документів Товариства покладається на Генерального директора.
- 13.3. Товариство забезпечує кожному акціонеру доступ до документів, визначених чинним законодавством України, а акціонерам, які сукупно є власниками 5 і більше відсотків голосуючих акцій Товариства, - також доступ до будь-яких інших документів Товариства, що містять відомості про фінансово-господарську діяльність Товариства. У разі наявності в зазначених документах інформації з обмеженим доступом Товариство та акціонер зобов'язані забезпечити дотримання встановленого законом режиму користування та розкриття інформації з обмеженим доступом.
- 13.4. Акціонер подає Товариству за його місцезнаходженням письмову вимогу про ознайомлення з документами Товариства разом копією документів, що підтверджують його право власності на акції Товариства станом на дату подання такої вимоги. Вимога може подаватися в електронній формі на офіційну електронну пошту Товариства, зазначену на вебсайті Товариства. Вимога має бути підписана кваліфікованим електронним підписом акціонера (іншим засобом, що забезпечує ідентифікацію та підтвердження направлення документу особою).
- 13.5. Протягом 10 робочих днів з дня надходження вимоги акціонера Генеральний директор зобов'язаний надати цьому акціонеру завірені підписом Генерального директора Товариства копії відповідних документів. Документи можуть надаватися в електронному

*Continuation of Appendix A*

вигляді з накладанням електронного підпису Генерального директора Товариства. За надання копій документів та за їх надсилання Товариство може стягувати плату, розмір якої не може перевищувати вартості витрат на виготовлення копій документів та витрат, пов'язаних з пересиланням документів поштою. Порядок стягнення плати може встановлюватись внутрішніми документами Товариства.

- 13.6. Будь-який акціонер, за умови повідомлення директора не пізніше ніж за п'ять робочих днів, має право на ознайомлення з документами, з якими він має право ознайомитись, у приміщенні Товариства за його місцезнаходженням у робочий час. Генеральний директор має право обмежувати строк ознайомлення з документами Товариства, але в будь-якому разі строк ознайомлення не може бути меншим за 10 робочих днів з дня отримання Товариством вимоги про ознайомлення з документами Товариства.
- 13.7. Товариство розкриває інформацію на ринках капіталу відповідно до вимог чинного законодавства України.

#### **14. ОРГАНИ УПРАВЛІННЯ ТОВАРИСТВА ТА ЇХ ПОСАДОВІ ОСОБИ**

- 14.1. Товариство має дворівневу структуру управління.
- 14.2. Органами управління Товариством є:
- Загальні збори акціонерів** (далі - Загальні збори) - вищий орган Товариства;
- Наглядова рада** - наглядовий орган Товариства;
- Генеральний директор** - виконавчий орган Товариства;
- 14.3. Посадовими особами Товариства є Голова та члени Наглядової ради, Генеральний директор, корпоративний секретар.
- 14.4. Посадовими особами Товариства можуть бути посадові особи іншого суб'єкта господарювання, що здійснює діяльність у сфері діяльності Товариства.
- 14.5. Посадові особи органів Товариства не мають права розголошувати комерційну таємницю та конфіденційну інформацію про діяльність Товариства, крім випадків, передбачених законом.
- 14.6. Посадові особи органів Товариства на вимогу суб'єкта аудиторської діяльності зобов'язані надати документи про фінансово-господарську діяльність Товариства.
- 14.7. Посадовим особам органів Товариства виплачується винагорода лише на умовах, передбачених цивільно-правовими або трудовими договорами (контрактами), укладеними з ними.
- 14.8. Посадові особи органів Товариства повинні діяти в інтересах Товариства, добросовісно та розумно, у межах повноважень, наданих їм чинним законодавством та цим Статутом, дотримуватися вимог законодавства, положень цим Статутом та інших документів Товариства.
- 14.9. Посадові особи органів Товариства несуть обов'язки, передбачені чинним законодавством України та цим Статутом. Посадові особи Товариства винні у порушенні їх обов'язків несуть відповідальність перед Товариством за збитки, завдані Товариству своїми діями (бездіяльністю), згідно із законом. У разі якщо відповідальність несуть кілька осіб, їх відповідальність перед Товариством є солідарною.
- 14.10. Зміни у складі органів Товариства та їх компетенції вносяться Загальними зборами шляхом затвердження відповідних змін до цього Статуту.

**15. ЗАГАЛЬНІ ЗБОРИ АКЦІОНЕРІВ****15.1. Вищим органом Товариства є Загальні збори акціонерів.**

У Загальних зборах мають право брати участь всі акціонери Товариства, які включені до переліку акціонерів, які мають право на участь у Загальних зборах, складеного відповідно до вимог чинного законодавства України, незалежно від кількості голосуючих акцій, що їм належать, або їх повноважні представники.

Представник акціонера діє на підставі належним чином оформленої довіреності або інших документів, які надають йому повноваження щодо участі та голосування у Загальних зборах.

Представник акціонера може бути постійним або призначеним на певний строк. Акціонер має право у будь-який час замінити свого представника або взяти участь у Загальних зборах особисто у порядку, передбаченому чинним законодавством України.

**15.2. Загальні збори мають право приймати рішення з усіх питань діяльності Товариства, у тому числі і з тих, що віднесені до компетенції Наглядової ради та/або Генерального директора. До виключної компетенції Загальних зборів відноситься:**

- (1) визначення основних напрямів діяльності Товариства;
- (2) прийняття рішення про внесення змін до Статуту Товариства, крім випадків, передбачених законом;
- (3) прийняття рішення про анулювання викуплених або в інший спосіб набутих акцій;
- (4) прийняття рішення про зміну типу Товариства;
- (5) прийняття рішення про зміну структури управління Товариства;
- (6) прийняття рішення про емісію акцій;
- (7) прийняття рішення про продаж Товариством власних акцій, які були викуплені Товариством в акціонерів або набуті в інший спосіб;
- (8) прийняття рішення про емісію цінних паперів, які можуть бути конвертовані в акції, а також про емісію цінних паперів на суму, що перевищує 25 відсотків вартості активів Товариства;
- (9) прийняття рішення про збільшення (зменшення) розміру статутного капіталу Товариства, крім випадків, передбачених законом;
- (10) прийняття рішення про дроблення або консолідацію акцій;
- (11) затвердження положень про Загальні збори та Наглядову раду Товариства, а також внесення змін до них;
- (12) прийняття рішення про застосування кодексу корпоративного управління, затвердженого Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку, або кодексу корпоративного управління оператора організованого ринку капіталу, об'єднання юридичних осіб, або іншого кодексу корпоративного управління;
- (13) розгляд звіту Наглядової ради, прийняття рішення за результатами розгляду такого звіту;
- (14) розгляд звіту Генерального директора, прийняття рішення за результатами розгляду такого звіту;
- (15) розгляд висновків аудиторського звіту суб'єкта аудиторської діяльності та затвердження заходів за результатами розгляду такого звіту;
- (16) затвердження результатів фінансово-господарської діяльності за відповідний рік;

*Continuation of Appendix A*

- (17) розподіл прибутку Товариства або затвердження порядку покриття збитків Товариства;
- (18) затвердження результатів фінансово-господарської діяльності, розподіл прибутку або затвердження порядку покриття збитків дочірніх підприємств Товариства;
- (19) прийняття рішення про виплату дивідендів, затвердження розміру річних дивідендів, з урахуванням вимог чинного законодавства України, та способу їх виплати;
- (20) прийняття рішення про викуп Товариством розміщених ним акцій, крім випадків обов'язкового викупу акцій;
- (21) прийняття рішень з питань порядку проведення Загальних зборів, затвердження регламенту Загальних зборів;
- (22) обрання та припинення повноважень членів Наглядової ради Товариства, затвердження умов цивільно-правових договорів, трудових договорів (контрактів), що укладатимуться з ними, встановлення розміру їх винагороди, обрання особи, яка уповноважується на підписання договорів (контрактів) з членами Наглядової ради;
- (23) обрання та припинення повноважень Генерального директора;
- (24) обрання членів лічильної комісії;
- (25) створення, реорганізація та ліквідація дочірніх підприємств, філій та представництв, затвердження їх статутів та положень;
- (26) прийняття рішення про ліквідацію, виділ та припинення Товариства, про обрання ліквідаційної комісії, затвердження порядку та строків ліквідації, порядку розподілу між акціонерами майна, що залишається після задоволення вимог кредиторів, затвердження ліквідаційного балансу;
- (27) обрання комісії з припинення Товариства, затвердження передавального акту, розподільного балансу;
- (28) прийняття рішень з інших питань, винесених на розгляд Загальних зборів акціонерами, Наглядовою радою, Генеральним директором Товариства;
- (29) прийняття рішень про притягнення до майнової відповідальності посадових осіб органів Товариства;
- (30) прийняття рішення про вчинення значного правочину, якщо ринкова вартість предмета такого правочину, перевищує 25 відсотків вартості активів за даними останньої річної фінансової звітності Товариства, крім правочинів, що вчиняються Товариством у рамках провадження звичайної господарської діяльності, за умови їх вчинення на ринкових умовах;
- (31) прийняття рішення про попереднє надання згоди на вчинення значних правочинів, які вчинятимуться Товариством протягом не більше одного року;
- (32) прийняття рішення про вчинення правочину, щодо вчинення якого є заінтересованість, якщо ринкова вартість предмета такого правочину, перевищує 10% вартості активів Товариства за даними останньої річної звітності Товариства або якщо таке рішення не прийнято Наглядовою радою Товариства, крім правочинів, що вчиняються Товариством у рамках провадження звичайної господарської діяльності, за умови їх вчинення на ринкових умовах;
- (33) прийняття рішення про невикористання переважного права акціонерами на придбання акцій додаткової емісії у процесі їх розміщення;
- (34) призначення суб'єкта аудиторської діяльності для надання послуг з обов'язкового аудиту фінансової звітності відповідно до вимог Закону України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність»;

*Continuation of Appendix A*

- (35) вирішення інших питань, що належать до виключної компетенції Загальних зборів згідно з чинним законодавством України.
- 15.3. Товариство зобов'язане щороку скликати та не пізніше 30 квітня року, наступного за звітним, проводити Загальні збори (річні Загальні збори) акціонерів.
- До порядку денного річних Загальних зборів обов'язково вносяться питання, передбачені підпунктами (13), (14) (у разі проведення аудиту фінансової звітності), (15)-(17) пункту 15.2 цього Статуту. Не рідше ніж раз на три роки до порядку денного річних Загальних зборів також обов'язково вносяться питання, передбачені підпунктом (22) пункту 15.2 цього Статуту.
- Усі інші Загальні збори, крім річних, вважаються позачерговими.
- 15.4. Загальні збори скликаються Наглядовою радою у випадках та у порядку, передбачених чинним законодавством України, цим Статутом та Положенням про Загальні збори акціонерів Товариства.
- 15.5. Загальні збори можуть скликатися акціонерами Товариства, які у сукупності володіють 5 та більше відсотків голосуючих акцій Товариства, якщо Наглядовою радою не було прийнято у встановлений чинним законодавством України строк рішення про скликання Загальних зборів або було прийнято рішення про відмову у скликанні Загальних зборів на вимогу цих акціонерів.
- 15.6. Акціонери, які скликають позачергові Загальні збори, забезпечують здійснення дій щодо організації та проведення відповідних позачергових Загальних зборів, передбачених цим чинним законодавством України та цим Статутом, з урахуванням особливостей, встановлених чинним законодавством України та цим Статутом.
- 15.7. Якщо цього вимагають інтереси Товариства, Наглядова рада або акціонери, які скликають позачергові Загальні збори (далі - особа, яка скликає Загальні збори), може прийняти рішення про скликання позачергових Загальних зборів за скороченою процедурою, в такому випадку повідомлення про проведення позачергових Загальних зборів надсилається не пізніше ніж за 15 днів до дати їх проведення, а особа, яка скликає Загальні збори, затверджує порядок денний. Особа, яка скликає Загальні збори, не може прийняти таке рішення, порядок денний позачергових Загальних зборів включає питання про обрання посадових осіб Товариства.
- 15.8. Загальні збори можуть проводитися шляхом очного голосування (далі - очні Загальні збори), електронного голосування (далі - електронні Загальні збори), опитування (далі - дистанційні Загальні збори) у порядку, встановленому чинним законодавством України та цим Статутом. Спосіб проведення Загальних зборів обирається особою, яка скликає Загальні збори.
- 15.9. Повідомлення про проведення Загальних зборів направляється кожному акціонеру, зазначеному в переліку акціонерів, складеному в порядку, встановленому законодавством про депозитарну систему України, на дату, визначену особою, яка скликає Загальні збори.
- Вимоги до змісту повідомлення акціонерів про проведення Загальних зборів встановлюються чинним законодавством України.
- Товариство або акціонери, які скликають Загальні збори, розміщують повідомлення про проведення Загальних зборів у базі даних особи, яка провадить діяльність з оприлюднення регульованої інформації від імені учасників ринків капіталу та професійних учасників організованих товарних ринків.
- Товариство також розміщує повідомлення та іншу інформацію, передбачену чинним законодавством України, на власному вебсайті, а акціонери, які скликають Загальні збори, - на вебсайті, адреса якого зазначається в повідомленні.
- Проект порядку денного та повідомлення про проведення Загальних зборів затверджується особою, яка скликає Загальні збори.

*Continuation of Appendix A*

- Повідомлення про проведення Загальних зборів надсилаються та оприлюднюються не пізніше ніж за 30 днів (при скороченій процедурі – за 15 днів) до дня проведення Загальних зборів.
- 15.10. Від дати надсилання повідомлення про проведення Загальних зборів до дати їх проведення Товариство або акціонери, які скликають Загальні збори, повинні надати акціонерам можливість ознайомитись з документами, необхідними для прийняття рішень з питань, включених до проекту порядку денного та порядку денного, а у передбачених чинним законодавством України випадках, також, - з проектом договору про викуп Товариством акцій.
- Документи, необхідні для прийняття рішень з питань, включених до проекту порядку денного та порядку денного, надаються акціонеру в електронній формі на його запит, який направляється на офіційну електронну пошту Товариства, зазначену на вебсайті Товариства, а у разі скликання Загальних зборів акціонерами – зазначену в повідомленні про проведення Загальних зборів.
- Запит акціонера має бути підписаний кваліфікованим електронним підписом акціонера (іншим засобом, що забезпечує ідентифікацію та підтвердження направлення документу особою).
- Протягом 10 робочих днів, з дня надходження запиту, але не пізніше дня проведення Загальних зборів, Товариство направляє такому акціонеру, документи в електронній формі, які були ним запитані, на адресу електронної пошти, з якої акціонером був направлений запит.
- У разі проведення очних Загальних зборів, документи, необхідні для прийняття рішень з питань, включених до порядку денного, також надаються акціонеру на його запит в день проведення Загальних зборів у місці їх проведення. У разі відсутності зазначених в цьому абзаці документів у день проведення очних Загальних зборів у місці їх проведення, Загальні збори не мають права приймати рішення з відповідного питання.
- Під час проведення очних або електронних Загальних зборів документи, необхідні для прийняття рішень з питань, включених до проекту порядку денного та порядку денного Загальних зборів, також повинні надаватися акціонерам через авторизовану електронну систему.
- Товариство зобов'язане надавати письмові відповіді на письмові запитання акціонерів щодо питань, включених до проекту порядку денного Загальних зборів та порядку денного Загальних зборів, отримані Товариством не пізніше ніж за один робочий день до дати Загальних зборів.
- 15.11. Будь-який з акціонерів, а також Наглядова рада, мають право вносити свої пропозиції щодо питань, включених до проекту порядку денного Загальних зборів, не пізніше як за 20 (двадцять) днів до дати їх проведення, а щодо кандидатів до складу Наглядової ради Товариства - не пізніше ніж за 7 (сім) днів до дати їх проведення.
- Пропозиція може містити пропозицію про включення нового питання до проекту порядку денного загальних зборів разом з проектом рішення, про включення проекту рішення до питання, зазначеного в проекті порядку денного, або внести нових кандидатів до складу Наглядової ради Товариства, кількість яких не може перевищувати кількісного складу Наглядової ради Товариства. Пропозиції щодо кандидатів до складу Наглядової ради Товариства повинні містити інформацію про кількість акцій Товариства, що належать кандидатам, та інформацію про те, чи є запропонований кандидат представником акціонера або про те, що кандидат пропонується на посаду члена Наглядової ради – незалежного директора. У разі подання пропозиції щодо припинення повноважень Генерального директора, одночасно обов'язково подається пропозиція щодо кандидатури для її обрання Генеральним директором або тимчасово виконуючим його обов'язки.

*Continuation of Appendix A*

Пропозиції акціонерів, які володіють більш як 5% (п'ятьма відсотками) голосуючих акцій, а також Наглядової ради, вносяться до проекту порядку денного обов'язково, крім випадків, визначених чинним законодавством України.

Рішення про включення або відмову у включенню пропозиції до проекту порядку денного приймається особою, яка скликає Загальні збори, не пізніше ніж за 15 днів до дати проведення Загальних зборів. При цьому, особа, яка скликає Загальні збори, затверджує порядок денний.

Рішення про відмову у включенні пропозицій до проекту порядку денного Загальних зборів, крім випадків, передбачених чинним законодавством України, приймається у разі:

- (1) відсутності жодного проекту рішення щодо питання, запропонованого для включення до проекту порядку денного;
- (2) внесення питання до проекту порядку денного або проекту рішення, що не відповідає меті або предмету діяльності Товариства, або порушує права інших акціонерів Товариства;
- (3) порушення вимог цього пункту Статуту щодо порядку внесення кандидатів до складу органів Товариства або невідповідності запропонованих кандидатів встановленим чинним законодавством України та Статутом вимогам.

У разі внесення змін до проекту порядку денного Загальних зборів, особа, яка скликає Загальні збори, повідомляє про це не пізніше ніж за 10 днів до дати проведення Загальних зборів у той самий спосіб та тих самих осіб, яким було надіслано повідомлення про проведення Загальних зборів.

Вимоги пунктів цього пункту Статуту не застосовуються у разі скликання позачергових Загальних зборів за скороченою процедурою.

15.12. При затвердженні порядку денного Загальних зборів особа, яка скликає Загальні збори, повинна визначити наявність або відсутність взаємозв'язку між питаннями, включеними до порядку денного. Наявність або відсутність такого взаємозв'язку зазначається в рішенні про затвердження порядку денного Загальних зборів. Наявність взаємозв'язку між питаннями, включеними до порядку денного Загальних зборів, означає неможливість підрахунку голосів та прийняття рішення з одного питання порядку денного у разі неприйняття рішення або прийняття взаємовиключного рішення з попереднього (одного з попередніх) питання порядку денного. При проведенні очних Загальних зборів питання порядку денного, щодо якого визначено взаємозв'язок, не ставиться на голосування у разі неприйняття рішення або прийняття взаємовиключного рішення з попереднього (одного з попередніх) питання порядку денного Загальних зборів.

15.13. У разі проведення очних або електронних Загальних зборів особа, яка скликає Загальні збори, після затвердження порядку денного визначає особу (осіб), уповноважену (уповноважених) взаємодіяти з авторизованою електронною системою у зв'язку з проведенням Загальних зборів.

15.14. Реєстрація акціонерів для участі у Загальних зборах проводиться на підставі переліку акціонерів, які мають право на участь у Загальних зборах, який складається відповідно до вимог чинного законодавства України.

Реєстраційна комісія призначається особою, яка скликає Загальні збори. Повноваження реєстраційної комісії можуть бути за договором передані Центральному депозитарію цінних паперів або депозитарній установі.

У разі проведення електронних Загальних зборів, реєстрація акціонерів (їх представників) здійснюється авторизованою електронною системою.

Перед реєстрацією здійснюється ідентифікація акціонерів (їх представників).

*Continuation of Appendix A*

- Перелік акціонерів, які зареєструвалися для участі у Загальних зборах, формується авторизованою електронною системою. Акціонер, який не зареєструвався, не має права брати участь у Загальних зборах.
- За результатами проведення реєстрації акціонерів (їх представників) складається протокол про підсумки реєстрації.
- Наявність кворуму визначається реєстраційною комісією після завершення реєстрації акціонерів (їх представників) для участі у Загальних зборах.
- Обмеження при визначенні кворуму загальних зборів та прав участі у голосуванні на Загальних зборах встановлюються чинним законодавством України.
- Загальні збори визнаються правомочними за умови реєстрації для участі акціонерів (їх представників), які сукупно є власниками більш, як 50 (п'ятдесят) відсотків голосуючих акцій.
- 15.15. Голову Загальних зборів обирає особа, яка скликає Загальні збори. Функції секретаря Загальних зборів виконує корпоративний секретар, а у разі його відсутності, - особа, обрана особою, яка скликає Загальні збори.
- За рішенням особи, яка скликає Загальні збори, або Загальних зборів секретарем Загальних зборів або іншими особами може організовуватись фіксація ходу Загальних зборів або розгляду окремого питання за допомогою технічних засобів. Відповідні записи додаються до протоколу Загальних зборів.
- 15.16. Кожний акціонер - власник голосуючих акцій має право взяти участь у Загальних зборах та голосувати через авторизовану електронну систему (у разі проведення дистанційних загальних зборів через депозитарну систему України). У разі проведення електронних або дистанційних Загальних зборів кожний акціонер має право взяти участь у таких Загальних зборах та достроково проголосувати до дати їх проведення.
- 15.17. Голосування з питань порядку денного Загальних зборів здійснюється за принципом одна голосуюча акція - один голос, крім випадків кумулятивного голосування.
- Голосування здійснюється з використанням бюлетенів, форма та текст яких затверджується особою, яка скликає Загальні збори, не пізніше, ніж за 15 днів до дати проведення Загальних зборів, а з питання обрання членів Наглядової ради - не пізніше, ніж за 4 дні до дати проведення Загальних зборів. Бюлетені для голосування, що видаються на очних Загальних зборах реєстраційною комісією, засвідчуються перед їх видачею акціонеру (його представнику) під час його реєстрації для участі в Загальних зборах підписом члена реєстраційної комісії, який видає відповідні бюлетені для голосування. В решті випадків бюлетені для голосування засвідчуються у порядку встановленому чинним законодавством України.
- 15.18. На Загальних зборах голосування проводиться з усіх питань порядку денного, винесених на голосування. Голова очних Загальних зборів у випадку, передбаченому пунктом 15.12 цього Статуту, оголошує про непроведення голосування з питання порядку денного у зв'язку з неприйняттям або прийняттям взаємовиключного рішення з попереднього питання (одного з попередніх питань). Інформація про факт та причини непроведення голосування повідомляється головуючим на Загальних зборах під час їх проведення та відображається у протоколі Загальних зборів.
- 15.19. Підрахунок голосів, роз'яснення щодо порядку голосування, підрахунку голосів та інших питань, пов'язаних із забезпеченням проведення голосування на Загальних зборах, здійснює лічильна комісія, яка обирається Загальними зборами. Особа, яка скликає Загальні збори, може прийняти рішення про залучення на підставі договору Центрального депозитарію цінних паперів або депозитарної установи для здійснення нею повноважень лічильної комісії.

*Continuation of Appendix A*

- До обрання лічильної комісії підрахунок голосів на Загальних зборах, роз'яснення щодо порядку голосування, підрахунку голосів та інших питань, пов'язаних із забезпеченням проведення голосування на загальних зборах, здійснює реєстраційна комісія.
- 15.20. Лічильна комісія здійснює підрахунок голосів на Загальних зборах з урахуванням даних авторизованої електронної системи щодо результатів голосування акціонерів (їх представників), які взяли участь у Загальних зборах дистанційно через авторизовану електронну систему.
- Підрахунок голосів на електронних Загальних зборах здійснює авторизована електронна система.
- Після завершення підрахунку голосів за результатами голосування з кожного питання винесеного на голосування на Загальних зборах складається протокол про підсумки голосування.
- У разі проведення електронних Загальних зборів на підставі інформації про результати голосування авторизованою електронною системою формується протокол про підсумки голосування, що засвідчується Центральним депозитарієм цінних паперів у встановленому порядку та підписується особою, уповноваженою взаємодіяти з авторизованою електронною системою у зв'язку з проведенням Загальних зборів.
- Рішення Загальних зборів вважається прийнятим з моменту складення протоколу про підсумки голосування, який містить підсумки голосування з відповідного питання. Рішення Загальних зборів набирає чинності з моменту його прийняття, якщо інше не передбачено чинним законодавством України або не зазначене в самому рішенні.
- Протоколи про підсумки голосування додаються до протоколу Загальних зборів.
- Підсумки голосування оголошуються на Загальних зборах.
- У випадку прийняття Загальними зборами рішення, що стало підставою для вимоги обов'язкового викупу акцій акціонерами, які голосували проти прийняття такого рішення, Товариство повідомляє таких акціонерів про їх право вимагати обов'язкового викупу належних їм акцій способом, встановленим Наглядовою радою, протягом п'яти робочих днів після дня проведення Загальних зборів.
- 15.21. Загальні збори не можуть приймати рішення з питань, не включених до порядку денного, крім питань зміни черговості розгляду питань порядку денного та оголошення перерви у ході Загальних зборів до наступного дня.
- 15.22. Рішення Загальних зборів з питань, визначених підпунктами (2)-(9), (20), (26) пункту 15.2 цього Статуту приймаються більш як трьома чвертями голосів акціонерів, які зареєструвалися для участі у Загальних зборах.
- Рішення Загальних зборів з питання про вчинення значного правочину, якщо ринкова вартість предмета такого правочину, перевищує 50 відсотків вартості активів за даними останньої річної фінансової звітності Товариства, та попереднього надання згоди на вчинення значних правочинів, якщо гранична сукупна вартість таких правочинів перевищує 50 відсотків вартості активів за даними останньої річної фінансової звітності Товариства, приймаються більш як 50% голосів акціонерів від їх загальної кількості.
- Рішення Загальних зборів з питання, передбаченого підпунктом (33) пункту 15.2 цього Статуту, приймається більш, як 95% голосів акціонерів від їх загальної кількості.
- Рішення Загальних зборів з питань обрання членів Наглядової ради приймаються шляхом кумулятивного голосування.
- Якщо інше не передбачено чинним законодавством України, з решти питань рішення Загальних зборів приймаються простою більшістю (більше 50 відсотків) голосів акціонерів від кількості голосів акціонерів, які зареєструвалися для участі у Загальних зборах.

*Continuation of Appendix A*

До Товариства не застосовується вимога чинного законодавства України щодо відсутності права голосу у акціонерів, заінтересованих у вчиненні правочину, під час голосування про надання згоди на вчинення правочину із заінтересованістю.

15.23. Протокол Загальних зборів складається протягом 10 (десяти) днів після закриття Загальних зборів, підписується головою та секретарем Загальних зборів на кожному аркуші та прошивається. Протокол Загальних зборів передається для зберігання Генеральному директору Товариства. На вимогу акціонера(ів) Товариство зобов'язане надавати йому для ознайомлення протоколи або витяги з протоколів Загальних зборів.

Протокол Загальних зборів, що проводяться шляхом електронного голосування, формується авторизованою електронною системою та засвідчується у встановленому порядку Центральним депозитарієм цінних паперів.

Протокол Загальних зборів протягом п'яти робочих днів з дня його складення, але не пізніше 10 днів з дати проведення загальних зборів, розміщується на вебсайті Товариства.

15.24. Для вирішення будь-яких питань, що належать до компетенції Загальних зборів, можуть проводитися дистанційні Загальні збори. У такому разі волевиявлення акціонерів фіксується шляхом опитування, що проводиться через депозитарну систему України у порядку, встановленому чинним законодавством України. Положення цієї глави Статуту щодо скликання та проведення Загальних зборів в такому випадку не застосовуються, крім випадків, прямо передбачених в цій главі Статуту..

15.25. У разі якщо в одному місці зберуться акціонери Товариства - власники 100 відсотків голосуючих акцій Товариства або такі власники проведуть спільне зібрання за допомогою засобів телекомунікаційного зв'язку, вони мають право прийняти будь-яке рішення з питань, що належать до компетенції Загальних зборів. Усі рішення, прийняті відповідно до цього пункту Статуту, оформляються у вигляді протоколу Загальних зборів відповідно до вимог чинного законодавства України, що підписується усіма акціонерами Товариства, які є власниками 100 відсотків голосуючих акцій Товариства. Положення цієї глави Статуту щодо скликання та проведення Загальних зборів в такому випадку не застосовуються.

15.26. Положення цієї глави Статуту щодо проведення електронних Загальних зборів та функціонування авторизованої електронної системи застосовуються з моменту початку функціонування авторизованої електронної системи відповідно до чинного законодавства України. До цієї дати ідентифікація та реєстрація акціонерів (їх представників), передбачені цією главою Статуту, здійснюються реєстраційною комісією самостійно.

## **16. НАГЛЯДОВА РАДА ТОВАРИСТВА**

16.1. Наглядова рада Товариства є колегіальним органом управління Товариства, який здійснює захист прав акціонерів Товариства у період між проведенням Загальних зборів акціонерів, здійснює управління Товариством, а також контролює та регулює діяльність Генерального директора Товариства в межах повноважень, визначених чинним законодавством України, цим Статутом та Положенням про Наглядову раду Товариства.

16.2. Кількісний склад Наглядової ради становить три особи.

16.3. Членом Наглядової ради може бути лише фізична особа. Членом Наглядової ради не може бути Генеральний директор або корпоративний секретар.

До складу Наглядової ради обираються акціонери, особи, які представляють їхні інтереси (далі - представники акціонерів), та/або незалежні директори. Члени Наглядової ради обираються шляхом кумулятивного голосування в порядку, передбаченому чинним законодавством України, цим Статутом та Положенням про Наглядову раду Товариства.

*Continuation of Appendix A*

Повноваження членів Наглядової ради Товариства дійсні з моменту набрання чинності рішенням Загальних зборів про їх обрання, якщо інше не встановлено рішенням Загальних зборів.

16.4. З членами Наглядової ради Товариства укладаються цивільно-правові або трудові договори, умови яких затверджуються Загальними зборами. Після затвердження умов зазначених договорів Загальними зборами від імені Товариства їх підписує особа, уповноважена на це Загальними зборами.

Члени Наглядової ради не можуть передавати власні повноваження іншим особам на підставі довіреності або будь-яким іншим чином.

16.5. Строк повноважень членів Наглядової ради становить 3 (три) роки. У разі, якщо після закінчення строку повноважень членів Наглядової ради Загальними зборами з будь-яких причин не прийнято рішення про припинення їх повноважень, повноваження членів Наглядової ради продовжуються до моменту прийняття Загальними зборами відповідного рішення з урахуванням обмежень, встановлених чинним законодавством України.

16.6. Повноваження членів Наглядової ради припиняються у випадках та порядку передбачених чинним законодавством України, цим Статутом та Положенням про Наглядову раду Товариства. З припинення повноважень члена Наглядової ради припиняється дія договору (контракту), укладеного з ним.

16.7. Акціонер, представник якого обраний членом Наглядової ради, може в будь-який момент замінити такого представника іншим представником. Для цього акціонер направляє Товариству письмове повідомлення про заміну свого представника. Повідомлення повинне містити інформацію, передбачену чинним законодавством України, а також відомості про нового представника акціонера в обсязі, який вимагається при поданні кандидатури до складу Наглядової ради для обрання Загальними зборами. У випадку, якщо член Наглядової ради є представником декількох акціонерів, повідомлення про заміну члена Наглядової ради - представника акціонерів підписується всіма акціонерами, представником яких член Наглядової ради є.

16.8. Якщо кількість членів Наглядової ради, повноваження яких дійсні, становитиме половину або менше половини від кількісного складу Наглядової ради, Наглядова рада не може приймати рішення, крім рішень з питань скликання Загальних зборів для припинення повноважень решти членів Наглядової ради та обрання її нового складу. В такому випадку, Товариство має скликати Загальні збори протягом трьох місяців з дня, коли кількість членів Наглядової ради, повноваження яких дійсні, становитиме половину або менше половини від кількісного складу Наглядової ради.

16.9. До виключної компетенції Наглядової ради Товариства відноситься:

(1) затвердження в межах своєї компетенції положень, якими регулюються питання, пов'язані з діяльністю Товариства, крім Положень про Загальні збори, Наглядову раду та положень, що рішенням Наглядової ради передані для затвердження Генеральному директору Товариства; затвердження його планів (бюджетів) та звітів про їх виконання;

(2) підготовка та затвердження проекту порядку денного та порядку денного Загальних зборів, прийняття рішення про дату їх проведення та про включення пропозицій до проекту порядку денного, крім випадків скликання акціонерами позачергових загальних зборів;

(3) прийняття рішення про проведення річних або позачергових Загальних зборів відповідно до цього Статуту та у випадках встановлених чинним законодавством України, розгляд проектів рішень та документів, що виносяться на затвердження Загальними зборами;

(4) затвердження форми і тексту бюлетенів для голосування на Загальних зборах;

*Continuation of Appendix A*

- (5) прийняття рішення про емісію Товариством інших цінних паперів, крім акцій, на суму, що не перевищує 25% вартості активів Товариства; прийняття рішення про викуп Товариством інших цінних паперів, крім акцій;
- (6) прийняття рішення про викуп розміщених Товариством інших, крім акцій, цінних паперів;
- (7) затвердження ринкової вартості майна у випадках, передбачених чинним законодавством України, в тому числі, затвердження ринкової вартості матеріальних цінностей, цінних паперів і майнових прав, що передаються акціонерами в оплату акцій Товариства;
- (8) затвердження умов контракту з Генеральним директором, визначення умов оплати праці Генерального директора Товариства, обрання особи, уповноваженої на підписання контракту з Генеральним директором;
- (9) прийняття рішення про відсторонення Генерального директора від здійснення повноважень та обрання особи, яка тимчасово здійснюватиме повноваження Генерального директора;
- (10) призначення виконуючого обов'язки Генерального директора на строк 35 днів і більше у випадку тимчасової відсутності Генерального директора або його звільнення;
- (11) прийняття рішення про притягнення до майнової відповідальності Генерального директора Товариства, виконуючого обов'язки Генерального директора Товариства;
- (12) обрання та припинення повноважень голови і членів інших органів Товариства;
- (13) обрання реєстраційної комісії, за винятком випадків, встановлених чинним законодавством України;
- (14) обрання суб'єкта аудиторської діяльності, крім випадків надання суб'єктом аудиторської діяльності послуг з обов'язкового аудиту фінансової звітності відповідно до вимог Закону України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність»;
- (15) узгодження умов договору на надання аудиторських послуг та обрання особи, уповноваженої на підписання такого договору з суб'єктом аудиторської діяльності;
- (16) надання запитів суб'єктам аудиторської діяльності щодо проведення перевірок фінансово-господарської діяльності Товариства, його дочірніх підприємств, філій та представництв;
- (17) визначення дати складення переліку осіб, які мають право на отримання дивідендів, порядку та строків виплати дивідендів у межах граничного строку відповідно до чинного законодавства України;
- (18) визначення дати складення переліку акціонерів, які мають бути повідомлені про проведення Загальних зборів та мають право на участь у Загальних зборах відповідно до чинного законодавства України;
- (19) вирішення питань про участь Товариства у промислово-фінансових групах та інших об'єднаннях;
- (20) вирішення питань про створення та/або участь (придбання та відчуження у будь-який спосіб акцій (паїв, часток)) в будь-яких юридичних особах (крім дочірніх підприємств), їх реорганізацію та ліквідацію;
- (21) вирішення питань, пов'язаних з представництвом Товариства чи його дочірніх підприємств в органах управління юридичних осіб, промислово-фінансових груп та інших об'єднань; вирішення інших питань, пов'язаних з майновими, корпоративними чи іншими правами Товариства чи дочірніх підприємств, що впливають з їх участі в статутному капіталі юридичних осіб або з володіння цінними паперами емітентів цінних паперів;
- (22) вирішення питань про створення, реорганізацію та/або ліквідацію структурних

*Continuation of Appendix A*

підрозділів Товариства, крім випадків, коли за рішенням Наглядової ради вирішення зазначених питань делеговано Генеральному директору Товариства;

(23) вирішення питань, віднесених до компетенції Наглядової ради чинним законодавством України, у разі злиття, приєднання, поділу, виділу або перетворення Товариства;

(24) прийняття рішення про вчинення значного правочину у випадках, якщо ринкова вартість предмета такого правочину, становить від 10 до 25 відсотків вартості активів за даними останньої річної фінансової звітності Товариства, крім правочинів, що вчиняються Товариством у рамках провадження звичайної господарської діяльності, за умови їх вчинення на ринкових умовах;

(25) прийняття рішення про вчинення правочину, щодо вчинення якого є заінтересованість, у випадках, якщо ринкова вартість майна або послуг, що є його предметом, становить від 1 до 10 відсотків вартості активів за даними останньої річної фінансової звітності Товариства, крім правочинів, що вчиняються Товариством у рамках провадження звичайної господарської діяльності, за умови їх вчинення на ринкових умовах;

(26) надання дозволу Генеральному директору Товариства на відчуження та (або) придбання, набуття у власність іншим способом цінних паперів, деривативів та інших фінансових інструментів;

(27) надання дозволу Генеральному директору Товариства на вчинення Товариством правочинів щодо відчуження, передачі в оренду, лізинг чи передачі в управління будь-яким способом необоротних активів (крім малоцінних необоротних активів, визнаних такими згідно з обліковою політикою товариства) та земельних ділянок незалежно від їх вартості,

(28) надання дозволу Генеральному директору Товариства на укладання Товариством угод щодо отримання кредитів, отримання (надання) позик, поворотної фінансової допомоги, а також застави майна, майнових прав, які є забезпеченням за кредитами, а також підписання договорів гарантії та поруки за зобов'язаннями на будь яку суму у національній та іноземних валютах;

(29) надання дозволу Генеральному директору Товариства на щорічне списання:

- товарно-матеріальних цінностей Товариства, використання яких у господарській діяльності Товариства визнано неможливим, на суму 5 000, 00 грн. та вище за рік;

- безнадійної дебіторської заборгованості на суму 5 000, 00 грн. та вище за рік;

(30) надання дозволу Генеральному директору на відчуження, списання (у разі непридатності до експлуатації) малоцінних необоротних активів, визнаних такими згідно з обліковою політикою Товариства, на суму 5 000, 00 грн. та вище (за первісною вартістю) за рік.

(31) надання дозволу Генеральному директору на відкриття (закриття) поточних, депозитних та інших рахунків у банках, погодження тарифів банку під час відкриття рахунку, погодження додаткових угод про встановлення та зміну банківських тарифів та ставок.

(32) прийняття рішення про необхідність другого підпису при укладанні Товариством будь яких угод стосовно фінансово-господарської діяльності Товариства на будь яку суму у національній та іноземних валютах. Особа, з правом другого підпису визначається рішенням Наглядової ради.

(33) визначення ймовірності визнання Товариства неплатоспроможним внаслідок прийняття ним на себе зобов'язань або їх виконання, у тому числі внаслідок виплати дивідендів або викупу акцій;

*Continuation of Appendix A*

- (34) прийняття рішення про обрання оцінювача майна Товариства та затвердження умов договору, що укладатиметься з ним, встановлення розміру оплати його послуг;
- (35) прийняття рішення про обрання (заміну) депозитарної установи, яка надає Товариству додаткові послуги, затвердження умов договору, що укладатиметься з нею, встановлення розміру оплати її послуг;
- (36) надсилання оферти акціонерам про придбання належних їм простих акцій особою (особами, що діють спільно), яка придбала контрольний пакет акцій;
- (37) затвердження складу, обсягу та порядку захисту відомостей, що становлять комерційну таємницю та конфіденційну інформацію;
- (38) прийняття рішення про внесення інших змін до відомостей, що містяться в Єдиному державному реєстрі юридичних осіб, фізичних осіб – підприємців та громадських формувань, крім тих відомостей, зміна яких віднесена до виключної компетенції Загальних зборів та/або потребує внесення змін до цього Статуту;
- (39) затвердження, у порядку, визначеному чинним законодавством України, ціни викупу, розміщення, придбання або продажу акцій у випадках, коли затвердження такої ціни передбачене відповідною процедурою, встановленою чинним законодавством України;
- (40) затвердження річного звіту (річної регулярної інформації) Товариства;
- (41) затвердження умов провадження Товариством господарської діяльності, що є звичайною господарською діяльністю Товариства;
- (42) обрання, припинення повноважень корпоративного секретаря, встановлення строку його повноважень, затвердження умов трудового або оплатного цивільно-правового договору, що укладатиметься з ним, обрання особи, уповноваженої на підписання трудового або цивільно-правового договору з корпоративним секретарем;
- (43) вирішення інших питань, що належать до виключної компетенції Наглядової ради згідно із чинним законодавством України.
- 16.10. Всі, визначені пунктом 16.9 цього Статуту повноваження, належать до виключної компетенції Наглядової ради та не можуть бути передані на розгляд Генеральному директору Товариства, за винятком випадків, прямо передбачених пунктом 16.9 цього Статуту та повноважень щодо надання доручень суб'єкту аудиторської діяльності на проведення перевірок фінансово-господарської діяльності дочірніх підприємств, філій та представництв Товариства.
- 16.11. Роботою Наглядової ради керує Голова Наглядової ради, який обирається з числа членів Наглядової ради на її засіданні простою більшістю голосів членів Наглядової ради. Наглядова рада може в будь-який момент переобрати Голову Наглядової ради.
- Голова Наглядової ради:
- 1) планує та організовує її роботу;
  - 2) скликає засідання Наглядової ради та головує на них;
  - 3) здійснює інші повноваження, передбачені чинним законодавством України, цим Статутом та Положенням про Наглядову раду Товариства.
- У разі неможливості виконання власних повноважень Головою Наглядової ради його повноваження переходять до члена Наглядової ради, визначеного відповідним рішенням Наглядової ради на її найближчому засіданні. Для прийняття такого рішення Наглядова рада збирається на засідання, яке може бути скликано будь-яким її членом.
- 16.12. Функції секретаря Наглядової ради виконує корпоративний секретар Товариства, а у разі його відсутності – один з членів Наглядової ради, уповноважений на це Наглядовою радою.

*Continuation of Appendix A*

- 16.13. Організаційною формою роботи Наглядової ради є засідання. Засідання Наглядової ради проводяться не рідше одного разу на квартал. Вимагати скликання позачергового засідання Наглядової ради мають право акціонери, члени Наглядової ради та Генеральний директор.
- 16.14. Засідання Наглядової ради можуть проводитися шляхом безпосереднього зібрання членів Наглядової ради в одному місці, як правило за місцезнаходженням Товариства, проведення засідання в режимі телефонної або відео-конференції або з використанням будь-яких інших засобів зв'язку, що дозволяють присутнім членам Наглядової ради, чути один одного та спілкуватися між собою, а також шляхом проведення засідання шляхом опитування.
- 16.15. Засідання Наглядової ради є правомочним, якщо в ньому бере участь більше половини членів від її кількісного складу. Головує на засіданні Наглядової ради Голова Наглядової ради, а у випадку його відсутності - один з членів Наглядової ради за її рішенням.
- 16.16. Рішення Наглядової ради приймається простою більшістю голосів членів Наглядової ради, які беруть участь у засіданні та мають право голосу. У разі рівного розподілу голосів, голос головуючого на засіданні є вирішальним.
- 16.17. Протокол засідання Наглядової ради оформлюється секретарем Наглядової ради протягом 3 (трьох) робочих днів після проведення засідання, підписується головуючим на її засіданні та секретарем Наглядової ради.
- Після проведення засідання Наглядової ради збереження матеріалів та протоколу засідань забезпечується Генеральним директором Товариства. Члени Наглядової ради мають право вільного доступу до матеріалів та протоколів засідань Наглядової ради. Акціонери Товариства мають право доступу до протоколів засідань Наглядової ради у порядку, встановленому чинним законодавством України та цим Статутом. Інші особи мають право доступу до матеріалів та протоколів засідань Наглядової ради за рішенням Наглядової ради.
- 16.18. Рішення Наглядової ради, прийняті в межах її компетенції, є обов'язковими для виконання членами Наглядової ради та Генеральним директором Товариства.
- 16.19. Для забезпечення виконання Наглядовою радою та її членами їх повноважень посадові особи забезпечують членам Наглядової ради доступ до будь-якої інформації та документів Товариства.
- 16.20. Порядок роботи Наглядової ради встановлюється Положенням про Наглядову раду Товариства.
- 16.21. Наглядова рада звітує Загальним зборам про свою діяльність.

**17. ВИКОНАВЧИЙ ОРГАН ТОВАРИСТВА**

- 17.1. Одноосібним виконавчим органом Товариства, що здійснює керівництво його поточною діяльністю, є Генеральний директор.
- 17.2. Генеральний директор Товариства підзвітний Загальним зборам акціонерів і Наглядовій раді, організовує виконання їх рішень.
- Генеральний директор має право призначати на строк до 35 днів особу, що буде виконувати обов'язки Генерального директора Товариства.
- Особа, що виконує обов'язки Генерального директора має усі права та обов'язки Генерального директора, передбачені цим Статутом та чинним законодавством України;
- Генеральний директор Товариства обирається та повноваження його припиняються Загальними зборами акціонерів.
- 17.3. Генеральний директор Товариства вправі без довіреності діяти від імені Товариства у

*Continuation of Appendix A*

відносинах з підприємствами, організаціями, державними і громадськими органами й організаціями, іншими юридичними особами та громадянами на території України та за її межами, в тому числі представляти його інтереси, вчиняти правочини від імені товариства, видавати накази та давати розпорядження, обов'язкові для виконання всіма працівниками Товариства.

Генеральний директор зобов'язаний регулярно інформувати Наглядову раду про стан справ у Товаристві, про хід виконання планів, рішень та угод, а також, у разі необхідності, з інших питань.

17.4. Генеральний директор вирішує всі питання діяльності Товариства, крім тих, вирішення яких відноситься до компетенції Загальних зборів акціонерів та Наглядової ради Товариства, зокрема, Генеральний директор:

- (1) наймає та звільняє працівників Товариства;
- (2) заохочує працівників Товариства;
- (3) накладає стягнення на працівників Товариства;
- (4) організує розробку та надає на затвердження Наглядовій раді пропозиції щодо організаційної структури Товариства, затверджує штатний розклад Товариства;
- (5) призначає виконуючого обов'язки Генерального директора на строк до 35-ти днів.
- (6) самостійно видає накази, розпорядження та інші акти управління;
- (7) підписує банківські, фінансові та інші документи, пов'язані з поточною діяльністю Товариства;
- (8) самостійно приймає рішення про підписання (укладання) угод (контрактів), за винятком тих, на підписання (укладання) яких відповідно до цього Статуту потрібно прийняття рішення про вчинення або одержання дозволу чи згоди Наглядової ради або Загальних зборів Товариства;
- (9) видає довіреності;
- (10) приймає рішення щодо організації і ведення бухгалтерського обліку в Товаристві;
- (11) приймає рішення щодо виконання Товариством своїх зобов'язань перед контрагентами і третіми особами;
- (12) організує розробку та надає на затвердження Наглядовій раді плани (бюджети) Товариства;
- (13) звітує перед Наглядовою радою Товариства та перед Загальними зборами акціонерів Товариства в строки та у формі, затвердженим відповідними рішеннями Наглядової ради;
- (14) визначає склад, обсяг та порядок захисту конфіденційної інформації та відомостей, що становлять комерційну таємницю Товариства та надає на затвердження Наглядовій раді Товариства;
- (15) затверджує інструкції, положення та звіти про роботу структурних підрозділів Товариства;
- (16) організовує роботу щодо скликання і проведення Загальних зборів акціонерів Товариства;
- (17) призначає та припиняє повноваження керівників дочірніх підприємств, філій, представництв Товариства;
- (18) визначає умови оплати праці керівників дочірніх підприємств, філій, представництв Товариства;
- (19) приймає рішення про притягнення до майнової відповідальності керівників дочірніх підприємств, філій, представництв Товариства.

*Continuation of Appendix A*

(20) приймає рішення про щорічне списання:

- товарно-матеріальних цінностей Товариства, використання яких у господарській діяльності Товариства визнано неможливим, на суму до 5 000,00 грн. за рік;
- безнадійної дебіторської заборгованості на суму не вище 5 000,00 грн. за рік;

(21) приймає рішення про відчуження, списання (у разі непридатності до експлуатації) малоцінних необоротних активів, визнаних такими згідно з обліковою політикою Товариства, на суму не вище 5 000,00 грн. (за первісною вартістю) за рік. За підсумками кожного кварталу подає звіт Наглядовій раді про наявність та результат зазначених операцій.

Перелік питань, що відносяться до компетенції Генерального директора Товариства, може бути доповнено Загальними зборами або Наглядовою радою.

17.5. Генеральний директор самостійно приймає рішення в межах його компетенції шляхом видання наказів, розпоряджень та інших актів або шляхом укладення (підписання) договорів та вчинення інших правочинів та дій від імені Товариства

17.6. Генеральний директор на вимогу органів та посадових осіб Товариства зобов'язаний надати можливість для ознайомлення з інформацією про діяльність Товариства в межах, встановлених законом, цим Статутом та внутрішніми положеннями Товариства.

17.7. Правочини, які потребують прийняття рішення про вчинення або дозволу, або згоди Наглядової ради Товариства або Загальних зборів, Генеральний директор вчиняє лише після прийняття рішення про вчинення, одержання або згоди такого дозволу в порядку, передбаченому чинним законодавством України, цим Статутом та внутрішніми документами Товариства.

Генеральний директор Товариства несе персональну відповідальність за результати діяльності Товариства, за виконання покладених на Товариство завдань та прийняті рішення.

## **18. ТРУДОВІ ВІДНОСИНИ І СОЦІАЛЬНИЙ РОЗВИТОК ТОВАРИСТВА**

18.1. Трудовий колектив Товариства становлять усі фізичні особи, які своєю працею беруть участь у його діяльності на основі трудового договору (контракту, угоди). Повноваження трудового колективу визначаються чинним законодавством України і не обмежуються цим Статутом. Трудовий колектив самостійно визначає орган, який представляє його у взаємовідносинах із роботодавцем.

18.2. Питання соціального розвитку, включаючи поліпшення умов праці, життя і здоров'я працюючих, вирішуються згідно з чинним законодавством України та колективним договором.

18.3. Колективний договір укладається між роботодавцем в особі Генерального директора і трудовим колективом в особі уповноваженого ним на представництво органу.

Колективним договором регулюються виробничі, трудові і економічні відносини з Товариством, питання охорони праці, соціального розвитку.

18.4. Члени трудового колективу Товариства зобов'язані:

- дотримуватися положень цього Статуту та правил внутрішнього розпорядку, умов трудового договору (контракту, угоди);
- виконувати рішення Генерального директора;
- забезпечувати виробництво продукції, виконання робіт, надання послуг належної якості;

*Continuation of Appendix A*

- не розголошувати комерційну таємницю і конфіденційну інформацію про діяльність Товариства;
  - утримуватися від всякої діяльності, яка може принести збиток Товариству, берегти його майно.
- 18.5. Конкретний перелік обов'язків членів трудового колективу встановлюється в затверджених у встановленому порядку положеннях про відділи, посадових інструкціях, умовах трудового договору, правилах внутрішнього розпорядку та в інших документах.
- 18.6. Працівники відшкодовують матеріальний збиток, нанесений Товариству в результаті халатності, грубого порушення дисципліни або зловживання службовим положенням. Товариство стягує матеріальний збиток або шляхом добровільного відшкодування його працівником одноразово, або частинами за рішенням Генерального директора, або через суд, якщо працівник не згоден з рішенням Генерального директора, відповідно до чинного законодавства України.

**19. ПРИПИНЕННЯ ТОВАРИСТВА**

- 19.1. Товариство припиняється в результаті передавання всього свого майна, прав та обов'язків іншим підприємницьким товариствам - правонаступникам (шляхом злиття, приєднання, поділу, перетворення) або в результаті ліквідації.
- 19.2. Припинення та виділ Товариства здійснюються за рішенням Загальних зборів акціонерів Товариства, а у випадках, передбачених чинним законодавством України, - за рішенням суду або відповідних органів державної влади.
- 19.3. Товариство ліквідується:
- 1) за рішенням Загальних зборів акціонерів Товариства;
  - 2) за рішенням суду про визнання судом недійсною державної реєстрації Товариства через допущені при його створенні порушення, які не можна усунути, а також в інших випадках, встановлених чинним законодавством України.
- 19.4. Порядок припинення Товариства в процесі відновлення його платоспроможності або банкрутства встановлюється Законом України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом».
- 19.5. Загальні збори акціонерів Товариства, суд або державний орган, що прийняв рішення про припинення або виділ Товариства призначають комісію з припинення Товариства (ліквідаційну комісію, ліквідатора тощо) та встановлюють порядок і строки припинення Товариства. З моменту призначення комісії з припинення Товариства до неї переходять повноваження щодо управління справами Товариства.
- 19.6. Виконання функцій комісії з припинення Товариства може бути покладено на орган управління Товариства у випадках, встановлених чинним законодавством України.
- 19.7. Майно, що належить Товариству, включаючи виручку від розпродажу його майна при ліквідації, після розрахунків по оплаті праці осіб, що працюють на умовах найму, виконання зобов'язань перед бюджетом, банками, власниками облігацій, випущених Товариством та іншими кредиторами, розподіляється між акціонерами Товариства пропорційно кількості належаних їм акцій у порядку, встановленому чинним законодавством України.
- 19.8. Майно, передане Товариству акціонерами в користування, повертається їм у натуральній формі без винагороди.
- 19.9. Товариство вважається таким, що припинилось, з дня внесення до єдиного державного реєстру запису про його припинення.

## 20. ПОРЯДОК ВНЕСЕННЯ ЗМІН ДО СТАТУТУ ТОВАРИСТВА

- 20.1. Внесення змін та доповнень до цього Статуту здійснюється Загальними зборами шляхом затвердження цього Статуту в новій редакції.
- 20.2. Кожна нова редакція цього Статуту підписується особою(ами), уповноваженою(ими) Загальними зборами, та підлягає державній реєстрації у порядку, встановленому чинним законодавством України.
- 20.2. Зміни та доповнення до Статуту Товариства набирають чинності для третіх осіб з дня державної реєстрації нової редакції Статуту, а у випадках, встановлених чинним законодавством України, – з дати повідомлення органу, що здійснює державну реєстрацію.

## 21. ЗАКЛЮЧНІ ПОЛОЖЕННЯ

- 21.1. У всьому, що не врегульовано Статутом, Товариство керується чинним законодавством України.
- 22.2. Якщо будь-яке із положень Статуту визнається недійсним, в тому числі внаслідок змін в чинному законодавстві України, в результаті чого окремі положення Статуту можуть суперечити чинному законодавству України, то це не впливає на дійсність решти його положень. Акціонери Товариства погоджуються, що при визнанні будь-якого з положень Статуту недійсним вони, зробилять усе можливе для якнайкорішої заміни його новим положенням, що відповідатиме чинному законодавству України та, за можливості, якнайкраще узгоджується з їх початковими намірами.

Голова Загальних зборів акціонерів



Л.Б. Перепеняк

Секретар Загальних зборів акціонерів



Ю.В. Подворчан

Місто

Continuation of Appendix A

Відповідно до статті 78 Закону України "Про нотаріат" нотаріус, засвідчуючи справжність підпису та вихідний факти, викладені у документі, а саме підтверджує, що підпис зроблено певною особою

Полтава, Україна, дев'ятнадцятого грудня дві тисячі двадцять третього року.  
Я, Воронкова О.А., приватний нотаріус Полтавського районного нотаріального округу Полтавської області, засвідчую справжність підписів **Перепеляк Людмили Борисівни, Подворчан Юлії Володимирівни**, які зроблено у моїй присутності.

Особу **Перепеляк Людмили Борисівни, Подворчан Юлії Володимирівни**, які підписали документ, встановлено, їх дієздатність перевірено.

Зареєстровано в реєстрі № *2222 2222*

Приватний нотаріус



Всього прошито  
(або прошнуровано),  
прономеровано  
і скріплено печаткою





## ПРАТ "ФІРМА "ПОЛТАВПИВО"

Витяг з Єдиного державного реєстру юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань на 07.10.2024 18:41:22

Повна назва: ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "ФІРМА "ПОЛТАВПИВО"

Код: 05518768

Реєстраційний номер: 15881200000000480

Дата реєстрації: 20.01.1992

Адреса: Україна, 36008, Полтавська обл., місто Полтава, вулиця Європейська, будинок 160

Статус: зареєстровано

Керівник: Лавріченко Василь Микитович

Представник: Лавріченко Василь Микитович

Відомості про органи управління: ЗАГАЛЬНІ ЗБОРИ

Засновник: АКЦІОНЕРИ

Статутний внесок: 67 416 310.5 (100%)

Кінцевий бенефіціарний власник: Лавріченко Василь Микитович

Адреса: Україна, 87514, Донецька обл., місто Маріуполь, вул.9 Авіадивізії, будинок 30, квартира 22

Статутний капітал: 67 416 310.5 грн

### Види діяльності

Основний:

- 11.05 Виробництво пива

Додаткові:

- 11.03 Виробництво сидру та інших плодово-ягідних вин
- 11.07 Виробництво безалкогольних напоїв; виробництво мінеральних вод та інших вод, розлитих у пляшки
- 43.99 Інші спеціалізовані будівельні роботи, н.в.і.у.
- 46.34 Оптова торгівля напоями
- 47.25 Роздрібна торгівля напоями в спеціалізованих магазинах

### Контактна інформація

Електронна пошта: asup@beer.pl.ua

Телефон: 380532678810

### Дані про взяття на облік

Органи статистики:

Назва: ДЕРЖАВНА СЛУЖБА СТАТИСТИКИ УКРАЇНИ

Дата: 29.04.1994

Ідентифікаційний код: 37507880

Реєстр платників податків:

Назва: ПІВНІЧНЕ МІЖРЕГІОНАЛЬНЕ УПРАВЛІННЯ ДПС ПО РОБОТІ З ВЕЛИКИМИ ПЛАТНИКАМИ ПОДАТКІВ

Дата: 27.01.1992

*Continuation of Appendix B*

Ідентифікаційний код: 44131658

Реєстр платників єдиного внеску:

Назва: ПІВНІЧНЕ МІЖРЕГІОНАЛЬНЕ УПРАВЛІННЯ ДПС ПО РОБОТІ З ВЕЛИКИМИ ПЛАТНИКАМИ ПОДАТКІВ

Дата: 13.03.1991

Ідентифікаційний код: 44131658

## Appendix C

<b>Підприємство</b>	ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "ФІРМА "ПОЛТАВПИВО"	<b>за ЄДРПОУ</b>	<b>КОДИ</b>
			01.01.2023
<b>Територія</b>	Полтавська обл.	<b>за КАТОТТГ</b>	05518768
			UA530803700 10073240
<b>Організаційно- правова форма господарюванн я</b>	Акціонерне товариство	<b>за КОПФГ</b>	230
<b>Вид економічної діяльності</b>	Виробництво пива	<b>за КВЕД</b>	11.05

**Середня кількість працівників:** 284

**Адреса, телефон:** 36008 м. Полтава, вул. Європейська, 160, (0532) 67-88-10

**Одиниця виміру:** тис.грн. без десяткового знака

**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 31.12.2022 р.

Форма №1

Код за  
ДКУД 1801001

Актив	Код рядк а	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
<b>I. Необоротні активи</b>			
Нематеріальні активи	1000	2 026	1 427
первісна вартість	1001	3 134	3 134
накопичена амортизація	1002	( 1 108 )	( 1 707 )
Незавершені капітальні інвестиції	1005	0	0
Основні засоби	1010	171 310	170 049
первісна вартість	1011	218 453	229 359
знос	1012	( 47 143 )	( 59 310 )
Інвестиційна нерухомість	1015	489	489
первісна вартість	1016	489	489
знос	1017	( 0 )	( 0 )
Довгострокові біологічні активи	1020	0	0
первісна вартість	1021	0	0
накопичена амортизація	1022	( 0 )	( 0 )
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	2	2
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0
Відстрочені податкові активи	1045	0	0

Гудвіл	1050	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0

*Continuation of Appendix C*

Усього за розділом I	1095	173 827	171 967
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	57 989	75 068
Виробничі запаси	1101	39 705	49 868
Незавершене виробництво	1102	8 691	14 024
Готова продукція	1103	9 593	11 100
Товари	1104	0	0
Поточні біологічні активи	1110	0	0
Депозити перестраховання	1115	0	0
Векселі одержані	1120	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	43 233	21 494
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	4 290	11 392
з бюджетом	1135	0	149
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	0
з нарахованих доходів	1140	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	73	28 625
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	52 470	104 232
Готівка	1166	1	2
Рахунки в банках	1167	52 469	104 230
Витрати майбутніх періодів	1170	102	95
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0
у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0
Інші оборотні активи	1190	40	1 219
Усього за розділом II	1195	158 197	242 274
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	158
Баланс	1300	332 024	414 399

Пасив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	67 416	67 416
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0

Капітал у дооцінках	1405	0	0
Додатковий капітал	1410	78 932	73 399
Емісійний дохід	1411	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0
Резервний капітал	1415	5 811	6 845
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	127 136	214 302
Неоплачений капітал	1425	( 0 )	( 0 )
Вилучений капітал	1430	( 0 )	( 0 )
Інші резерви	1435	0	0
Усього за розділом I	1495	279 295	361 962

*Continuation of Appendix C*

<b>II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення</b>			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	18 118	11 667
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	0	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0
Страхові резерви	1530	0	0
у тому числі:			
резерв довгострокових зобов'язань	1531	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	0	0
резерв незароблених премій	1533	0	0
інші страхові резерви	1534	0	0
Інвестиційні контракти	1535	0	0
Призовий фонд	1540	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0
Усього за розділом II	1595	18 118	11 667
<b>III. Поточні зобов'язання і забезпечення</b>			
Короткострокові кредити банків	1600	0	0
Векселі видані	1605	0	0
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0
товари, роботи, послуги	1615	14 538	11 090
розрахунками з бюджетом	1620	7 453	15 232
у тому числі з податку на прибуток	1621	0	1 970
розрахунками зі страхування	1625	444	532
розрахунками з оплати праці	1630	1 742	2 022
одержаними авансами	1635	8	4
розрахунками з учасниками	1640	0	0
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0
страховою діяльністю	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	8 138	8 989
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	2 288	2 901
Усього за розділом III	1695	34 611	40 770

IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0
Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0
Баланс	1900	332 024	414 399

Керівник

Василь ЛАВРІЧЕНКО

Головний бухгалтер

Алла ЗАСЛАВЕЦЬ

## Continuation of Appendix C

<b>Підприємство</b>	ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "ФІРМА "ПОЛТАВПИВО"	<b>Дата</b> за ЄДРПОУ	КОДИ
			01.01.2024
<b>Територія</b>	Полтавська обл.	<b>за КАТОТТГ</b>	UA530803700 10073240
<b>Організаційно- правова форма господарування</b>	Акціонерне товариство	<b>за КОПФГ</b>	230
<b>Вид економічної діяльності</b>	Виробництво пива	<b>за КВЕД</b>	11.05

**Середня кількість працівників:** 276

**Адреса, телефон:** 36008 м. Полтава, вул. Європейська, 160, (0532) 67-88-10

**Одиниця виміру:** тис.грн. без десяткового знака

**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 31.12.2023 р.

Форма №1

Код за  
ДКУД

1801001

Актив	Код рядк а	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
<b>I. Необоротні активи</b>			
Нематеріальні активи	1000	1 427	885
первісна вартість	1001	3 134	3 178
накопичена амортизація	1002	( 1 707 )	(2 293)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	0	0
Основні засоби	1010	170 049	189 228
первісна вартість	1011	229 359	264 495
знос	1012	( 59 310 )	(75 267)
Інвестиційна нерухомість	1015	489	489
первісна вартість	1016	489	489
знос	1017	( 0 )	(0)
Довгострокові біологічні активи	1020	0	0
первісна вартість	1021	0	0
накопичена амортизація	1022	( 0 )	( 0 )
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	2	2
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0
Відстрочені податкові активи	1045	0	0

Гудвіл	1050	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0

*Continuation of Appendix C*

Усього за розділом I	1095	171 967	190 604
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	75 068	83 986
Виробничі запаси	1101	49 868	62 019
Незавершене виробництво	1102	14 024	9 510
Готова продукція	1103	11 100	11 676
Товари	1104	0	0
Поточні біологічні активи	1110	0	0
Депозити перестраховання	1115	0	0
Векселі одержані	1120	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	21 494	23 437
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	11 392	13 717
з бюджетом	1135	149	0
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	0
з нарахованих доходів	1140	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	28 625	31 692
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	104 232	153 978
Готівка	1166	2	2
Рахунки в банках	1167	104 230	153 976
Витрати майбутніх періодів	1170	95	100
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0
у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0
Інші оборотні активи	1190	1 219	690
Усього за розділом II	1195	242 274	306 600
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	158	0
Баланс	1300	414 399	497 204

Пасив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	67 416	67 416
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0

Капітал у дооцінках	1405	0	0
Додатковий капітал	1410	73 399	68 286
Емісійний дохід	1411	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0
Резервний капітал	1415	6 845	10 112
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	214 302	301 050
Неоплачений капітал	1425	( 0 )	( 0 )
Вилучений капітал	1430	( 0 )	( 0 )
Інші резерви	1435	0	0
Усього за розділом I	1495	361 962	446 864

*Continuation of Appendix C*

<b>II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення</b>			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	11 667	12 660
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	0	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0
Страхові резерви	1530	0	0
у тому числі:			
резерв довгострокових зобов'язань	1531	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	0	0
резерв незароблених премій	1533	0	0
інші страхові резерви	1534	0	0
Інвестиційні контракти	1535	0	0
Призовий фонд	1540	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0
Усього за розділом II	1595	11 667	12 660
<b>III. Поточні зобов'язання і забезпечення</b>			
Короткострокові кредити банків	1600	0	0
Векселі видані	1605	0	0
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0
товари, роботи, послуги	1615	11 090	8 605
розрахунками з бюджетом	1620	15 232	13 925
у тому числі з податку на прибуток	1621	1 970	1 505
розрахунками зі страхування	1625	532	636
розрахунками з оплати праці	1630	2 022	2 342
одержаними авансами	1635	4	2
розрахунками з учасниками	1640	0	0
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0
страховою діяльністю	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	8 989	9 316
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	2 901	2 854
Усього за розділом III	1695	40 770	37 680

IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0
Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0
Баланс	1900	414 399	497 204

Керівник

Василь ЛАВРІЧЕНКО

Головний бухгалтер

Алла ЗАСЛАВЕЦЬ

## Continuation of Appendix C

<b>Підприємство</b>	ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "ФІРМА "ПОЛТАВПИВО"	<b>Дата</b> за ЄДРПОУ	КОДИ
			01.01.2025
<b>Територія</b>	Полтавська обл.	<b>за КАТОТТГ</b>	05518768
			UA530803700 10073240
<b>Організаційно- правова форма господаруванн я</b>	Акціонерне товариство	<b>за КОПФГ</b>	230
<b>Вид економічної діяльності</b>	Виробництво пива	<b>за КВЕД</b>	11.05

**Середня кількість працівників:** 270

**Адреса, телефон:** 36008 м. Полтава, вул. Європейська, 160, (0532) 67-88-10

**Одиниця виміру:** тис.грн. без десяткового знака

**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 31.12.2024 р.

Форма №1

		Код за ДКУД	1801001
Актив	Код рядк а	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Необоротні активи</b>			
Нематеріальні активи	1000	885	327
первісна вартість	1001	3 178	3 194
накопичена амортизація	1002	( 2 293 )	( 2 867 )
Незавершені капітальні інвестиції	1005	0	0
Основні засоби	1010	189 228	210 973
первісна вартість	1011	264 495	303 569
знос	1012	( 75 267 )	( 92 596 )
Інвестиційна нерухомість	1015	489	489
первісна вартість	1016	489	489
знос	1017	( 0 )	( 0 )
Довгострокові біологічні активи	1020	0	0
первісна вартість	1021	0	0
накопичена амортизація	1022	( 0 )	( 0 )
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	2	2
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0
Відстрочені податкові активи	1045	0	0

Гудвіл	1050	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0

*Continuation of Appendix C*

Усього за розділом I	1095	190 604	211 791
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	83 986	95 765
Виробничі запаси	1101	62 019	69 429
Незавершене виробництво	1102	9 510	11 125
Готова продукція	1103	11 676	14 597
Товари	1104	781	614
Поточні біологічні активи	1110	0	0
Депозити перестраховання	1115	0	0
Векселі одержані	1120	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	22 437	22 893
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	13 717	13 353
з бюджетом	1135	0	0
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	0
з нарахованих доходів	1140	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	31 692	1 790
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	153 978	224 097
Готівка	1166	2	1
Рахунки в банках	1167	153 976	224 096
Витрати майбутніх періодів	1170	100	91
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0
у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0
Інші оборотні активи	1190	690	126
Усього за розділом II	1195	306 600	358 115
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0
Баланс	1300	497 204	569 906

Пасив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	67 416	67 416
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0

Капітал у дооцінках	1405	68 286	63 426
Додатковий капітал	1410	0	0
Емісійний дохід	1411	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0
Резервний капітал	1415	10 112	10 112
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	301 050	365 931
Неоплачений капітал	1425	( 0 )	( 0 )
Вилучений капітал	1430	( 0 )	( 0 )
Інші резерви	1435	0	0
Усього за розділом I	1495	446 864	506 885

*Continuation of Appendix C*

<b>II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення</b>			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	12 660	13 900
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	0	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0
Страхові резерви	1530	0	0
у тому числі:			
резерв довгострокових зобов'язань	1531	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	0	0
резерв незароблених премій	1533	0	0
інші страхові резерви	1534	0	0
Інвестиційні контракти	1535	0	0
Призовий фонд	1540	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0
Усього за розділом II	1595	12 660	13 900
<b>III. Поточні зобов'язання і забезпечення</b>			
Короткострокові кредити банків	1600	0	0
Векселі видані	1605	0	0
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0
товари, роботи, послуги	1615	8 605	14 637
розрахунками з бюджетом	1620	13 925	17 341
у тому числі з податку на прибуток	1621	1 505	3 437
розрахунками зі страхування	1625	636	756
розрахунками з оплати праці	1630	2 342	2 668
одержаними авансами	1635	2	33
розрахунками з учасниками	1640	0	0
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0
страховою діяльністю	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	9 316	11 492
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	2 854	2 194
Усього за розділом III	1695	37 680	49 121

IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0
Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0
Баланс	1900	497 204	569 906

Керівник

Василь ЛАВРІЧЕНКО

Головний бухгалтер

Алла ЗАСЛАВЕЦЬ

## Appendix D

Підприємство

ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО  
"ФІРМА "ПОЛТАВПИВО"

Дата

КОДИ

01.01.2023

за ЄДРПОУ

05518768

**Звіт про фінансові результати  
(Звіт про сукупний дохід)**

за 2022 рік

Форма №2

I. Фінансові результати

Код за  
ДКУД

1801003

Стаття	Код рядк а	За звітний період	За аналогічний період попередньог о року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	664 775	323 330
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестраховання	2012	( 0 )	( 0 )
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	( 434 744 )	( 229 392 )
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	( 0 )	( 0 )
<b>Валовий:</b> прибуток	2090	230 031	93 938
збиток	2095	( 0 )	( 0 )
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	18 996	10 573
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	0	0
Адміністративні витрати	2130	( 21 602 )	( 19 104 )
Витрати на збут	2150	( 66 511 )	( 44 444 )

Інші операційні витрати	2180	( 55 119 )	( 12 307 )
Витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
<b>Фінансовий результат від операційної діяльності:</b>			
прибуток	2190	105 795	28 656
збиток	2195	( 0 )	( 0 )
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	0	0

*Continuation of Appendix D*

Інші доходи	2240	0	0
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	( 1 456 )	( 2 292 )
Втрати від участі в капіталі	2255	( 0 )	( 0 )
Інші витрати	2270	( 1 012 )	( 607 )
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
<b>Фінансовий результат до оподаткування:</b>			
прибуток	2290	103 327	25 757
збиток	2295	( 0 )	( 0 )
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-21 870	-5 062
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
<b>Чистий фінансовий результат:</b>			
прибуток	2350	81 457	20 695
збиток	2355	( 0 )	( 0 )

## II. Сукупний дохід

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	( 0 )	( 0 )
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	81 457	20 695

## III. Елементи операційних витрат

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

			попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	377 567	187 980
Витрати на оплату праці	2505	67 166	49 439
Відрахування на соціальні заходи	2510	14 547	10 881
Амортизація	2515	15 824	16 451
Інші операційні витрати	2520	105 601	42 713
Разом	2550	580 705	307 464

## 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	19 261 803	19 261 803
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	19 261 803	19 261 803
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	4,228940	1,074410
<i>Continuation of Appendix D</i>			
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	4,228940	1,074410
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0,00	0,00

Керівник

Василь ЛАВРІЧЕНКО

Головний бухгалтер

Алла ЗАСЛАВЕЦЬ

## Continuation of Appendix D

Підприємство	ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "ФІРМА "ПОЛТАВПИВО"	Дата за ЄДРПОУ	КОДИ
			01.01.2024
			05518768

**Звіт про фінансові результати  
(Звіт про сукупний дохід)**

за 2023 рік

Форма №2

## I. Фінансові результати

Код за ДКУД 1801003

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	677 951	664 775
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестраховання	2012	( 0 )	( 0 )
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	( 466 190 )	( 434 744 )
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	( 0 )	( 0 )
<b>Валовий:</b> прибуток	2090	211 761	230 031
збиток	2095	( 0 )	( 0 )
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	26 122	18 996
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	0	0
Адміністративні витрати	2130	( 22 729 )	( 21 602 )
Витрати на збут	2150	( 76 488 )	( 66 511 )

Інші операційні витрати	2180	( 28 997 )	( 55 119 )
Витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
<b>Фінансовий результат від операційної діяльності:</b>			
прибуток	2190	109 669	105 795
збиток	2195	( 0 )	( 0 )
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	0	0

*Continuation of Appendix D*

Інші доходи	2240	1 456	0
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	( 0 )	( 1 456 )
Втрати від участі в капіталі	2255	( 0 )	( 0 )
Інші витрати	2270	( 2 613 )	( 1 012 )
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
<b>Фінансовий результат до оподаткування:</b>			
прибуток	2290	108 512	103 327
збиток	2295	( 0 )	( 0 )
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-24 127	-21 870
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
<b>Чистий фінансовий результат:</b>			
прибуток	2350	84 385	81 457
збиток	2355	( 0 )	( 0 )

## II. Сукупний дохід

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	( 0 )	( 0 )
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	84 385	81 457

## III. Елементи операційних витрат

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

			попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	399 545	377 567
Витрати на оплату праці	2505	75 314	67 166
Відрахування на соціальні заходи	2510	16 458	14 547
Амортизація	2515	16 881	15 824
Інші операційні витрати	2520	78 743	105 601
Разом	2550	586 941	580 705

#### 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	19 261 803	19 261 803
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	19 261 803	19 261 803
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	4,382564	4,228940
<i>Continuation of Appendix D</i>			
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	4,382564	4,228940
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0,00	0,00

Керівник

Василь ЛАВРІЧЕНКО

Головний бухгалтер

Алла ЗАСЛАВЕЦЬ

## Continuation of Appendix D

Підприємство	ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "ФІРМА "ПОЛТАВПИВО"	Дата за ЄДРПОУ	КОДИ
			01.01.2025
			05518768

**Звіт про фінансові результати  
(Звіт про сукупний дохід)**

за 2024 рік

Форма №2

## I. Фінансові результати

Код за ДКУД 1801003

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	745 683	677 951
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестраховання	2012	( 0 )	( 0 )
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	( 504 696 )	( 466 190 )
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	( 0 )	( 0 )
<b>Валовий:</b> прибуток	2090	240 987	211 761
збиток	2095	( 0 )	( 0 )
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	29 513	26 122
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	0	0
Адміністративні витрати	2130	( 27 566 )	( 22 729 )
Витрати на збут	2150	( 88 291 )	( 76 488 )

Інші операційні витрати	2180	( 68 908 )	( 28 997 )
Витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
<b>Фінансовий результат від операційної діяльності:</b>	2190	85 735	109 669
прибуток			
збиток	2195	( 0 )	( 0 )
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	0	0

*Continuation of Appendix D*

Інші доходи	2240	0	1 456
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	( 0 )	( 1 456 )
Втрати від участі в капіталі	2255	( 0 )	( 0 )
Інші витрати	2270	( 1 181 )	( 2 613 )
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
<b>Фінансовий результат до оподаткування:</b>	2290	84 554	108 512
прибуток			
збиток	2295	( 0 )	( 0 )
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	( 25 601 )	( 24 127 )
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
<b>Чистий фінансовий результат:</b>	2350	58 953	84 385
прибуток			
збиток	2355	( 0 )	( 0 )

## II. Сукупний дохід

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	( 0 )	( 0 )
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	58 953	84 385

## III. Елементи операційних витрат

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

			попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	444 660	3999 545
Витрати на оплату праці	2505	86 946	75 314
Відрахування на соціальні заходи	2510	18 835	16 458
Амортизація	2515	18 008	16 881
Інші операційні витрати	2520	118 923	78 743
Разом	2550	687 372	586 941

## 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	19 261 803	19 261 803
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	19 261 803	19 261 803
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	3,06	4,38
<i>Continuation of Appendix D</i>			
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	3,06	4,38
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0,00	0,00

Керівник

Василь ЛАВРІЧЕНКО

Головний бухгалтер

Алла ЗАСЛАВЕЦЬ

**Organizational structure of PrJSC "Firm "Poltavpyvo"**

**Організаційна структура ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» станом на 31.12.2024**

