

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ**

Інститут (факультет) Навчально-науковий інститут економіки і управління

Кафедра економіки праці та менеджменту

«До захисту в ЕК»
Директор інституту(декан факультету)

«До захисту допущено»
Завідувач кафедри

(підпис) Шеремет О.О
(прізвище та ініціали)
« ____ » _____ 20__ р.

(підпис) Березянко Т.В.
(прізвище та ініціали)
« ____ » _____ 20__ р.

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
НА ЗДОБУТТЯ ОСВІТНЬОГО СТУПЕНЯ МАГІСТРА**

Зі спеціальності _____ 073 «Менеджмент» _____
(код та назва спеціальності)
освітньо-професійної програми «Менеджмент організацій і адміністрування»
на тему «Управління розвитком трудової кар'єри менеджерів підприємства»

Виконав: здобувач 2 курсу, групи ЗМН-2-2м

Пунтус Валерія Олексіївна
(прізвище, ім'я, по батькові повністю) _____ (підпис)

Керівник к.е.н., доц. Зеніна-Біліченко Антоніна Сергіївна _____
(прізвище, ім'я та по батькові повністю) _____ (підпис)

Рецензент _____
(прізвище та ініціали) _____ (підпис)

Засвідчую, що в цій кваліфікаційній
роботі немає запозичень із праць
інших авторів без відповідних
посилань.

Здобувач _____
(підпис)

Київ – 2021 р.

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Інститут навчально-науковий інститут економіки і управління
Кафедра економіки праці та менеджменту
Освітній ступінь магістр
Спеціальність 073 «Менеджмент»
Освітня програма «Менеджмент організацій і адміністрування»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри економіки
праці та менеджменту

_____ Т.В. Березянюк

“19” жовтня 2020 року

З А В Д А Н Н Я

НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ ЗДОБУВАЧА

Пунтус Валерії Олексіївни

1. Тема роботи Управління розвитком трудової кар'єри менеджерів підприємства

керівник роботи Зеніна-Біліченко А.С., к.е.н., доц

затверджені наказом вищого навчального закладу від 19.10.2020 р № 844-К.

2. Строк подання здобувачем роботи 01 лютого 2021р.

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

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

Розділ 1 Теоретико-методичні основи управління кар'єрою персоналу підприємства.

Розділ 2 Дослідження специфіки галузевого ринку, особливостей діяльності та управління трудовою кар'єрою на ПрАТ «Фірма «Полтавпиво»

Розділ 3 Вдосконалення системи управління розвитком кар'єри менеджера на ПрАТ «Фірма «Полтавпиво».

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень)

Результати дослідження знайшли відображення в **7** рисунках та **21** таблиці ілюстративного матеріалу

6. Консультанти розділів роботи

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

7. Дата видачі завдання 19 жовтня 2020 року

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів виконання кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1	Збір та вивчення джерел інформації для написання дипломної роботи. Складання бібліографії наукових джерел.	20.10.2020 р.	
2	Розроблення та затвердження плану роботи керівником дипломної роботи і керівником проектної групи	23.10.2020 р.	
3	Робота над вступом до дипломного проекту	26.10.2020 р.	
4	Підготовка першого розділу, висновків до нього та подання його керівнику	06.11.2020 р.	
5	Підготовка другого розділу, висновків до нього та подання його керівнику	30.11.2020 р.	
6	Підготовка третього розділу, висновків до нього та подання його керівнику	15.12.2020 р.	
7	Підготовка висновків до роботи та подання його керівнику	25.12.2020 р.	
8	Доопрацювання роботи з урахуванням зауважень керівника	04.01.2021 р.	
9	Остаточне оформлення роботи. Формування проекту доповіді, ілюстративного матеріалу. Погодження з керівником дипломної роботи	11.01.2021 р.	
10	Подання завершеної роботи на розгляд комісії з попереднього захисту	15.01.2021 р.	
11	Подання завершеної роботи на розгляд завідувачу кафедри та подача електронного варіанту роботи для перевірки на плагіат	01.02.2021 р.	

Здобувач

_____ (підпис)

Керівник роботи

_____ (підпис)

В.О. Пунтус

_____ (прізвище та ініціали)

А.С. Зсіна-Біліченко

_____ (прізвище та ініціали)

Анотація

Пунтус В.О. Управління розвитком трудової кар'єри менеджерів підприємства. – Рукопис.

Кваліфікаційна робота магістра спеціальності 073 «Менеджмент», освітньо-професійної програми «Менеджмент організацій і адміністрування». Національний університет харчових технологій, Київ, 2021.

У Розділі 1 розглянуто специфіку управлінських функцій менеджера підприємства, сутність побудови кар'єри менеджерів на підприємстві; напрямки та інструменти розвитку кар'єри менеджерів.

У Розділі 2 виконано аналіз галузевого ринку та діяльності підприємства ПрАТ «Фірма «Полтавпиво»; досліджено ринкову та фінансово-господарську діяльність ПрАТ «Фірма «Полтавпиво»; аналіз системи управління трудовою кар'єрою на ПрАТ «Фірма «Полтавпиво».

У Розділі 3 запропоновано управлінське рішення щодо формування системи кар'єрного зростання менеджерів на ПрАТ «Фірма «Полтавпиво»; розроблено алгоритм визначення та підтримки реалізації лідерських якостей молодих менеджерів у ПрАТ «Фірма «Полтавпиво»; обґрунтовано та визначено економічні результати від впровадження системи кар'єрного розвитку менеджменту на ПрАТ «Фірма «Полтавпиво»

Ключові слова. Менеджмент, кар'єра, програма, лідерство, ефект

Annotation

Puntus V. Management of career development of enterprise managers. - Manuscript.

Qualifying work of the master of specialty 073 "Management", educational and professional program "Management of organizations and administration". National University of Food Technologies, Kyiv, 2021.

Section 1 discusses the specifics of managerial functions of the enterprise manager, the essence of building a career for managers in the enterprise; directions and tools for career development of managers.

Section 2 analyzes the industry market and the activities of the enterprise PJSC "Firm" Poltavpivo "; market and financial and economic activity of PJSC "Firm" Poltavpivo "is investigated; analysis of the career management system at PJSC Poltavpivo Firm.

Section 3 offers a management decision on the formation of a career growth system at PJSC "Firm" Poltavpivo "; developed an algorithm for determining and supporting the implementation of leadership qualities of young managers in PJSC "Firm" Poltavpivo "; substantiated and determined the economic results from the implementation of the system of career development management at PJSC "Firm" Poltavpivo "

Keywords. Management, career, program, leadership, effect

ЗМІСТ

ВСТУП.....	6
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ	
КАР'ЄРОЮ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	
1.1. Специфіка управлінських функцій менеджера підприємства.....	9
1.2. Сутність побудови кар'єри менеджера на підприємстві.....	17
1.3. Напрямки та інструменти розвитку кар'єри менеджера.....	22
РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ СПЕЦИФІКИ ГАЛУЗЕВОГО РИНКУ,	
ОСОБЛИВОСТЕЙ ДІЯЛЬНОСТІ ТА УПРАВЛІННЯ ТРУДОВОЮ	
КАР'ЄРОЮ НА ПрАТ «ФІРМА «ПОЛТАВПИВО»	
2.1. Аналіз галузевого ринку та діяльності підприємства ПрАТ «Фірма «Полтавпиво».....	34
2.2. Дослідження ринкової та фінансово-господарської діяльності ПрАТ «Фірма «Полтавпиво».....	46
2.3. Аналіз системи управління трудовою кар'єрою на ПрАТ «Фірма «Полтавпиво».....	60
Висновки до Розділу 2.....	66
РОЗДІЛ 3. ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ	
КАР'ЄРИ МЕНЕДЖЕРА НА ПрАТ «ФІРМА «ПОЛТАВПИВО»	
3.1. Управлінське рішення щодо формування системи кар'єрного зростання менеджерів на ПрАТ «Фірма «Полтавпиво».....	68
3.2. Розробка алгоритму визначення та підтримки реалізації лідерських якостей персоналу ПрАТ «Фірма «Полтавпиво».....	77
3.3. Обґрунтування та визначення економічних результатів від впровадження системи кар'єрного розвитку на ПрАТ «Фірма «Полтавпиво».....	82
Висновки до Розділу 3.....	87
Висновки.....	88
Список використаної літератури.....	91
Додатки.....	97

ВСТУП

Кар'єра займає важливе місце в структурі потреб сучасної людини, надаючи тим самим вплив на його задоволеність працею і життям в цілому. Успішна кар'єра забезпечує людині матеріальне благополуччя, задоволення його вищих психологічних потреб, таких, як потреба в самореалізації, в повазі і самоповагу, в успіху і владі, потреба в розвитку і розширенні простору долі.

Бажання людини оптимізувати кар'єрний розвиток за допомогою управління пов'язано ще і з особливостями нинішньої ситуації в розвитку російського суспільства. Демократизація сприяє створенню умов для вільного самовизначення, самореалізації кожної людини, самостійного вибору їм шляхів свого руху в соціальній структурі, соціальному просторі суспільства. Але ця свобода породжує конкуренцію, яка ставить перед кожною людиною проблему його конкурентоспроможності, досягнення особистих успіхів на тлі випередження інших.

Організація також зацікавлена в управлінні кар'єрою (КК) свого персоналу і, головним чином, менеджерів. Якщо для людини кар'єра - це розвиток і просування в організаційному просторі, то з точки зору організації - це, перш за все, питання заповнювання, цілісності цього простору, що особливо важливо для професійно-посадовий його складової, тобто організаційної структури. В такому розумінні кар'єри грамотно побудоване управління кар'єрним процесом (УКП) має важливе значення для функціонування і розвитку організації, будучи фактором підвищення ефективності її діяльності, умовою її стійкості і життєздатності підприємства в мінливому середовищі, рушійною силою, механізмом його розвитку. Означені підходи зумовили актуальність обраної теми дослідження.

Проблеми організації праці та керівництва були і є предметом досліджень багатьох зарубіжних і вітчизняних вчених. Серед них: М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі, М. Армстронг, В. Веснін, В. Добраєв, М. Дороніна, А. Єгоршин, В. Гриньова, А. Заньковський, А. Карпов,

А. Леонт'єв, В. Машков, Г. Одінцова, В. Пугачев, А. Урбанович та ін. На важливості наукового пошуку шляхів оптимізації моделей й удосконалення механізмів управління діяльністю та мотивації праці сучасного менеджменту наголошують ряд вітчизняних авторів, наприклад Б. Будзан, В. М. Гриньова, М. С. Дороніна, О. Є. Кузьмін О. О. Петряєв, Ф. І. Хміль та інші [1-9]

Метою дослідження виступає управління розвитком трудової кар'єри менеджерів підприємства.

В зв'язку з цим виникає необхідність постановки та вирішення наступного комплексу завдань:

- Розгляд специфіки управлінських функцій менеджера підприємства
- Визначення сутності побудови кар'єри персоналу на підприємстві;
- Дослідження напрямки та інструменти розвитку кар'єри персоналу;
- Проведення аналізу галузевого ринку та діяльності підприємства ПрАТ «Фірма «Полтавпиво»;
- Дослідження ринкової та фінансово-господарської діяльності ПрАТ «Фірма «Полтавпиво»;
- Аналіз системи управління трудовою кар'єрою на ПрАТ «Фірма «Полтавпиво»;
- Запропонування управлінського рішення щодо формування системи кар'єрного зростання на ПрАТ «Фірма «Полтавпиво»;
- Розробка алгоритму визначення та підтримки реалізації лідерських якостей персоналу ПрАТ «Фірма «Полтавпиво»;
- Обґрунтування та визначення економічних результатів від впровадження системи кар'єрного розвитку на ПрАТ «Фірма «Полтавпиво».

Об'єкт дослідження – це процес управління розвитком трудової кар'єри менеджерів підприємства.

Предмет дослідження – є теоретико-методичні управління розвитком кар'єри менеджерів на підприємстві.

Сферою застосування є господарська діяльність підприємства, на матеріалах якого виконана випускна кваліфікаційна робота.

У роботі використані загальнонаукові та спеціальні методи, які дозволяють системно вирішувати проблемні завдання з обраного напрямку дослідження.

Інформаційною базою виконання даної роботи є праці вітчизняних та зарубіжних вчених, законодавчі акти, накази, розпорядження, а також статистична та бухгалтерська звітність, результати обстежень і опитувань ПрАТ «Фірма «Полтавпиво»

Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел, додатків. Обсяг основного тексту викладено на 96 сторінках. Робота містить 21 таблиці та 7 рисунків. Список використаних джерел налічує 70 найменування, викладених на 7 сторінках. Робота має 1 додатки, які розміщено на 69 сторінках.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ КАР'ЄРОЮ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

1.4. Специфіка управлінських функцій менеджера підприємства

У процесі управлінської діяльності менеджер здійснює ряд конкретних функцій, серед яких: організація і планування діяльності колективу і своєї власної роботи; розподіл завдань і інструктаж підлеглих; контроль за ними; підготовка і читання звітів; перевірка й оцінка результатів роботи; ознайомлення з усіма новинками у світі бізнесу, техніки і технології, висування і розгляд нових ідей і пропозицій; рішення питань, що виходять за межі компетенції підлеглих; знайомство з поточною кореспонденцією; відповіді на запитання і прийом відвідувачів; проведення зборів і представництво; заповнення форм звітності; ведення переговорів, представництво; підвищення кваліфікації.

Всі ці роботи характеризуються: високою розмаїтістю (до 200 видів дій у день), різноманітністю форми самих цих дій і місця їхнього здійснення, широкими контактами і комунікаціями усередині і поза організацією, швидкою зміною подій, людей і дій [10].

Виконуючи свої повсякденні обов'язки, менеджер спілкується з різноманітними категоріями осіб. Насамперед, це партнери. Іноді вони можуть бути дуже неприємними, що висувають безглузді вимоги і навіть загрозливими, але в будь-якому випадку поводитись з ними потрібно коректно, не показуючи дратування. Інша категорія людей, із якими доводиться спілкуватися – керівники різноманітного рангу. У розмовах із ними виражатися потрібно чітко і недвозначно, притримуватися тільки фактів або власних міркувань, коротко викладати думки. Ставлячи якусь проблему, найкраще відразу ж запропонувати варіант її рішення, щоб керівник не займався нею від початку до кінця. Взагалі, найкраще велику

частину його роботи взяти на себе – він цього не забуде. З підлеглими спілкування повинно бути у вищій мірі довірчим і доброзичливим – від них, як відомо у вирішальному ступені залежить доля менеджера. І нарешті, менеджер постійно спілкується з колегами – керівниками інших підрозділів. Прямого впливу на них він зробити не може і тут в особливій мірі потрібно вміти вести переговори, шукати компроміси та переконувати.

У процесі спілкування менеджеру доводиться виконувати три основні ролі [11].

По-перше, це роль координатора, що зв'язує одну групу людей з іншою і спрощує діалог між ними.

По-друге, це роль інформатора, що забезпечує отримання, передачу й обробку різноманітного роду інформації. Цю роль може грати контролер, що стежить за роботою підлеглих, що порівнює її з поставленими цілями. Її може взяти на себе розповсюджувач ідей, що у курсі всіх змін, що впливають на роботу співробітників, що інформує їх про це, що роз'яснює політику організації. Це і представник, що роз'яснює значення і характер проблем іншим підрозділам або партнерам.

По-третє, це роль, пов'язана з прийняттям рішень. Її грає підприємець, який шукає нові шляхи досягнення цілей і бере на себе всю відповідальність за ризик, пов'язаний із ними. Її грає менеджер, відповідальний за розподіл ресурсів організації. Її, нарешті, грає представник організації, що веде переговори з партнерами.

Менеджери вищої ланки будь-якої організації звичайно є номінальними главами, координаторами, представниками, визначають цілі й основні принципи діяльності. Менеджери середньої ланки частіше усього виступають у якості генераторів ідей, представників на переговорах, координаторів діяльності своїх підлеглих, визначаючи їхній функціональні обов'язки і цілі, що удосконалюють виробничий процес. Менеджери нижчої ланки – майстри – знаходяться ближче до безпосередніх виконавців. Цілі для них формуються на найближчу перспективу безпосередніми керівниками й

орієнтовані на підвищення продуктивності праці, кваліфікації окремих робітників, зниження браку.

Виділяючи і досліджуючи керівництво як особливу управлінську функцію, необхідно знайти її роль та місце в системі загальних функцій. Їх перелік, що зустрічається в публікаціях відомих спеціалістів з менеджменту, неоднозначний. Хоча можна погодитися з багатьма авторами, в тому числі і з А.А. Урбановичем [12], який зазначає, що визначення системи управлінських функцій – одна з найважливіших і водночас найскладніших проблем теорії управління. Весь зміст процесу управління розподіляється на спеціалізовані функції головним чином для того, щоб закріпити окремі види робіт за виконавцями, і цим надати процесу управління впорядкованості, і забезпечити високий професіоналізм виконання управлінських робіт.

Серед категорій управління категорія «функція управління» головна, оскільки в ній поєднуються принципи, методи і зміст управлінської діяльності. Загальні або універсальні функції притаманні управлінню будь-якої сфери, будь-якої діяльності. Вони розподіляють зміст управлінської діяльності на етапи і види робіт, які можна класифікувати за ознакою послідовності виконання їх у часі з метою отримання певного результату [12, с. 41]. Але також слід зауважити, що перелік таких функцій різні вчені подають неоднаковий. Так, А.А. Урбанович до таких функцій відносить встановлення цілей, планування, організацію, координацію (або регулювання), стимулювання і контроль.

Функція встановлення цілей полягає у формулюванні основних поточних і перспективних цілей діяльності. Порівнюючи діяльність з реальною ситуацією, керівник коригує поточні і стратегічні цілі.

Функція планування полягає у визначенні напрямів, шляхів, ресурсів і заходів щодо реалізації цілей діяльності організації та передусім виконанню функції планування прогнозування – встановлення і передбачення об'єктивних тенденцій розвитку організації в майбутньому.

Що стосується функції організації, то вона є двоаспектною. З одного боку, полягає в об'єднанні деяких елементів організації або процесів у систему і її можна розглядати як діяльність з упорядкування взаємодії цих елементів, з іншого – є формою спільної діяльності людей [12, с. 42].

Для керівника на сьогодні важливою є організація взаємодії членів колективу. Він повинен забезпечити її гнучкість, оперативність, надійність, економність і самокорекцію. Послідовність реалізації функції організації спільної діяльності людей така: визначення цілей, завдань та особливостей спільної діяльності членів колективу; встановлення потреби в ресурсах для досягнення цілей та забезпечення безперервного постачання цих ресурсів; встановлення послідовності дій виконавців, тривалості і контрольних термінів виконання; вибір способів необхідних дій і взаємодій людей для досягнення цілей; встановлення між членами колективу необхідних відносин (підпорядкування, координації та ін.); формування відповідної мотивації праці членів колективу.

Практичні ситуації час від часу обумовлюють появу невідповідностей між частинами організованого процесу діяльності підприємства. В цих випадках з'являється необхідність реалізації функції координування і регулювання спільної діяльності. Ця функція забезпечує перманентну узгодженість, гармонійність і ефективність діяльності колективу.

Виконуючи функцію стимулювання, керівник сприяє ефективній взаємодії членів колективу. Ця функція буде ефективною при дотриманні таких принципів: залежність розміру стимулу від вкладу підлеглого у спільну справу; зв'язок стимулів з цілями діяльності організації, єдність інтересів підлеглого, організації і суспільства в цілому, раціональне сполучення моральних і матеріальних стимулів, узгодження стимулювання із заходами примусу і покарання [12, с. 44].

До основних функцій управління належить і функція контролю, обліку і аналізу діяльності. Вона передбачає здійснення таких операцій: спостереження за ходом, динамікою і закономірностями розвитку процесів у керованій системі, вимірювання, реєстрацію, аналіз даних; порівняння її параметрів із заданою програмою функціонування; кількісну і якісну оцінку ефективності

діяльності встановлення вузьких місць у розвитку системи; встановлення причин відхилень; визначення шляхів відновлення працездатності системи.

М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури (1999) виділяють такі загальні функції управління, як стратегічне планування, планування реалізації стратегії, організація взаємодії і повноважень, побудова організації, контроль, але безпосередньо функції керівництва не виділяють та не аналізують її особливу роль у виконанні системи функцій [13].

Навіть невеликий аналіз підходів до визначення змісту управлінських функцій, пов'язаних з діяльністю керівника, показує, що загальновизнаної системи функцій не існує, а її створення пов'язане з проблемами: по-перше, управлінські функції різноманітні за якістю і кількістю; по-друге, їх перелік не чітко визначений; по-третє, багато хто з авторів виходить з технологій адміністративного управління; по-четверте, функції, що визначені різними авторами, неоднозначні за складністю; по-п'яте, всі функції взаємопов'язані між собою; по-шосте, функції мають різні за природою предмети свого впливу. Останнє пов'язане із соціотехнічним характером будь-якої організаційної системи. Зміст функцій також залежить від рівня ієрархії, на якому знаходиться керівна особа.

Звичайно, перелік функцій керівника можна збільшити, але оскільки в даній роботі обраний акцент на психологічний бік керівництва, то слід розглянути лише ті, які породжують значні психологічні проблеми.

Серед них головною функцією керівника можна вважати «... стратегічну, яка консолідує колектив і реалізація якої передбачає планування та формування цілей і цінностей організації» [14, с. 165].

Виконуючи адміністративну функцію, керівник розв'язує не тільки стратегічні завдання, а й здійснює директивні способи спілкування з підлеглими.

Якість комунікативно-регулюючої функції залежить від багатьох факторів, серед яких найважливішим є встановлення позитивних стосунків керівника з підлеглим. Вони залежать від зусиль обох сторін, але усвідомлено їх формувати повинен керівник.

Мотивування підлеглих – це складна психологічна функція, але керівник повинен намагатися створювати такі умови, щоб підлеглі були зацікавлені в результатах і якості праці.

Проблеми ефективності контролюючої функції обумовлені тим протиріччям, що безконтрольність вважається небезпечною. Цю суперечність можна розв'язати, дотримуючись таких принципів: контроль повинен бути постійним, об'єктивним, оперативним, відкритим і не повинен бути тотальним, нормальним, безсистемним, без інформації виконувача про його результати [14].

Узагальнення літератури дало змогу визначити функції керівника, пов'язані з людськими відносинами.

Управлінська діяльність менеджера включає 12 основних функцій, кожна з яких конкретизована своїм змістом. З таким підходом можна погодитись, однак тільки в цілому. Подальший розвиток менеджменту та свій досвід свідчить про те, що окремі, виділені автором, як функції, не є такими. Так, функція пізнання – це більш обов'язок, а прогнозування – метод і навичка.

У цілому в психологічній побудові діяльності керівника можна виділити три компоненти: пізнавальну взаємодію з об'єктом керівництва, що має за мету відтворити цілісну уяву проблемної ситуації; творчу взаємодію – вироблення програми керуючого впливу на об'єкт (прийняття рішень); організаційну взаємодію – формування керівником у виконавців адекватного уявлення цілей та завдань діяльності і активізації їх мотиваційної сфери.

Кожна із зазначених функцій у силу своєї складності включає два основних плани реалізації. Перший – це індивідуальна діяльність керівника по їхньому здійсненню. Другий – загально-організаційний, де кожна з функцій може бути забезпечена не тільки діяльністю керівника, але й вимагати підключення багатьох інших структур керованої організації.

Для забезпечення ефективності реалізації функції керівника необхідно дотримуватись певних принципів в їх реалізації.

А. Файоль говорив: «...Число принципів керування необмежено. Усяке правило, всякий адміністративний засіб, що зміцнює соціальне утворення чи полегшує його зміну, займає своє місце серед принципів, у всякому разі на увесь той час, поки досвід затверджує його в цьому високому званні. Зміна положення речей може викликати зміну правил, викликаних до життя цим положенням» [15, с. 168–169].

Прагнення до зміни у власній соціальній позиції попри розуміння важкості шляху реалізації вкладається в основні теоретичні концепції *процесуальної теорії* мотивації (більш сучасні) та моделях поведінки людей (теорія чекання, теорія справедливості, в тому числі моделі мотивації Портера-Лоулера для досягнення мети, результатів.

Перераховані категорії теорій мотивації не є взаємовиключними, а мають свої визначені області застосування. Щоб краще вникнути в їхній зміст, потрібно, на наш погляд, зрозуміти сутність основних понять – *потреби і винагороди*.

Важливою категорією в теорії мотивації є *винагорода* – це усе, що людина вважає коштовним для себе. Поняття цінності в людей різні, тому й оцінки винагороди в них відрізняються одне від іншого. У категорії виділяють внутрішню і зовнішню винагороду [16, 17].

Внутрішня винагорода дає сама робота. Сюди відноситься почуття задоволення від процесу праці, досягнення наміченого результату або цілей, усвідомлення суспільної значущості праці і виникнення на цьому ґрунті самоповаги. У процесі праці працівник задовольняє свою людську потребу в спілкуванні із собі подібними, тобто з іншими людьми [8, 18].

Зовнішня винагорода дається організацією, підприємством. Заробітна платня, просування по службі, символи службового статусу і престижу, похвали і визнання колег і посібники, додаткові виплати, додаткова відпустка, службовий автомобіль, нагороди – усе це може бути віднесене до зовнішньої винагороди.

Ієрархія потреб по Маслоу. Ґрунтуючись на досвіді своєї роботи А. Маслоу стверджував, що у людей існує п'ять основних груп потреб, які можна розташувати в порядку їхньої значимості [19]. Самими головними з них, або першочерговими, є фізіологічні потреби; наступними по значимості є потреба в безпеці, соціальні потреби, потреби в повазі і самовираження. На самому верхньому ієрархічному рівні знаходиться постульована потреба в реалізації свого потенціалу.

Двохфакторна теорія Герцберга. Розроблена Герцбергом двухфакторна теорія мотивації також сходить до ієрархічної моделі Маслоу. На думку Герцберга, посиленню мотивації праці можуть сприяти тільки ті умови, що дозволяють людям задовольняти потреби вищого рівня – потреби у визнанні і самоактуалізації.[19]

У двухфакторній теорії умови праці, що дозволяють людям задовольняти потреби вищого рівня, називаються мотивуючими факторами. Герцберг ідентифікує такі мотивуючі фактори, як досягнення, визнання, відповідальність, можливість просування і цікава робота.

Теорія потреби в досягненнях Мак-Клелланда. Існує гіпотеза, що потреба в досягненнях виникає за допомогою навчання і розвивається (або не розвивається) у дитинстві. Відповідно до теорії Мак-Клелланда, люди, у яких є потреба в досягненнях, працюють старанніше, чим люди, що не мають такої потреби (за інших рівних умов). Однак це мотивуюче прагнення до досягнень врівноважується бажанням уникнути невдачі, тому поведження може бути орієнтоване на досягнення цілей середніх, а не високих труднощів [19].

Особливістю теорії мотивації праці, заснованій на оцінці потреби в досягненнях, є гіпотеза про те, що в людей з низьким рівнем цієї потреби її можна розвинути шляхом навчання. Крім того, вона може розвинути й у контексті трудової діяльності і, коли люди безпосередньо відчують усі переваги, зв'язані з досягненнями.

Теорія потреби в досягненнях з емпіричної точки зору виявилася більш успішною, чим теорії потреб, засновані на гіпотезі Маслоу. Теорію Мак-

Клелланда від інших теорій потреб відрізняє ідея про те, що люди в якомусь ступені виборчі у своїй активності і ґрунтуються при цьому на своїх представленнях про імовірності успіху в будь-якій даній ситуації, а також припущення, що рівень потреби в досягненнях можна підвищити за допомогою навчання. За рахунок цих двох аспектів потреби в досягненнях теорія Мак-Клелланда не перейнята таким сильним детерміністським духом, як інші теорії мотивації, засновані на аналізі потреб [6,8,19].

1.2. Сутність побудови кар'єри менеджера на підприємстві

У сучасній літературі слово «кар'єра» вперше з'явилося в XIX в. Хоча «*carriere*» - французьке слово, воно є запозиченим з італійської мови в XVI столітті. Італійське «*carrera*» позначає «іподром», «місце для кінських перегонів» і має латинське коріння. *Carrus* (*carrum*) - латинське - позначає «віз», «віз» [1].

Проводячи ретроспективний аналіз даного терміну, необхідно згадати про те, що в радянський період кар'єра не піддавалася наукового осмислення і розглядалася, скоріше, як негативне явище. У словниках з 1960-х по 1980-і роки цей термін не зустрічається, хоча і знаходиться таке поняття як «кар'єризм», що розглядається як негативна характеристика поведінки людини. Логічним відображенням такої ситуації стала мала місце на пострадянському просторі, та й почасти збереглася в сучасній Росії, тенденція «негативного фарбування» трактувань кар'єри в масовій свідомості. Так, дослідження литовських вчених, присвячені виявленню громадської думки на предмет розуміння суті кар'єри і кар'єрного зростання, вказують, що приблизно третина респондентів (32,1%) не сприймає кар'єру як життєвий шлях розвитку професіонала, тоді як з точки зору більшості (майже 90%) кар'єра являє собою «прагнення до високої посади або більш високого соціального статусу» [2].

З початком трансформаційних соціально-економічних і політичних процесів в країні стали з'являтися вітчизняні роботи по соціології, психології управління та кадрового менеджменту, присвячені дослідженню кар'єри.

Виникнення більш широкого підходу до інтерпретації кар'єри було опосередковано цілою низкою соціальних аспектів, в тому числі індивідуальним досвідом людей за межами організацій, що призвело до розгалуження даної категорії на типи горизонтального і радіального розвитку кар'єри, виникненню кар'єри підприємницького типу.

Сьогодні з'являється все більше досліджень, присвячених вивченню кар'єри. У зарубіжних джерелах вона, більшою мірою, трактується як професійний шлях людини. Вітчизняна література демонструє велику полеміку щодо даного терміну. Частина авторів схиляється до того, що під кар'єрою слід розуміти просування в будь-якої діяльності, пов'язане з підвищенням соціального статусу. Інші автори схильні вбачати в кар'єрі послідовність ролей, які виконує індивід протягом всього свого життя. Наприклад, А.Я. Кибанова і А.В. Тебекін розглядають кар'єру як поступове просування особистості в будь-якій сфері діяльності, зміна навичок, здібностей, кваліфікаційних можливостей і розмірів винагороди, пов'язаних з діяльністю; просування вперед по один раз обраному шляху діяльності, досягнення популярності, слави, збагачення [20, 21].

М.Я. Сонін інтерпретує кар'єру більш широко - як індивідуально усвідомлені позиції і поведінку, пов'язані з трудовим досвідом і діяльністю протягом робочого життя людини [12]. Схожої позиції дотримуються О. Мурачева, Л. Прокоф'єва, П. Фесті, які розглядають професійну кар'єру як «успішне просування в області суспільної, службової, наукової діяльності» [20].

Широке бачення кар'єри виникає, коли дослідники розглядають професійну діяльність як основний і невід'ємний компонент усього життя людини, який виступає в якості постійно вибору, що базується на «Я-концепції» особистості. Оскільки кар'єра в її внутрішньому вимірі являє

собою аналіз свідомості індивіда по відношенню до себе самого, а також аналіз його відносин із середовищем, важливим стає зміна динаміки «Я-концепції» [9]. Зокрема, Н.С. Пряжников розглядає кар'єру не тільки як успішність у професійній діяльності, а й «успішність всього життя» [10]. Це призводить до вивчення кар'єри через етапність професійного просування і зміну ролей. Наприклад, М.В. Александрова визначає кар'єру як «усвідомлені судження працівника про своє трудове майбутнє, очікувані шляхи самовираження і задоволення працею; поступальний розвиток професіоналізму, зміна навичок, здібностей, кваліфікаційних можливостей і розмірів винагороди, пов'язаних з діяльністю» [1].

В.М. Долгоруков ідентифікує професійну кар'єру як процес багатовекторного вдосконалення людини і включає в даний процес такі складові, як «реальна ситуація, бажана ситуація і індивід, який проходить шлях від першої до другої, поступово підвищуючи ступінь власної досконалості» [4]. При цьому кожна складова є, на думку вченого, двухкомпонентной і передбачає «м'які» (підвладні людині) і «тверді» компоненти.

Таким чином, досліджуване поняття є складним і багатоаспектним, і розглядається як продукт інтеграції сфери прикладання праці індивіда [13]; як результат самореалізації співробітника [16]; як соціальна технологія за рішенням особистісних і організаційних проблем [17, 18].

Різноманітність існуючих трактувань «професійної кар'єри» дозволяє констатувати, що всі вони так чи інакше пов'язані з просуванням вгору по управлінській ієрархії, або горизонтальним рухом в частині наступності професійної діяльності з розширенням кола компетенцій.

Слід зазначити, що кар'єра розкривається не тільки через сутнісні характеристики, а й через дослідження її структури. У сучасній літературі зустрічається два підходи до відображенню структури кар'єри (табл. 2).

Таблиця 1.1

Наукові походи до змісту структури кар'єри

Назва підходу	Автори	Сутність підходу
Рольовий підхід	Заславська Т.І., Подмарков В.Г., Ривкіна Р.В.	Структури кар'єри розкривається через сукупність елементів, що характеризують як індивідуальне сприйняття людиною ролі, так і рух по шляху її виконання.
Статусний підхід	Гідденс Е., Руткевіч М.Н., Філіпов Ф.Р.	Структура кар'єри визначається статусними і діяльними характеристиками, при цьому під статусом розуміється соціально-економічне становище індивіда: престижність професії, посадова і фінансове становище.

Укладено за джерелом [2,7,13,20]

В даний час акценти в управлінні кар'єрою зміщуються в сторону самоменеджменту, набирає зростання тенденція участі індивідів у виборі шляху кар'єрного розвитку, знаходить актуальність і так звана «подвійна» або «множинна» кар'єра, пов'язана з професійним розвитком менеджера в декількох організаціях або професіях (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Умови, що вплинули на трансформацію змістовної структури поняття «кар'єра»

Командно-адміністративна система	Сучасна система управління
Повна довгострокова зайнятість	Тимчасова контрактна зайнятість, сумісництво, неповна зайнятість
Гарантована зайнятість	Відсутність гарантованої зайнятості
Одна професій по життєво	Декілька спеціальностей, професій
Одна сфера діяльності протягом життя	Декілька сфер діяльності
Одне підприємство на все трудове життя	Декілька підприємств протягом трудового життя, вільне підприємництво
Періодичне кар'єрне просування	Непередбачуваність кар'єрного просування
Чітка організаційна структура	Невизначеність підпорядкування
Переважно внутрішні джерела набору кадрів	Зовнішні джерела набору кадрів
Кар'єрним зростанням керує керівництво підприємства	Відсутність управління кар'єрою з боку підприємства
Підприємство сприяє росту кар'єри менеджерів	Розвиток кар'єри залежить від зв'язків та випадку

Укладено за джерелом [23]

Ефективне управління кар'єрою менеджера можливе за умови поєднання двох важливих аспектів: з одного боку, кар'єра виступає в якості складової

частини системи розвитку персоналу організації, з іншого боку вона підпорядкована інтересам і цілям самого індивіда. Професійна кар'єра менеджера включає індивідуальний, організаційний і соціальний компоненти. При цьому індивідуальний компонент розкриває кар'єру з позиції поведінки індивіда в процесі здійснення трудової діяльності через його суб'єктивне сприйняття власного просування. Іншими словами, кар'єра постає як рефлексія еволюції власних оцінок того, що індивід займається.

Організаційний компонент дозволяє трактувати кар'єру як особливу послідовність займаних посад з характерними для них соціальними статусами, величиною винагороди і складається із сукупності можливих напрямків просування працівника в соціальному і внутрішньоорганізаційні просторі. Ці напрямки проектують можливість його переміщення по займаним посадам, рівнями кваліфікації, рівням оплати праці і т.д.

Соціальний компонент відображає кар'єру індивіда через призму її сприйняття різними соціальними групами, знову ж таки, в процесі просування фахівця за рівнями управлінської, професійної та соціальної ієрархії.

Значна частина науковців [4,6,11,21,23] підтримує висновок, що управління кар'єрою - це система заходів, методів і технологій з планування, організації, мотивації і контролю кар'єрного розвитку персоналу, виходячи з його потенціалу, цілей, потреб, а також виходячи з цілей, потреб і соціально-економічних умов підприємства.

Дослідження, проведені в цій сфері, сформували наступний розподіл напрямків побудови кар'єри в управлінській ланці персоналу (табл. 1.3)

Науковці схиляються до висновку, що:

вищі керівники схильні професіоналізувати діяльність управлінця, що в цілому відповідає основним постулатам ефективного менеджменту.

Керівники середнього рівня управління виділяють модель широкого фахівця, що відповідає сучасним завданням, які стоять перед бізнес-спільнотою: ефективний менеджер повинен вміти реалізовувати проекти в

широкому спектрі сфер діяльності, для чого йому потрібно діапазон знань, навичок, умінь.

Таблиця 1.3

Відповідність моделей кар'єрного росту різних типів організацій, в залежності від рівня управління, який представляє респондент, %

Тип організації		Моделі кар'єрного зростання менеджерів			
		<i>Шлях новатора</i>	<i>Шлях широкого спеціаліста</i>	<i>Шлях професіонала</i>	<i>Шлях консерватора</i>
Всього	Фортеця	13,1	29,9	18,5	9,8
Нижча ланка		36,1	21,7	16,9	26,6
Середня вища		3,9	44,1	14,8	3,8
Всього	Команда	6,5	12,5	21,8	15,0
Нижча ланка		24,1	15,8	31,4	45,7
Середня вища		23,1	25,4	31,0	33,3
Всього	Академія	29,5	18,3	46,8	58,4
Нижча ланка		10,5	27,3	21,0	28,3
Середня вища		23,4	33,2	26,9	29,4
Всього	Клуб	19,7	26,9	34,3	23,8
Нижча ланка		30,1	53,9	15,0	22,0
Середня вища		35,9	15,0	29,4	41,9
Всього		33,6	10,2	23,2	15,1
Нижча ланка		22,5	18,2	17,8	16,3
Середня вища		21,9	7,4	27,8	15,8
Всього		45,1	8,3	17,8	14,8

Укладено за джерелом [23]

Керівники, що представляють нижчий рівень управлінської ієрархії, схильні наділяти ефективного менеджера новаторськими здібностями. Очевидно, в даному факті простежується новаторська націленість всього молодого покоління.

1.3. Напрямки та інструменти розвитку кар'єри менеджера

Розрізняють декілька видів кар'єри.

Кар'єра внутріорганізаційна - означає, що конкретний працівник в процесі своєї професійної діяльності проходить всі стадії розвитку: навчання, надходження на роботу, професійний ріст, підтримку і розвиток

індивідуальних професійних здібностей, відхід на пенсію. Ці стадії конкретний працівник проходить послідовно в стінах однієї організації. Ця кар'єра може бути спеціалізованою і неспеціалізованою.

Кар'єра міжорганізаційна - означає, що конкретний працівник в процесі своєї професійної діяльності проходить всі стадії розвитку: навчання, надходження на роботу, професійний ріст, підтримку і розвиток індивідуальних професійних здібностей, відхід на пенсію. Ці стадії конкретний працівник проходить послідовно в різних організаціях. Ця кар'єра може бути спеціалізованою і неспеціалізованою.

Кар'єра спеціалізована - характеризується тим, що конкретний співробітник у процесі своєї професійної діяльності проходить різні стадії розвитку: навчання, надходження на роботу, професійний ріст, підтримка індивідуальних професійних здібностей, відхід на пенсію. Ці стадії конкретний працівник може пройти послідовно як в одній, так і в різних організаціях, але в рамках професії та області діяльності, в якій він спеціалізується. Наприклад, начальник відділу збуту однієї організації став начальником відділу збуту іншої організації. Такий перехід пов'язаний або з ростом розмірів винагороди за працю, або зі зміною змісту, або перспективами просування по службі. Ще приклад, начальник відділу кадрів призначений на посаду зам. Директора з управління персоналом організації, де він працює.

Кар'єра неспеціалізована - цей вид кар'єри широко розвинений в Японії. Японці твердо дотримуються думки, що керівник повинен бути фахівцем, здатним працювати на будь-якій ділянці компанії, а не з якої-небудь окремої функції. Піднімаючись по службовим сходам, людина повинна мати можливість поглянути на компанію з різних боків, не затримуючись на одній посаді більш ніж на 3 роки. Вважається цілком нормально, якщо керівник відділу збуту міняється місцями з керівником відділу постачання. Багато японських керівників на ранніх етапах своєї кар'єри працювали в профспілках. В результаті такої політики японський керівник володіє значно

меншим обсягом спеціальних знань (які в будь-якому випадку втратять свою цінність через 5 років) і одночасно володіє цілісним уявленням про організацію, підкріпленим до того ж власним досвідом. Сходінки цієї кар'єри працівник може пройти як в одній, так і в різних організаціях.

Кар'єра вертикальна - вид кар'єри, з яким найчастіше пов'язують саме поняття ділової кар'єри, тому що в цьому випадку просування найбільш зримо. Під вертикальною кар'єрою розуміється підйом на більш високу ступінь структурної ієрархії (підвищення в посаді, яке супроводжується більш високим рівнем оплати праці).

Кар'єра горизонтальна - вид кар'єри, що припускає або переміщення в іншу функціональну область діяльності, або виконання певної службової ролі на шаблі, що не має жорсткого формального закріплення в організаційній структурі (наприклад, виконання ролі керівника тимчасової цільової групи, програми і т. П.); до горизонтальної кар'єри можна віднести також розширення або ускладнення завдань на колишньої шаблі (як правило, з адекватною зміною винагороди). Поняття горизонтальної кар'єри не означає неодмінний і постійний рух нагору по організаційній ієрархії.

Кар'єра прихована - вид кар'єри, що є найменш очевидним для оточуючих. Цей вид кар'єри доступний обмеженому колу працівників, як правило, мають великі ділові зв'язки поза організацією. Під доцентровою кар'єрою розуміється рух до ядра, керівництву організації. Наприклад, запрошення працівника на недоступні іншим співробітникам зустрічі, наради як формального, так і неформального характеру, отримання співробітником доступу до неформальних джерел інформації, довірчі звертання, окремі важливі доручення керівництва. Такий працівник може займати рядову посаду в одному з підрозділів організації. Однак рівень оплати його праці істотно перевищує винагороду за роботу в займаній посаді.

Кар'єра ступінчаста - вид кар'єри, що сполучає в собі елементи горизонтальної та вертикальної видів кар'єри. Просування працівника може здійснюватися за допомогою чергування вертикального зростання з

горизонтальним, що дає значний ефект. Такий вид кар'єри зустрічається досить часто і може приймати як внутрішньоорганізаційні, так і міжорганізаційні форми.

У світі поширені дві моделі побудови кар'єри: американська і японська [24, с. 132].

Характеристики американської і японської моделей управління персоналом показують різні схеми побудови кар'єри. Планування кар'єри в японських фірмах, орієнтованих на довічне наймання працівників, припускає, що всі переміщення працівника (зміна сфер діяльності, горизонтальні і вертикальні переміщення) відбуваються в рамках однієї фірми.

Американські ж фірми розцінюють перехід працівника в іншу фірму як природний варіант розвитку його кар'єри. Такий підхід називається диверсифікованим. З одного боку, американські фірми пишаються, що пішли від них співробітники домоглися успіху в інших місцях. З іншого, тривала робота у відомій фірмі є кращою рекомендацією і гарантією отримання нової роботи.

Таблиця 1.4

Етапи кар'єри менеджера

Етапи кар'єри	Вік	Потреби в досягненні мети	Моральні потреби	Фізіологічні та матеріальні потреби
Попередній	До 25	Навчання, набуття різного досвіду	Початок самоствердження	Безпечність буття
Становлення	До 30	Освоєння роботи, розвиток навичок, формування кваліфікованого фахівця	Самоствердження, початок досягнення незалежності	Безпека існування, здоров'я, рівень зарплати
Просування	До 45	Просування по службових сходах, зростання кваліфікації	Зростання самоствердження, досягнення більшої незалежності, початок самовираження	Здоров'я, високий рівень оплати праці
Збереження	До 60	Підготовка до відходу на пенсію. Підготовка до зміни виду діяльності.	Стабілізація незалежності, самовираження, зростання поваги.	Збереження рівня зарплати і інтерес до інших джерел доходу.
Пенсійний	Після 65	Заняття іншими видами діяльності	Самовираження в новій сфері діяльності, стабілізація поваги	Розмір пенсії, інші джерела доходу, здоров'я

Укладено за джерелом []

Професіоналізація - ключова особливість менеджменту. Саме професіоналізація відрізняє менеджмент від інших видів соціального управління. Базою формування даної особливості менеджменту служить розвиток теорії методології менеджменту, узагальнення мистецтва управління і досвіду господарювання, що діє розгалужена система підготовки менеджерів, різноманітні програми і форми навчання.

Професіоналізація менеджменту визначається шістьма факторами:

- 1) професійною підготовкою самого менеджера;
- 2) професіоналізмом персоналу управління;
- 3) організаційними і соціально-економічними умовами, в яких можливо прояв професіоналізму, його практична реалізація;
- 4) стимулюванням реалізації потенціалу менеджера в творчій праці;
- 5) духовністю, терпимістю і пошуком правди;
- 6) патріотизмом.

Факторами, що забезпечують кар'єрну успішність є: активність, адаптація і радикальна ротація управлінських кадрів, розглянемо кожен з цих факторів докладніше.

Однією з провідних характеристик успішних менеджерів є активність. Більш ретельна інформаційна підготовка, розгляд більшого числа варіантів, додаткові зусилля з контролю і координації діяльності підлеглих, пошук нових сфер застосування своїх знань і здібностей, спілкування з великою кількістю людей і підтримання ділових відносин з висококваліфікованими фахівцями, які проявляють щирий інтерес до вирішення проблем в суміжних областях, - це не повний перелік відмінностей, які забезпечують більш високу швидкість кар'єрного просування і досягнення кар'єрних цілей. Відзначимо тільки деякі прояви активності, характерні для кар'єро-орієнтованих менеджерів:

- вихід за рамки посадових, службових і громадських обов'язків;
- прояв своїх можливостей у всіх ситуаціях;
- прагнення до розширення, поєднанню обов'язків, концентрації влади;

використання нетрадиційних засобів (інтелектуальне навантаження); надзвичайні зусилля, пов'язані з фізичною формою, іміджевими характеристиками.

Деякі автори розглядають адаптивність керівників як одну з провідних характеристик, що визначають успішність управлінської діяльності кар'єрного просування. Керівник змушений адаптуватися до швидко змінюваних умов бізнесу, до вимог клієнтів, організаційну культуру і так далі.

Активна адаптація передбачає суттєві зміни організаційної середовища відповідно до управлінської концепцією менеджера, його ціннісними орієнтаціями, установками, стилем управління, баченням стратегії розвитку організації, особистими уподобаннями. Глибина, обсяг, а також швидкість і методи проведення організаційних змін, пов'язаних з призначенням нового керівника на посаду, можуть бути різними. Часто активна адаптація зачіпає управління персоналом, що призводить до суттєвих змін кадрового складу.

Успішність досягнення кар'єрних цілей в задані терміни пов'язана з балансом адаптації та активної адаптації менеджера.

Активність менеджерів і їх адаптивність, що виражається в адекватному балансі активною і пасивною адаптації, в найбільшій мірі проявляються при зміні основних параметрів управлінської діяльності та системного оточення. Ситуації, що вимагають від менеджерів активності і адаптивності, є найбільш важливими для управлінського розвитку. Цілеспрямована ротація управлінських кадрів сприяє формуванню особистісних характеристик менеджерів, які є значущими для успішної кар'єри.

Радикальні ротації - один із способів управлінської підготовки, що передбачає радикальні переміщення керівників з однієї посади на іншу. Необхідність радикальних ротацій викликана тим, що тривала робота менеджера на одному місці призводить до зниження мотивації, зниження гнучкості мислення, використання одних і тих же стереотипних підходів до вирішення управлінських проблем і іншими словами, у менеджерів

знижується активність і відсутня необхідність адаптації. Радикальні ротації супроводжуються різкою зміною змісту управлінської діяльності і вимагають докорінної перебудови, як у професійній підготовці, так і в стилі взаємодії з підлеглими. Позитивні наслідки радикальних ротацій: новий погляд на вирішення управлінських проблем з боку нового керівника, розкриття і розвиток потенційних здібностей, розвиток умінь діяти в складних умовах, підготовка до більш високої посади, що вимагає врахування особливостей функціонування організації в цілому.

В організаціях з чисельністю співробітників до 200 чоловік, доцільно застосовувати горизонтальні переміщення працівників з одного робочого місця на інше, (ротація кадрів, від лат. Rotatio - круговий рух). Це пов'язано з тим, що горизонтальне розвиток кар'єри відбувається повільно, або просто не можливо з певних причин.

Горизонтальні переміщення необхідно проводити протягом всього трудового життя людини. Однак слід врахувати, що вперше роки роботи здатність до навчання і адаптованість людей вище, ніж в подальшому. Для подолання опору впровадженню такої системи необхідно, щоб вона була розпочата з вищих рівнів управління, її впровадження можливе тільки з ініціативи вищого керівництва.

Для менеджера просування кар'єри пов'язано зі зміною (як правило, зростанням) його прав, відповідальності, а, значить, і його особистих ризиків. Наприклад: на перших щаблях кар'єри: він керує групою працівників в 5 чоловік, відповідає за виробництво продукції трьох найменувань, загальним обсягом \$ 500 тис., На наступних щаблях: загальна кількість керованих працівників - понад 200-от чоловік, номенклатура продукції - десять найменувань і т . д. Об'єктивно оцінити його кваліфікацію, з огляду на такий обсяг інформації, непросто. Насправді Замовник повинен оцінювати значно більший обсяг інформації, ніж наведений в цьому прикладі. Тому кар'єра менеджера, в дуже великій мірі, залежить не від формальних свідоцтв його кваліфікації, а від зовнішньої оцінки його успішності, і в першу чергу,

Замовником, тобто тим, хто реально може надати менеджеру роботу управлінця.

Професійні ресурси менеджера складаються зі спеціальних знань і досвіду практичної діяльності (втім, професіоналізм кожного рядового фахівця має ті ж складові). Оскільки діяльність менеджера неоднорідна і має складну рольову структуру, то і професійні ресурси менеджера повинні мати відповідну їй за складністю структуру.

Таким чином, отримуємо досить непросту схему професійних ресурсів: з одного боку, ми виділяємо в них три окремі паралельно існуючі складові: технологічну, управлінську та спеціальну, а з іншого боку в кожній з них повинні бути присутніми і спеціальні знання, і досвід практичної діяльності.

Реалізація кожної з ролей менеджера вимагає від нього володіння тими знаннями і тим досвідом, які відповідають саме цій ролі.

Забезпечення діяльності «Технолога» служить технологічна складова, яка включає знання технології організації керованих менеджером процесів, досвід підготовки технологічних схем і управлінських рішень.

Адміністративна складова забезпечує необхідними ресурсами «Адміністратора», і включає в себе досвід керівництва людьми, в тому числі управління кожним працівником індивідуально і управління їх взаємодією в групі, а також знання методів і прийомів формування мікросередовища і т.д.

Нарешті, все те, що в діяльності керівника може бути віднесено до ролі «Фахівця», вимагає застосування професійних ресурсів, що утворюють їх спеціальну складову: знання і досвід рядового фахівця, а так само спеціальні знання і вміння, якими повинен володіти керівник: досвід ведення переговорів, вміння побудувати ефективну схему документообігу тощо.

Тепер стає зрозумілим, що для того щоб провести атестацію менеджера і виміряти його кваліфікацію, потрібно атестувати його по кожній з трьох професійних складових, враховуючи не тільки знання, а й досвід. Тільки після того, як проведена оцінка кожної, можна спробувати їх об'єднати і сформувавши загальну оцінку професійних ресурсів.

Системи атестації менеджерів, які застосовуються сьогодні в багатьох великих корпораціях, орієнтовані, як правило, на аналіз тільки технологічну складову професійних ресурсів. Причому перевірка проводиться лише в аспекті наявності у менеджера загальних і спеціальних знань. Наприклад, директор з економіки та фінансів може регулярно здавати атестаційний іспит з перевірки його знань з області макро- і мікроекономіки, валютного регулювання і т.д. За результатами складеного іспиту спеціальна комісія робить висновок про його атестації (фактично: про його професійну придатність). Такий підхід можна легко пояснити: перевіряти підлягає те, що дійсно можна більш - менш об'єктивно перевірити і оцінити. Атестація адміністративної та спеціальної складової його професійних ресурсів являє собою істотно більш складну задачу, для її проведення потрібно залучати певних фахівців, в першу чергу психологів, фахівців з управління персоналом та ін.

джерела професіоналізму

Особливість професійних ресурсів полягає в тому, що ними не можна володіти від народження, як, наприклад, це може мати місце щодо психологічних ресурсів. Аналогічним чином: професійні ресурси не можуть бути вручені їх власнику ззовні Замовником, як це відбувається при передачі менеджеру адміністративних ресурсів (права керувати).

І знання і досвід керівника купуються їм самостійно і вимагають для цього додатка певних зусиль. Існує широкий набір джерел, звідки менеджер може формувати і безперервно поповнювати власні професійні ресурси.

Професійна підготовка менеджера

Основним джерелом знань менеджера, незалежно від того, до якої структурної складової професійних ресурсів вони належать, є навчання. Втім, мабуть не існує іншого способу, отримання знань, крім навчання. Звичайно, процеси навчання можуть приймати самі різні форми, від самоосвіти до навчання в престижних навчальних закладах.

Процес навчання менеджменту як професії має ряд особливостей, кілька відрізняють його від процесів професійного навчання іншим спеціальностям.

1) Почати освоювати професійні основи менеджменту може, практично, будь-яка людина незалежно від віку і раніше накопиченого професійного досвіду. Це може бути вчорашній школяр, який вийшов у відставку військовослужбовець, безробітний, будь-який фахівець, який вирішив стати менеджером і т.д.

2). Професійний менеджер, може бути, як ніякий інший фахівець, практично, протягом всієї своєї кар'єри зобов'язаний безперервно оновлювати і поповнювати свої знання. Необхідність безперервного відтворення знань взагалі характерна для будь-якого працівника, проте для менеджера ця проблема загострюється у зв'язку з безперервним кар'єрним ростом, який супроводжується різким знеціненням значної частини його знань. Найбільшою мірою знецінення схильні до знання і досвід, що утворюють технологічну складову його професійних ресурсів.

3) Менеджмент як спеціальність надає найширші можливості для самоосвіти. Серед менеджерів-професіоналів можна знайти величезну кількість блискучих самоучок, ніколи не проходили навчання у відповідних навчальних закладах за спеціальністю «Менеджмент» або за іншою, аналогічною спеціальністю.

Базова освіта менеджера

Вчорашній випускник школи або рядовий фахівець, які планують для себе кар'єру професійного менеджера, найчастіше усвідомлено вибирають саме таку форму отримання початкових знань. Вона дає можливість отримати професійні базові знання до того, як майбутній кандидат в керівники отримає перше речення зайняти посаду менеджера.

Багато великих фірми виконують власні безперервні програми підвищення кваліфікації та фахівців і менеджерів. Ці програми розробляються з урахуванням можливих майбутніх кар'єрних переміщень менеджера за рівнями управлінської ієрархії компанії. Навчання планується

таким чином, щоб у разі просування працівника, він вже мав необхідними знаннями.

Кожне переміщення менеджера по щаблях кар'єри, як правило, супроводжується знеціненням значної частини його знань. Найбільшою мірою знецінення схильні до знання і досвід, що утворюють технологічну складову його професійних ресурсів.

Якщо вважати успішним менеджером того керівника, у якого кар'єрний ріст триває протягом всієї ділового життя, то такому менеджеру доводиться регулярно стикатися з ефектом знецінення ресурсів. Фактично ми можемо стверджувати наступне: чим успішніше менеджер, тим частіше йому доводиться переглядати стан своїх професійних ресурсів, фіксуючи знецінення одних і намічаючи шляху придбання інших, більш актуальних в даний момент ресурсів.

Способом вирішення протиріч є плануванні менеджером своєї кар'єри.

Такий підхід може включати в себе наступні дії:

- планування кар'єри керівника;
- аналіз вимог, які можуть бути пред'явлені до професійних ресурсів на черговий посади;
- проведення порівняльного аналізу відповідності власних ресурсів необхідним, формується оцінка ймовірності виникнення дефіциту ресурсів;
- планування і здійснення заходів, що дозволяють в попередньому порядку заповнити обсяг знань, дефіцит яких може проявитися в найближчому майбутньому.

Звичайно, всі ці дії можуть носити безперервний характер, що дозволяє оперативно враховувати зміну і зовнішніх умов і внутрішніх установок самого менеджера.

Таким чином, ми приходимо до наступного висновку: кар'єра менеджера вимагає безперервного навчання, що дозволяє усувати дефіцит спеціальних знань, що виникає щоразу, коли менеджер переходить на наступний щабель кар'єри.

Професіоналізм топ - менеджера

Поступово просуваючись по узагальненій лінії кар'єри, і досліджуючи при цьому зміна вимог до його професіоналізму, ми поступово приходимо до усвідомлення дуже цікавого ефекту: чим вище піднімається менеджер по службових сходах, тим ширшими знаннями він повинен володіти, і одночасно, тим менші вимоги пред'являються до їх спеціалізації

РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ СПЕЦІФІКИ ГАЛУЗЕВОГО РИНКУ, ОСОБЛИВОСТЕЙ ДІЯЛЬНОСТІ ТА УПРАВЛІННЯ ТРУДОВОЮ КАР'ЄРОЮ НА ПрАТ «ФІРМА «ПОЛТАВПИВО»

2.1. Аналіз галузевого ринку та діяльності підприємства ПрАТ «Фірма «Полтавпиво»

У 2019 виробництво і ринок пива продовжили коливатися біля нульової позначки. Але що завершився сезон був вдалим для пивоварів з точки зору рентабельності продажів. Ціновий мікс покращився внаслідок швидкої загальної преміалізації ринку, а також її приватного аспекту - зростання продажів імпортного пива. За підсумками сезону значно поліпшила свої позиції AB InBev Efes. Виявилось, що споживачі не забули бренди Efes, які вимушено зникли з ринку, але в 2019 році починали швидко повертати втрачене. На тлі стагнуючого ринку це означало скорочення продажів інших компаній, насамперед Carlsberg Group, яка була чотири роки тому основним бенефіціаром догляду Efes. «ППБ» виявилася стійкіше до брендингової активності конкурента, а «Оболонь» зберегла колишні обсяги і вже безумовно домінує в економічному сегменті ринку. Зростання частки незалежних виробників був заслугою провідних крафтового броварень, які поки мають невеликий ринкову вагу, але швидко набирають силу.

Початок 2019 року склалося непогано - обсяги виробництва пива в першому кварталі помітно зросли. Але пивовари змогли лише наблизитися до високій планці літнього сезону 2018 року, коли тепла погода і чемпіонат світу з футболу розігріли споживання. Наслідком нерівній динаміки став практично незмінний підсумковий обсяг випуску. За три квартали він знизився на пів відсотка. І весь 2019 рік можна буде вважати закріпленням досягнутого в минулому році.[47]

Beer production in 2017-2019 mln dal
Growth, % comparing to the month of the last year
Growth, % comparing to period of the last year

Производство пива в 2017-2019 гг., млн. дал
Рост в % к соответствующему месяцу прошлого года
Рост в % к отчетному периоду прошлого года

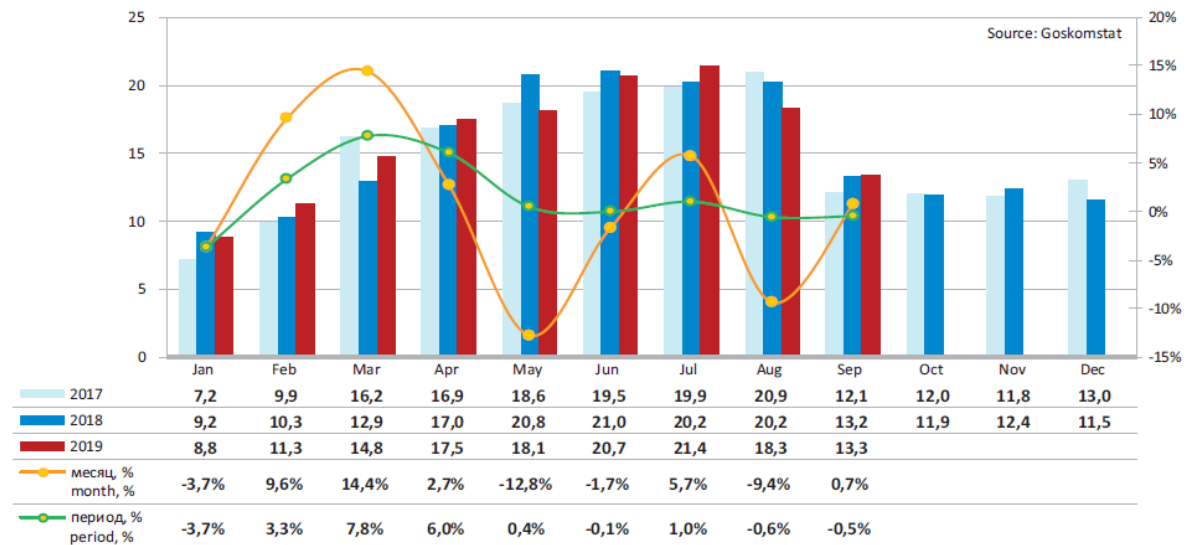


Рис.2.1. Виробництво пива в 2017-2019 рр. [47]

Якщо у виробництва динаміка була слабо негативною, то ринок пива, навпаки, трохи виріс. Торговий баланс вийшов в плюс завдяки закордонним постачанням.

Головною тенденцією 2019 року став різкий преміалізація ринку тарованого пива. Якщо його розділити на дві приблизно рівні половини - дешевого і дорогого пива (\$) за літр, то продажі і частка ринку пива першої половини істотно скоротилися, а для маржинального пива - істотно зросли.

Детально цю ситуацію ми розглянемо в розділі про компаніях. Але коротко її можна описати так: найбільші українські бренди, які сьогодні зосередилися в low mainstream сегменті, піддалися атаці з боку транснаціональних крпорацій, які повернувся на ринок і сьогодні належить до upper mainstream сегменту. Почала падати популярність народної марки, яка входить в портфель майже всіх великих і регіональних пивоварень. Паралельно два лідера ринку скоротили присутність в економічному сегменті, залишаючи його компанії і регіоналам. Ймовірно, це була усвідомлена стратегія, пов'язана з небажанням послаблювати масові бренди «затиснути» у вузькому ринковому просторі low mainstream. [47]

Крім того, провідні компанії проводять активну брендингову політику в преміальному і суперпреміальному сегментах. Помітну підтримку дорогому пиву надали і регіональні пивовари, продукція яких на полицях супермаркетів часто позиціонується як преміальна. Природно, це відноситься до спеціального і крафтового пиву, дистрибуція якого в мережах швидко зростає.

Відповідно до загальним споживчим трендом преміалізації, продажу імпорتنих брендів продовжили зростати. Їх популяризації вельми сприяло різке зміцнення гривні в 2019 році, яке дозволило стримувати ціни. Також запорукою зростання стало використання потужної системи збуту українських пивоварів і рітейлерів.

За січень-серпень 2019 року імпорту пива виріс, а його частка ринку збільшилася. Темпи здаються високими, але вони нижчі, ніж в 2018 році, коли імпорту зріс. [47]

Ключовий внесок в розвиток імпортного сегмента сьогодні вносять АВ InBev Efes і Fozzy Group. Зокрема, - міжнародна четвірка провідних імпорتنих брендів АВ InBev Efes - швидко набирає вагу і в Україні. На сьогоднішній день ці бренди формують приблизно половину імпортного сегмента, а їх частка ринку в звітному періоді 2019 року зросла, що дуже непогано для суперпреміального пива. Торгова мережа Fozzy Group, а точніше, мережа супермаркетів «Сільпо» успішно розвиває напрямок «власний імпорту», виділяючи для нього окреме полицне простір. Також продажу імпорту непогано стимулювали промоакції і різке зниження цін в низький сезон 2018 і 2019 роки.

Позитивний ефект на розрахунковий торговий баланс і негативний на обсяги випуску зробило скорочення експорту українського пива. За перші три квартали 2019 року він зменшився. Проте, головний український експортер - компанія «Оболонь» - робить активні спроби експансії від Південно-Східної Азії, до Африки і Близького Сходу. [47]

Відзначимо, що за перші три квартали 2019 року несподівано перейшли до стагнації виробництво і продажу безалкогольного пива. Відповідно, його частка ринку залишилася на колишньому рівні. Ще недавно здавалося, що ми знаходимося на початку тривалого і стійкого тренда зміцнення цього сегмента. Можливо, стагнація пов'язана з підвищеною чутливістю продажу безалкогольного пива до погодних коливань. Проте, продажу безалкогольних напоїв та квасу, які також дуже чутливі до погоди, в 2019 році продовжували зростати невеликими темпами. Також не можна не відзначити тренд посилення безалкогольних private labels, частка яких вже перевищує минулорічні показники в сегменті, за нашою оцінкою. При цьому скорочення частки ринку торкнулося, відповідно, більшість торгових марок пивоварних компаній.

Зате різко зросла популярність нефільтрованого пива [47]

Індекс споживчих цін у вересні 2019 року зріс, по відношенню до вересня 2018 року. Завдяки зміцненню національної валюти, в доларовому вираженні роздрібна вартість пива у вересні виросла. Ключовим драйвером зростання середніх роздрібних цін стала швидка преміалізація ринку.

За підсумками 2019 року можна очікувати нейтральної динаміки ринку,

Позиції провідних компаній

Carlsberg Group

Протягом 2013-2018 рр український підрозділ Carlsberg Group демонструвало різну динаміку виробництва, але незмінно розвивалося краще галузі в цілому завдяки ефективній маркетинговій політиці. Однак в 2019 році її показники значно погіршилися. Не виключено, що протягом найближчих років Carlsberg Group навіть втратить позицію лідера ринку, яку завоювала ще в 2013 році.

Так, за перші три квартали 2019 року обсяги випуску Carlsberg Group скоротилися. Цей спад був найбільшим серед українських виробників з випуском пива більше. млн. дал. Відповідно, частка компанії в загальному обсязі випуску знизилася.

Спад в обсягах продажів і частки ринку не торкнувся основних брендів компанії. Тут Carlsberg Group, як і інші лідери ринку набирала ринкову вагу. Розглянемо зміна позицій компанії в розрізі цінових сегментів.

В економічному сегменті компанія представлена двома брендами. Зокрема, версія від українського підрозділу Carlsberg Group росла до 2017 року, але потім поступилася, мабуть, під тиском компанії Оболонь. У той же час локалізована версія утримувала позиції до осені 2018 року, поки компанія не вирішила різко підвищити її роздрібну вартість. Частка ринку негайно різко впала і почала зростати лише в кінці сезону 2019 року, коли ціна знову була знижена.

Основний ринковий вага Carlsberg Group доводиться на low mainstream сегмент, де розташовуються два ключових сорти бренду, і обидва вони скорочували свою частку під тиском тенденції преміалізації ринку, незважаючи на стриману цінову політику.

У сегменті upper mainstream представлені великі сорти. Обидва бренди помітно послабили свої ринкові позиції навесні 2019 року, мабуть, внаслідок активності AB InBev Efes.

У преміальному сегменті зростання було досягнуто за рахунок нових сортів бренду. Зокрема, це пиво з етикеткою, оформленої в стилі початку минулого століття. Свій позитивний внесок внесли нефільтроване пиво і сезонний сорт. Ці сорти компенсували зниження частки ринку лінійки саббренда, популярність якої поступово знижується.

У суперпреміальному сегменті зростання компанії забезпечив бренд Kronenbourg, який розширився за рахунок фруктових смаку. Доступна ціна, за рахунок локального виробництва, оригінальний преміальний образ і дуже широка дистрибуція забезпечили бренду приріст ... п.п. за звітний період.

Наслідком описаних змін і скорочення обсягів стало подальше ускладнення преміальної частини портфеля Carlsberg Group, при тому, що вона і так непропорційно велика в порівнянні зі структурою ринку. Через ефект бази можна було б сподіватися на деяке відновлення позицій Carlsberg

Group в кінці 2019 року. Однак активність головного конкурента не дозволяє робити такі прогнози. [47]

AB InBev Efes

Тривалий час український підрозділ AB InBev не могло подолати зтяжну тренд скорочення обсягів випуску. В останні роки компанія поступово скорочувало свою частку ринку під тиском Carlsberg Group. Однак інтеграція з Efes надала різкий імпульс зростання за рахунок повернення на ринок брендів, які встигли завоювати популярність в Україні, але зникли після припинення роботи донецького підприємства.

У березні 2019 року на роздрібних полицях з'явилися бренди «Білий Ведмідь», «Старий Мельник», Velkororovický Kozel і Miller. «Новинки» позиціонуються в трьох цінових сегментах (спочатку - чотирьох). Вони почали дуже швидко набирати вагу, досягнувши історичного максимуму ринку до середини літа. Цю частку бренди відібрали у конкурентів (в першу чергу, Carlsberg Group), але також і у інших марок AB InBev Efes за рахунок ущільнення на полицному просторі. Ймовірно, маркетологи компанії продовжують працювати над позиціонуванням лінійки, щоб розвивати атаку на конкурентів, забезпечити найкращу маржинальність і найменший ефект канібалізації.

За підсумками перших трьох кварталів 2019 року обсяг випуску AB InBev Efes виріс, що виглядало видатним досягненням на тлі нейтральної динаміки галузі. Частка в загальному обсязі випуску збільшилася. До слова приблизно на таку ж величину скоротилася частка лідера ринку. Розрив з Carlsberg Group істотно зменшився. Навряд чи він може бути дуже швидко подолано, проте в найближчі роки на українському ринку пива може змінитися лідер. [46]

Розглянемо зміни позицій AB InBev Efes в розрізі цінових сегментів.

В економічному сегменті компанія представлена власною версією, яке продовжувало втрачати частку ринку. Відбувалося це у відповідності із

загальною тенденцією зниження інтересу до народної марці, а також під конкурентним тиском трохи більше дорогих масових брендів. [46]

Також АВ InBev Efes поступилася в високо конкурентному low mainstream сегменті, де представлені найбільші українські бренди. Тут на тривалому тренді відбувається скорочення частки ринку сорту «...», який залишається ключовим і формує близько третини продажів компанії. У невеликому ступені його спад компенсується брендом «..», який почав відновлюватися після тривалого спаду.

АВ InBev Efes вдалося домогтися потужного прогресу в сегменті upper mainstream, причому відразу в декількох напрямках.

Головна заслуга, звичайно ж, належить бренду, який з'явився на полицях супермаркетів на початку весни. Спочатку його роздрібна ціна була досить низькою, і бренд швидше можна було віднести до low mainstream. Доступність, впізнаваність і широка дистрибуція забезпечили таке різке зростання частки ринку, що став погрожувати продажу інших брендів компанії. Можливо, це був навмисний крок, але, очевидно, з метою збереження структури продажів вартість виросла і стала відповідати upper mainstream сегменту. При цьому частка ринку бренду, яка майже подолала. % Позначку, повернулася до більш скромним ...% в середині літа, і тепер, мабуть, буде повільно рости.

Прогрес був досягнутий і в розвитку спеціальних сортів бренду. Зокрема, трохи збільшилася частка середньо сегментних сортів. Значною мірою поліпшення було досягнуто за рахунок промоактивності і зниження цін в низький сезон, але до середини літа «хвиля» зростання вже зійшла, і частка ринку повернулася до колишнього рівня.

Третій аспект зростання пов'язаний з тим, що бренд поступово змінювався цінними ролями. Сьогодні АВ InBev Efes приділяє значну увагу розвитку «Рогані» та поліпшенню іміджу бренду, оскільки старше покоління споживачів асоціювала його з дешевим пивом. Правда, і тут зростання багато

в чому був досягнутий за рахунок цінового стимулювання в низький сезон.
[46]

Частка преміальних брендів AB InBev Efes за звітний період мало виросла через різноспрямованого їх руху.

Частка флагманського бренду Bud постійно коливалася, але на тривалому відрізку часу практично незмінно залишалася на минулорічному рівні. Частка старих брендів - українського і ліцензійного - скорочувалася, хоча ще недавно розширення лінійки за рахунок нових смаків привернуло увагу покупців. Очевидно, що тут зіграло свою роль розширення конкуренції в сегменті спеціального пива. [49]

Зате їх скорочення з лишком компенсував запуск «Старого Мельника» та Velkorovický Kozel, які спочатку позиціонувалися на різних кінцях преміального спектра.

Для «Старого Мельника» були використані старі і перевірені маркетингові напрацювання, оскільки його випустили як саббренд «Старий Мельник з діжки» в стилізованій під бочонок плящі і трьох смаках «Світле», «М'яке» і «Темне Оксамитове». Ймовірно, протягом 2019 року його частка стабілізується на рівні.%.

Бренд Velkorovický Kozel знайомий українському споживачеві не тільки завдяки попередньому запуску, оскільки його імпортна версія була доступна в деяких супермаркетах і після 2013 року. Але і. років тому, і сьогодні споживачі не поспішаючи знайомилися з локальної версії бренду.

У суперпреміальному сегменті показали хороші результати відразу безліч локальних і імпортних брендів AB InBev Efes. Тут компанія вже стала ключовим гравцем і трендсеттери. [49]

Зокрема, продовжила швидко набирати частку ринку, яка багато в чому зросла завдяки безалкогольному сорту і цінового стимулювання в низький сезон. Зростання продажів імпортного пива також багато в чому був заслугою AB InBev Efes., завдяки стриманою ціновій політиці і широкій представленості в мережах, так швидко набирає ринкову вагу, що до кінця

2019 року може наблизитися до значення.% Ринку - безпрецедентною позначці для імпорتنих брендів. На початку сезону відзначилися імпорتنі і, які компанія просуває на глобальному і регіональному рівнях. Однак потім їх частка ринку повернулася до колишнього рівня. [48]

Нарешті, в середині літа почав швидко набирати частку ринку ліцензійний, який позиціонується на кордонах преміального і суперпреміального сегментів. Цей бренд був знайомий українському споживачеві, проте сьогодні він знаходиться в тіні Heineken. Для підготовки ринку бренд включили до складу імпортової лінійки ще влітку 2018 року, а локальний запуск в травні дозволив знизити ціну. При сприятливому розвитку частка ринку може досягти значних обсягів до кінця 2019 року.

Запуск цілого ряду маржинальних новинок і продовження існуючих трендів у розвитку масових брендів привели до того, що центр ваги в портфелі AB InBev Efes швидко зміщувався в преміальному напрямку. Якщо в 2018 році продуктовий мікс компанії був приблизно таким же, як і у найближчого конкурента, то тепер сильно відрізняється в вигідну сторону, при тому, що обсяги у AB InBev Efes росли. Імпульсу зростання частки ринку, отриманого при запусках, вистачить до кінця 2019 року, проте потім успішність розвитку повернулися брендів буде залежати від їх маркетингової підтримки. [47]

«Оболонь»

Обсяги випуску продукції компанії досить стабільні. На внутрішньому ринку компанія закріпилась на ринку доступного пива в ПЕТ пляшках та налагодила випуск private labels, в першу чергу для мережі АТБ, що дозволяє впевнено протистояти транснаціональним корпораціям. [48]

Географія експортних поставок постійно розширюється, хоча тут теж є певні ризики, наприклад, залежність від білоруського ринку. Зокрема, збільшення обсягів продажів пива в 2018 році забезпечив саме зростання експорту. Цьому напрямку сприяє розробка брендів спеціально для локальних ринків.

За перші три квартали 2019 року «Оболонь» скоротила виробництво пива, її частка становить 22,5%. Скорочення, за нашою оцінкою, пов'язане зі слабо негативною динамікою експортних поставок. Судячи зі статистики ЗЕД, скоротилися поставки в Литву, що, втім, можна назвати корекцією. [48]

Частка «Оболоні» на внутрішньому ринку за звітний період не змінилася (в тому числі, якщо враховувати private labels), хоча дещо змінився продуктовий мікс. Продажі компанії стали більш поляризованими. Зростання upper mainstream характерний для сьогоденного ринку, але був дуже незвичайний для «Оболоні». І навпаки, зростання економічної складової не характерний для ринку в цілому, але є продовженням довгострокового тренда для «Оболоні».

В економічному сегменті ринку тарованого пива істотно скоротилася частка двох ключових брендів Чернігівське і «Сармат». Їх коливання в повній мірі були пов'язані зі зміною роздрібних цін. Однак негативну динаміку повністю компенсував зростання сорту «Рогань», середня роздрібна вартість якого була нижче, ніж ключового сорти. Незважаючи на свою назву, новинка добре продавалася не тільки в Києві, а й на регіональних ринках, особливо в високий сезон .

Природно, що запуск економічного сорти різко негативно відбився на продажах, яке позиціонується в low mainstream сегменті. Серед постраждалих були і невеликі бренди. [48]

Проте, якщо дивитися на бренд в цілому, без розбивки на сорти і сегменти, то його частка ринку виросла за звітний період .

У сегменті upper mainstream «Оболонь» зробила сильний ривок завдяки рестайлінгу молодіжного бренду hike. Відповідно до опису самої компанії, новий дизайн бренду став безумовним лідером на дослідженнях в фокус-групах, оскільки переконував у своїй преміальності. У ньому виражені: новий тренд - мінімалізм, графічний прийом (лігатура) і скандинавський дизайн. Частка ринку бренду за звітний період виросла, причому в високий сезон вона перевищувала середні значення %. [46]

Виходячи з поточних трендів можна очікувати, що за підсумками 2019 року «Оболонь» збереже або трохи поліпшить свої ринкові позиції.

«Перша приватна броварня»

Історично, через невеликі обсяги випуску, «ППБ» тяжіла до маржинальних сегментах ринку, тому структура її продажів значно відрізняється від конкурентів і ринку в цілому.

У сегменті low mainstream компанія фактично представлена єдиним брендом, який трохи скоротив частку ринку, як і всі доступні українські марки. Значною мірою причиною став поступове зростання роздрібною ціни, незважаючи на промоактивність конкурентів.

У сегменті upper mainstream не втримали свою частку ринку під тиском агресивно зростаючого. Втім, тут можна говорити і про те, що продажі перетекли в преміальний сегмент, де недавно з'явилися нові сорти компанії.
[46]

У преміальному сегменті компанія істотно поліпшила свої позиції за рахунок сорту «ППБ Бочковое Нефільтроване» з апельсиною цедрою і коріандром, який з'явився в травні 2018 року. Його швидке зростання було забезпечене преміальним чином і все більшою популярністю спеціального пива в українців. До весни 2019 року частка ринку сорту «ППБ Бочковое Нефільтроване» підвищила % ринку.

Нарешті, в суперпреміальному сегменті основу зростання становив Heineken, який сьогодні зайняв місце ключового ліцензійного бренду «ППБ». Майбутній розвиток ліцензійного напрямки компанії також повинен підтримати весняний запуск локального виробництва бренду Amstel. Його роздрібна ціна приблизно відповідає кордоні преміального і суперпреміального сегментів. Судячи з поточної динаміки продажів, до кінця 2019 року Amstel може вийти на новий вищий рубіж % ринку.

інші компанії

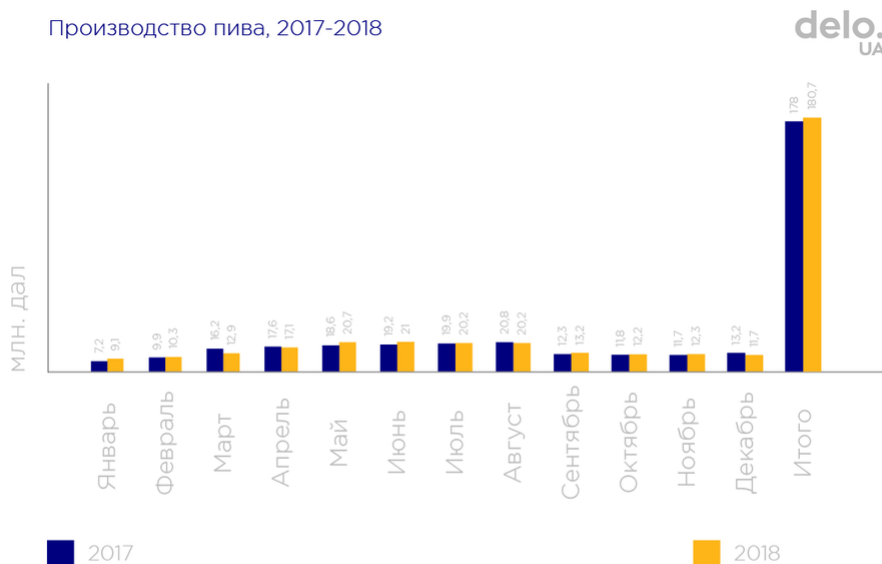
У поточному сезоні помітно збільшили свою частку ринку компанії, які не тільки не відносяться до лідерів, але навіть не мають великої ваги на

регіональних ринках. В першу чергу мова йде малих (крафтового) пивоварів, які не так давно вийшли на ринок, але швидко набирають вагу.

Найбільш сильний вплив зробило скорочення випуску добре відомих компаній – ПрАТ «Фірма «Полтавпиво». Частка компанії ринку становить 5%. В рейтингу національних компаній з виробництва пива ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» займає 22 позицію.

Серед усіх алкогольних продуктів пиво посідає перше місце за продажами і становить 46,1 % у сегменті алкогольних напоїв [46]. Близько 61% населення України споживають пивні напої. З них на чоловічу частину населення припадає 76 % та, відповідно, 24 % – на жіночу. Необхідно зазначити, що ця тенденція зберігається також відповідно до віку, хоча загалом цільова аудиторія споживачів напою молода. Приблизно 71 % пива споживають люди у віці від 21 до 29 років. Водночас до найбільш стриманішого сегмента споживачів можна віднести населення у віці 51-59 років – таких усього 3 % [47].

Обсяг виробництва пива в Україні в 2018 році становив 175 млн дал., що майже в 1,9 раза менше обсягів виробництва у 2008 році.



В 2018 году рост производства составил 1,3% по сравнению с 2017-м

Источник: Госстат Украины

Рис.2.2. Ринок пива в Україні 2018-2019 рр [49]

За даними компанії «Укрпиво», за сім місяців 2020 року українські виробники випустили 111 млн декалітрів пива, або 98,6% до аналогічного періоду 2019 року.

Виробництво солоду досягло 185 726,8 тонн, що становить 89,0% до аналогічного періоду 2019 року.

За підсумками 2019 року українські пивовари зробили 180,2 млн декалітрів пива, що на 0,4% менше, ніж в 2018 році. 2018 й був останнім роком, коли український ринок показав приріст - на 2,5%. Гендиректор Carlsberg Ukraine Євген Шевченко висловив надію на повернення пивного ринку до зростання після десятирічного падіння. Однак через коронавіруса ці надії навряд чи виправдаються. Особливо постраждали через обмеження малі виробники.

За повідомленням генерального директора ПрАТ «Укрпиво» Галини Коренькової, експертна оцінка обсягу виробництва пива по Україні (крім пива безалкогольного з умістом спирту до 0,5 %) за січень 2020 року становить 10,0 млн.дал, або 113,7 % до аналогічного періоду 2019 року.[48]

2.2. Дослідження ринкової та фінансово-господарської діяльності ПрАТ «Фірма «Полтавпиво»

Розглянуті в попередньому розділі умови ринкової діяльності дозволяють зробити висновок, що підприємство веде економічну діяльність в складних ринкових умовах, які дедалі погіршують результативність роботи. Аби з'ясувати рівень та провідні напрямки ринкових загроз та визначити інструменти їх подолання, проведемо діагностику можливостей підприємства за допомогою SWOT-аналізу. Для цього проаналізуємо фактори внутрішнього та зовнішнього середовища ПрАТ «Фірма «Полтавпиво».

Таблиця 2.1

**Факторний аналіз ринкового середовищі ПрАТ «Фірма
«Полтавпиво»**

	Можливості	Загрози
Сильні сторони	<p align="center">Поле СИІМ</p> <ul style="list-style-type: none"> • наявність високопродуктивного обладнання • широкий асортимент продукції • високий рівень обслуговування • висока якість продукції <p align="center">виробництво розташованена Україні</p>	<p align="center">Поле СИІЗ</p> <ul style="list-style-type: none"> • відсутність додаткових стабільних стосунків із збутовою мережею • негнучка цінова політика • обмежені маркетингові інструменти • тиск імпортерів та міжнародних корпорацій • дестабілізуюча податкова та державна регуляторна політика
Слабкі сторони	<p align="center">Поле СЛІМ</p> <ul style="list-style-type: none"> • обмеженість фінансових ресурсів • симпатії постійних покупців • можливість розвитку у майбутньому • орієнтація на експорт (Приблатика, Казахстан, Білорусь) 	<p align="center">Поле СЛІЗ</p> <ul style="list-style-type: none"> • фінансові можливості конкурентів • наявність потенціалу потужностей конкурентів • агресивна маркетингова політика конкурентів • плинність персоналу, неактивна кадрова політика підприємства

Далі необхідно встановити зв'язки між внутрішніми і зовнішніми сторонами. Для цього складаємо матрицю SWOT із 4-х полів. На кожному з даних полів ми повинні розглянути всі можливі парні комбінації і виділити ті, які повинні бути враховані при розробці стратегії поведінки ПрАТ «Фірма «Полтавпиво».

Таблиця 2.2

**Результат другого етапу SWOT-аналізу середовища ПрАТ «Фірма
«Полтавпиво»**

<i>Внутрішній потенціал</i>	<i>Зовнішнє середовище</i>	
	<u>Можливості (О)</u>	<u>Загрози (Т)</u>
	1. симпатії постійних покупців (+3) 2. можливість розвитку у майбутньому (+2) 3. орієнтація на експорт (Росія, Казахстан, Білорусь) (+2)	1. фінансові можливості конкурентів (-3) 2. наявність потенціалу потужностей конкурентів (-2) 3. агресивна маркетингова політика конкурентів (-3)

Продовження таблиці 2.2.

<u>Сили (S)</u>	<u>Поле SO</u>	<u>Поле ST</u>
1. наявність високопродуктивного обладнання (+3) 2. широкий асортимент продукції (+2) 3. високий рівень обслуговування (+2) 4. висока якість продукції (+2) 5. виробництво розташоване на Україні (+2)	Спираючись на конкурентні переваги у вигляді широкого асортименту продукції, високої якості, конкурентної ціни, необхідно залучити якомога ширше коло постійних покупців, розгорнути свою діяльність на зовнішньому ринку.	Копіювати найбільш вдалі конкурентні прийоми. Спираючись на свої потужності розширити роботу з „дрібним споживачем” Шукати вихід на нові ринки.
<u>Слабкості (W)</u>	<u>Поле WO</u>	<u>Поле WT</u>
1. відсутність додаткових заохочувальних послуг (-3) 2. негнучка цінова політика (-3) 3. обмежені маркетингові інструменти (-2) 4. неактивна кадрова політика	Встановлення гнучкої цінової політики як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках; виділення коштів на проведення навчання, мотивації та скорочення плінності.	Проведення ефективних рекламних кампаній, встановлення гнучкої цінової політики; залучення як вітчизняних, так і іноземних партнерів, створити позитивний імідж фірми.

Далі під час проведення SWOT-аналізу у тій частині, яка стосується ідентифікації та аналізу зовнішніх можливостей і загроз, застосуємо прийоми ранжування та імовірнісної оцінки факторів. При цьому використаємо методику, при якій можливості та загрози розглядають як парні, тобто настання події створює можливість, а ненастання – загрозу.

Для кожного з n факторів вибирається певна оцінка за 10-бальною шкалою, якою вимірюється ступінь важливості факторів, – M_i та Z_i для можливостей і загроз відповідно, де i – номер фактора (повинна виконуватись умова $M_i = Z_i$).

Для кожної пари можливостей і загроз визначають імовірності P_{M_i} та P_{Z_i} таким чином, щоб дотримувалася умова $P_{M_i} + P_{Z_i} = 1$.

Загальна оцінка можливостей (M) і загроз (Z) розраховується за формулами:

$$M = \sum M_i * P_{M_i} \quad (2.1)$$

$$Z = \sum z_i * P_{zi}, \quad (2.2)$$

де $i = 1, 2, \dots, n$.

Таблиця 2.3

**Оцінка зовнішніх можливостей і загроз ПрАТ «Фірма
«Полтавпиво»**

Зовнішні можливості				Зовнішні загрози			
Фактори	M_i	P_{mi}	$M_i * P_{mi}$	Фактори	Z_i	P_{zi}	$Z_i * P_{zi}$
Симпатії постійних покупців	10	0,7	7	Втрата симпатій постійних покупців	10	0,3	3
Можливість розвитку у майбутньому	7	0,6	4,2	Відсутність можливості розвитку у майбутньому	7	0,4	2,8
Послаблення тиску з боку конкурентів	6	0,5	3	Збільшення тиску конкурентів	6	0,5	3
Відсутність потенціалу потужностей конкурентів	6	0,6	3,6	Наявність потенціалу потужностей конкурентів	6	0,4	2,4
Створення митних бар'єрів для конкурентів-імпортерів	7	0,2	1,4	Відсутність митних бар'єрів для конкурентів-імпортерів	7	0,8	5,6
Разом	34	-	19,2	Разом	34	-	16,8

Як видно з табл. 2.3, зовнішні можливості (19,2 балів) ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» оцінюються вище, ніж загрози (16,8 балів).

Далі проведемо аналіз внутрішніх сильних і слабких сторін ПрАТ «Фірма «Полтавпиво», причому цей аналіз буде мати порівняльний характер і спрямований головним чином на конкурентоспроможність підприємства.

Конкурентна сила (C_i) підприємства визначається шляхом порівняння оцінок даного підприємства з основними конкурентами.

«Абсолютну» конкурентну силу $C_{абс}$ ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» визначимо шляхом порівняння з показниками трьох інших компаній-конкурентів («Carlsberg Group», «Оболонь», «Перша приватна броварня») Результати аналізу визначаються за формулою:

$$C_{абс} = \sum (C_i - \max C_{ky}) \quad (2.3)$$

де $y = 1, 2, \dots, m$

C_i – оцінка i -го фактора конкурентної сили (слабкості) для підприємств;

C_{ky} – оцінка i -го фактора конкурентної сили (слабкості) для y -го конкурента;

n – кількість факторів, вибраних для аналізу;

m – кількість конкурентів.

Розрахунки за вказаною формулою показано у табл. 2.4 (зважування факторів не використовується).

Таблиця 2.4

**Визначення звичайної і абсолютної конкурентної сили ПрАТ
«Фірма «Полтавпиво»**

Фактор	Оцінка (0 ...10 балів)				
	Carlsberg Group	Оболонь	Перша приватна броварня	ПрАТ «Полтавпиво»	
				C_i	$C_i - \max C_{ky}$
1.Прибутковість	9	7	6	5	-4
2.Цінова політика	10	7	5	7	-3
3.Асортимент продукції	7	5	5	7	0
4.кадрова політика	9	7	6	3	-6
5.Імідж	9	6	5	3	-6
6.Фінансові ресурси	9	6	5	3	-6
7.Виробничі потужності	9	8	6	6	-3
Конкурентна сила:	62	46	38	34	-28

Звичайна оцінка конкурентної сили ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» становить 34 бали – 4-те за значенням місце серед фірм-конкурентів.

Абсолютна конкурентна сила – це показник, який має інакший зміст. Він дозволяє визначити позицію фірми, що досліджується, відносно умовної «ідеальної» компанії.

Отже, абсолютна конкурентна сила ПрАТ «Полтавпиво» оцінюється у -28 балів. Найгірші значення у порівняльній оцінці отримано для показників «імідж», «фінансовий ресурс» та «кадрова політика».

Основними видами продукції, що виробляє емітент, є декілька марок

пива та безалкогольних напоїв (далі по тексту - БАН). В 2019 році було реалізовано 2 860,1 тис. дал пива, що менше на 7% ніж у 2018 році, коли було продано 3 076,4 тис. дал. БАН у 2019 році продано 635,7 тис. дал, в 2018 році - 572,6 тис. дал (ріст 11%). Продаж квасу в 2019 році - 82,7 тис. дал, в 2018 році - 56,0 тис. дал (ріст 48%). З цих об'ємів в 2019 році на експорт було реалізовано 84,8 тис. дал пива (3% від загального об'єму продаж); 27,0 тис. дал БАН (4%); 18,7 тис. дал квасу (23%).

Асортимент продукції емітента постійно розширюється. Щорічно оновлюється асортимент продукції. На цей час підприємство пропонує екологічне чисте пиво 37 найменувань, 15 найменувань БАН та 2 квасу. Кожен з них має свій особливий, оригінальний, гармонічний смак та аромат.

Сезонні зміни досить помітно впливають на роботу емітента. Виробництво пива та безалкогольних напоїв влітку зростає в декілька разів в порівнянні з зимовими місяцями. Квас виготовляється лише в літній період.

Основними ринками збуту є центральний, східний і південний регіони України. Продукція реалізується в 22 областях України, а також відправляється на експорт.

До основних ризиків в діяльності емітента відносяться зміни у законодавстві стосовно акцизного збору та інших податків, а також нестабільна політична ситуація в Україні.

ПрАТ «Полтавпиво» здійснює збут продукції через дистрибуторські компанії, які в свою чергу реалізують продукцію через національні та локальні мережі, лінійний роздріб - це фасована продукція. Продукція в кеґ-тарі реалізується через кафе, бари та ресторани. Продукція продається в гіпермаркетах, мінімаркетах, павільйонах, кіосках, лотках і т. і.

До особливостей стану розвитку галузі виробництва, в якій здійснює діяльність емітент відноситься перенасичення ринку виробниками та товарами. Ринок в останні роки скорочується. Лідери ринку втрачають свої позиції на ринку, а локальні виробники нарощують виробництво.

Конкуренція з боку таких міцних товаровиробників, як «АБІНБЕВ

ЕФЕС Україна», «Carlsberg Ukraine», «Оболонь» стимулює до роботи в нових сегментах ринку, впровадження нових технологій та нових товарів. Основні конкуренти емітента в галузі є «АБІНБЕВ ЕФЕС Україна» , «Carlsberg Ukraine», «Оболонь», «Перша Приватна Броварня».

Перспективні плани розвитку емітента охоплюють питання розширення ринку збуту, розробку нових видів продукції, укріплення маркетингової політики та покриття всіх цінових сегментів.

Охарактеризуємо діяльність ПрАТ «Фірма «Потавпиво» на підставі розгляду та оцінки даних звітів за останні роки діяльності підприємства, в яких відображено доходи, витрати, прибуток, кадрова політика та інші показники діяльності підприємства.

Таблиця 2.5

**Основні техніко-економічні показники діяльності ПрАТ «Фірма
«Полтавпиво», тис.грн.**

Найменування показника	2018	2019	відхилення	
			абсолютне	відносне
Чистий дохід від реалізації продукції	293 278	323 013	29735	9,2
Собівартість реалізованої продукції	214 639	221 304	6665	3,0
Валовий прибуток	78 639	101 709	23070	22,7
Інші операційна доходи	12 872	11 895	-977	-7,6
Адміністративні витрати	13 577	14 732	1155	7,8
Витрати на збут	43 252	46 485	3233	7,0
Інші операційні витрати	10 045	12 209	2164	17,7
Повні витрати на виробництво і реалізацію продукції	257891	267789	9898	3,7
Фінансовий результат від операційної діяльності: Прибуток	24 637	40 178	15541	38,7
Фінансовий результат до оподаткування : Прибуток від реалізації продукції	20 328	37 514	17186	45,8
Чистий прибуток/збиток	16 628	29 718	13090	44,0
Витрати на оплату праці	35 296	42 801	7505	17,5
Амортизація	12 162	12 641	479	3,8
Витрати на 1 грн. реалізованої продукції	0,88	0,83	-0,05	-6,7
Рентабельність продукції	0,11	0,18	x	x
Рентабельність діяльності	0,27	0,31	x	x

Джерело: звітність підприємства

Зростання собівартості пов'язана з впливом 2-х факторів:

- ростом витрат на сировину;
- зростанням витрат на оплату праці;
- значним запасом виробленої на склад продукції, що швидко псується.

Зміни динаміки валового прибутку характеризують ефективність управління собівартістю продукції та її ціною. Так у звітному періоді собівартість підвищилась лише на 3%, проте як закупівельні ціни на хміль та солод підвищились відповідно на 11 та 18%.

Рентабельність продукції знаходиться в межах галузевої норми і підвищується: в 2018 році вона становила 11%, а вже в 2019 р. – 18%. Що демонструє позитивну економічну динаміку діяльності підприємства.

Позитивним є і той факт, що знижуються витрати на 1 грн реалізованої продукції: в 2018 році вони становили 0,88 грн., тоді як в 2019 р. – 0,83 грн.

Чистий прибуток від реалізації продукції з кожним роком поступово збільшується у 2018 році порівняно з 2016 р. на 56803 тис.грн (або 24,020 %) та 43 на 38977 тис.грн (або 15,327 %). Необхідно відмітити негативну тенденцію збільшення собівартості реалізованої продукції у 2018 році у порівнянні з 2016 роком на 25237 тис.грн. (або 13,324 %) та на 18077 (або 9,197 %), це може бути спричинено зростанням цін на сировину та матеріали. Проте позитивним є те, що доходи від реалізації зростають більшими темпами, ніж собівартість реалізованої продукції протягом всього аналізованого періоду. Зростання чистого доходу спричинило збільшення суми валового прибутку у 2018 році в порівнянні з 2016 р. на 31566 тис.грн. (або 67,057 %) та з 2017 роком на 20900 тис.грн. (або 36,197 %). Збільшення суми валового прибутку та інших операційних витрат (у 2018 р. порівняно з 2017 роком на 7087 тис.грн. або у 2.225 р.б.) звітному році призвело до зростання суми фінансових результатів від операційної діяльності у 2018 році в порівнянні з 2017 р. на 21837 тис.грн. або у 8,799 р.б. Також позитивним є збільшення суми чистого фінансового результату у звітному році.

Особливо значний результат отримано за показниками прибутковості підприємства: Фінансовий результат до оподаткування збільшився у звітному році на 45,8%; Фінансовий результат від операційної діяльності – на 38,7%; а чистий прибуток – на 44%.

Собівартість запасів включає всі витрати на придбання, витрати на переробку та інші витрати, понесені під час доставки запасів до їх теперішнього місцезнаходження та приведення їх у теперішній стан.

Витрати на придбання запасів складаються з ціни придбання, ввізного мита та інших податків (окрім тих, що згодом відшкодовуються податковими органами), а також з витрат на транспортування, навантаження і розвантаження та інших витрат, безпосередньо пов'язаних з придбанням готової продукції, матеріалів та послуг. Торговельні знижки, інші знижки та інші подібні їм статті вираховуються при визначенні витрат на придбання.

Таким чином слід відмітити, що діяльність ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» характеризується певним покращенням.

Проблеми, які впливають на діяльність ПрАТ «Фірма «Полтавпиво»:

- нестача обігових коштів,
- постійні зміни у податковій політиці країни,
- зниження платоспроможності населення,
- невідповідність цін на сировину.

Ступінь залежності від законодавчих (економічних) обмежень велика, оскільки відбуваються часті зміни у законодавстві та у податковій політиці країни, мають місце високі відсотки, жорсткі вимоги та не вигідні умови на отримання банківських кредитів.

- розширення ринку збуту, збільшення кількості клієнтів,
- проведення рекламних акцій на території України, розміщення зовнішньої реклами.

Таблиця 2.6

Показники фінансової стійкості ПАТ «Фірма «Полтавпиво» за 2018 -2019 роки

Показник	2018	2019	Відхилення	
			Абсолютне	Відносне
Коефіцієнт фінансової незалежності	0,41	0,42	0,01	2,4
Коефіцієнт фінансової залежності	2,45	2,41	-0,04	-1,63
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,89	0,83	-0,06	-6,74
Коефіцієнт мобільності	0,87	0,83	-0,04	-4,6
Коефіцієнт маневреності	0,77	0,61	-0,16	-20,78
Коефіцієнт стійкого фінансування	0,57	0,48	-0,09	-15,8
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	0,19	0,26	0,07	36,84
Коефіцієнт фінансового левериджу (ризик)	0,41	0,69	0,28	68,29

Укладено за матеріалами підприємства

Коефіцієнт фінансової незалежності (нормативне значення не менше 0,5) досяг норми лише у 2019 році, а у 2018-2019 роках він становив 0,41 та 0,42 відповідно, що може говорити про високий рівень фінансових ризиків.

Підприємство значно залежить від позикових коштів і здатне фінансувати тільки 41% та 42% активів за рахунок власних коштів в 2018 - 2019 роках.

Коефіцієнт фінансової залежності має нормативне значення менше 2, яке було досягнуто лише у минулому. Для зниження залежності необхідно працювати в напрямку збільшення обсягу власного капіталу. Для цього можна провести додаткову емісію акцій, вкласти отриманий прибуток в роботу компанії, використовувати інші доступні заходи. Значення показника говорить про те, скільки фінансових ресурсів використовує компанія на кожну гривню власного капіталу. Як бачимо, на кожну гривню власних коштів припадає 2,45 та 2,41 гривні фінансових ресурсів у 2018 та 2019 роках відповідно.

Коефіцієнт фінансової стійкості (нормативне значення 0,7-0,9) стабільно тримався в межах норми протягом досліджуваних років, що

свідчить про здатність компанії залишатися платоспроможною в довгостроковій перспективі.

Коефіцієнт мобільності немає чіткого нормативного значення. Спостерігалось його підвищення в 2018 році. Проте у 2019 році він знову знизився на 0,87 до 0,83 . Висока мобільність говорить про те, що компанія зможе змінити структуру активів протягом короткого періоду часу.

Коефіцієнт маневреності (нормативне значення $\geq 0,1$) стабільно перебував в межах норми протягом усього досліджуваного періоду. Позитивне значення свідчить про достатність власних фінансових ресурсів для фінансування необоротних активів і частини оборотних.

Коефіцієнт стійкого фінансування протягом 2018 - 2016 років жодного разу не досягав нормативного значення, яке становить ≥ 1 , що не говорить про швидке банкрутство, але вказує на наявність фінансових ризиків в довгостроковій перспективі.

Коефіцієнт концентрації позикового капіталу (нормативне значення показника $< 0,5$). У 2019 році 26% активів компанії фінансувалися за рахунок позикового капіталу, у 2018 році -19%.

Коефіцієнт фінансового левериджу (ризик) (нормативне значення показника $< 0,1$.) На ПрАТ «Фірма Полтавпиво» даний коефіцієнт значно перевищує нормативне значення і становить 0,41 та 0,69 у 2018 та 2019 роках відповідно.

Обрана політика щодо фінансування діяльності ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» - це самофінансування за рахунок отримання прибутку. Робочого капіталу для поточних потреб недостатньо, тому виникає потреба використовувати кредитні кошти для поточних потреб.

Можливі шляхи покращення ліквідності за оцінками фахівців підприємства:

- зниження собівартості готової продукції
- випуск більш високоякісної продукції
- розширення асортименту товарів за рахунок випуску більш дешевої

продукції

Аналіз кадрового забезпечення ПрАТ «Фірма «Полтавпиво»

Загальна кількість працівників на підприємствах ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» у 2018-19 рр. складала 280 співробітників.

У 2018 році відбулися незначні зміни в кадровій структурі ПрАТ «Фірма «Полтавпиво». З метою підвищення ефективності управління та забезпечення більш якісного розподілу виробничих потужностей відбулось незначне вивільнення співробітників – на 3,59% порівняно з 2017 роком.

Структура/ склад персоналу такий:

ІТР – 35%;

Робітники – 64%.

Таблиця 2.7

Розподіл працівників ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» за віком в 2018 році

Вік	Працівників	
	Осіб	%
18-34	89	31,95
35-49	111	39,54
50-54	40	14,29
55 років	40	14,22
Всього	280	100

Укладено за даними підприємства

Гендерний склад працівників підприємства такий:

71% - чоловіки або 199 осіб;

29% - жінки або 81 особа.

Таблиця 2.8

Професійно освітні характеристики персоналу ПрАТ «Фірма»Полтавпиво»

Показник		2018		2019		Відхилення	
		Кіль-ть	%	Кіль-ть	%	абсолютне	відносне
Стать	Чол.	215	74,94	199	71	-16	-7,5
	Жін.	172	25,06	81	29	-91	-53
Вік	18-34	161	56,06	89	31,95	-72	-45
	35-54	118	41,12	111	39,54	-7	-6
	54 -59	81	2,82	40	14,29	-41	-49

Продовження таблиці 2.8

Освіта	Неповна вища	50	17,57	105	37,60	55	210
Освіта Стаж роботи	Повна вища	237	82,43	175	62,40	-62	-22,2
	До 1 року	11	3,71	11	3,74	-	-
Стаж роботи ВСЬОГО	1-5 років	63	21,90	61	21,96	-2	3,2
	Понад 5 років	213	74,39	208	74,30	-5	-2,3
	287	100	280	100	-7	-2,5	

Укладено автором за даними підприємства

Аналіз даних таблиці дозволяє зробити наступні висновки за період 2018-2019 рр. на ПрАТ «Фірма «Полтавпиво»:

1. відбулося незначне скорочення середньооблікової кількості працюючих (-7 осіб);

2. скорочення кількості зайняти на виробництві жінок відбулось через досягнення значною частиною працюючих пенсійного віку та відмову поновити працю після декретної відпустки;

3. заміщення ви бувшого персоналу відбулось за рахунок прийняття чоловіків із середньо-спеціальною освітою, що спричинило зростання такого показника як працівники з неповною вищою освітою у 2,1 рази;

4. масове прийняття працівників відбувалось на при кінці 2017 року, тому вони не потрапили до категорій оцінки «стаж до 1 року».

З точки зору управління ефективною діяльністю працівників підприємства ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» визнає короткострокові виплати працівникам як витрати та як зобов'язання після вирахування будь-якої вже сплаченої суми. ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» визнає очікувану вартість короткострокових виплат працівникам за відсутність як забезпечення відпусток - під час надання працівниками послуг, які збільшують їхні права на майбутні виплати відпускних.

Таблиця 2.9

Структура витрат на персонал ПрАТ «Фірма «Полтавпиво», %

Вид витрат	2018	2019	Відхилення
Оплата праці	72,6	77,1	4,5
Витрати на набір та відбір персоналу	3,7	2,9	-0,8
Навчання та розвиток персоналу	5,2	6,0	0,8
Харчування	3,2	1	-2,2
Спецодяг	1,9	1,26	-0,64
Охорона праці	1,3	0,24	-1,06
Відрахування в соціальні фонди	11,9	12,5	0,6

Укладено автором за даними підприємства

Виплати працівникам включають:

а) короткострокові виплати працівникам, такі як заробітна плата, оплачені щорічні відпустки та тимчасова непрацездатність, участь у прибутку та премії (якщо вони підлягають сплаті протягом дванадцяти місяців після закінчення періоду);

б) інші довгострокові виплати працівникам, включаючи додаткову відпустку за навчання, виплати з нагоди ювілеїв чи інші виплати за вислугу років, виплати за тривалою непрацездатністю, а також отримання частки прибутку, премії та відстрочену компенсацію, якщо вони підлягають сплаті після завершення дванадцяти місяців після закінчення періоду або пізніше;

в) виплати при звільненні.

Відповідно до українського законодавства, Товариство утримує внески із заробітної плати працівників до Пенсійного фонду. Поточні внески розраховуються як процентні відрахування на суми поточних нарахувань заробітної платні. Такі витрати відображаються у періоді, в якому були надані працівниками послуги, що надають їм право на одержання внесків, та зароблена відповідна заробітна платня

Відшкодування пільгових пенсій: 2019 р – 49 тис.грн; 2018 – 32 тис.грн.

Матеріальна допомога працівникам: 2019 – 2336 тис.грн.; 2018 – 1670 тис.грн.

2.3. Аналіз системи управління трудовою кар'єрою на ПрАТ «Фірма «Полтавпиво»

В останній час посилення ролі людського чинника впливає на зміну відношення до працівника сучасного підприємства. Те, що раніше ототожнювалось із кар'єризмом, який становить прояв кар'єри, сьогодні є важливим показником розвитку людини в системі соціальної структури, вагомим фактором і умовою покращення соціально-психологічного клімату та конкурентоспроможності підприємства, підвищенням продуктивності праці.

При аналізі кар'єри на особовому рівні основна увага приділяється інтерпретації успішності або неуспішності кар'єри самою людиною. Так, деякі автори [25, 26] розглядають кар'єру з точки зору присутності ознаки успіху: «успішне просування», «шлях до успіхів», а також результат досягнення успіху (підхід успішності).

Разом із тим в умовах економічної кризи перед багатьма працедавцями залишається актуальною проблема «вимивання кадрів». Люди шукають більш високих заробітків, кращих умов праці, можливості просування по кар'єрним сходам тощо. За даними Держстату України найбільш високий рівень мобільності кадрів спостерігався на підприємствах з виробництва харчових продуктів (86,0 %) [27]. Тому на підприємстві залишається високий рівень мобільності кадрів.

Таблиця 2.10

Аналіз структури працівників в ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» за 2018-2019 рр.

Показники	Роки				Відхилення у структурі,	
	2018		2019		Абсолютне - /+	Відносне %
	осіб	%	осіб	%		
					2018 від 2019	2018 від 2019
Чисельність всього:	287	100	280	100	-7	0
управлінський персонал	44	15,35	51	18,27	3	16
виробничий персонал	243	84,65	229	81,73	-14	-5,8

Джерело: розроблено автором на основі [28].

У 2019 р. залишалася невирішеним питання перевищення кількості вибулих осіб над прийнятими у більшості видів економічної діяльності. Із

загальної кількості вибулих переважна більшість (83,3 %) залишили робочі місця з причин плинності кадрів, і тільки 3,9 % – з причин скорочення штатів. Це можна пояснити нездатністю підприємств достойно оцінити працівників, створити гідні умови праці, надати їм можливість кар’єрного зростання. Як наслідок – людина шукає альтернативні варіанти, що призводить до плинності кадрів країни в цілому.[27]

З точки зору статевого розподілення, то у період, що досліджувався, можливість кар’єрно зростати більшою мірою була у чоловіків; за віковою ознакою найчисленнішою категорією працівників були особи у віці 35 – 49 років (жінки) та 35 – 54 років (чоловіки), що, з точки зору кар’єрного зростання, можна охарактеризувати як вік найбільш ґрунтовний для цього.

На рис. 2.1 представлено дані щодо розподілу працівників за статтю ПрАТ «ФРМА «Полтавпиво» за 2018-2019 роки.

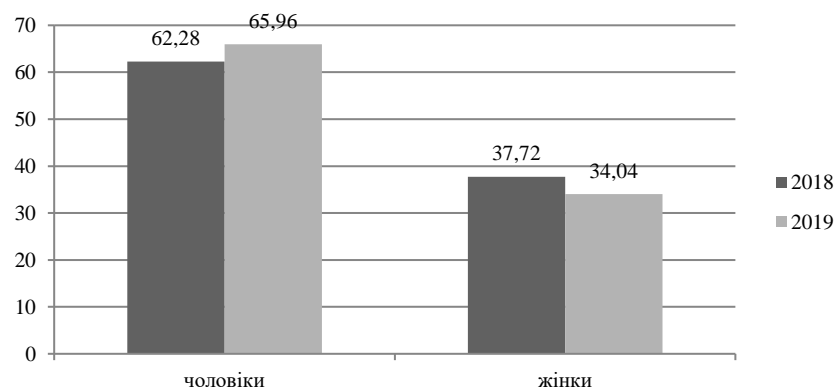


Рис. 2.1. Склад працівників ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» за статтю за 2018-2019 рр.

Джерело: розроблено автором на основі [28].

Кар’єрне зростання персоналу промислового підприємства поєднує в собі трудовий потенціал працівників цього підприємства та умови його побудови.

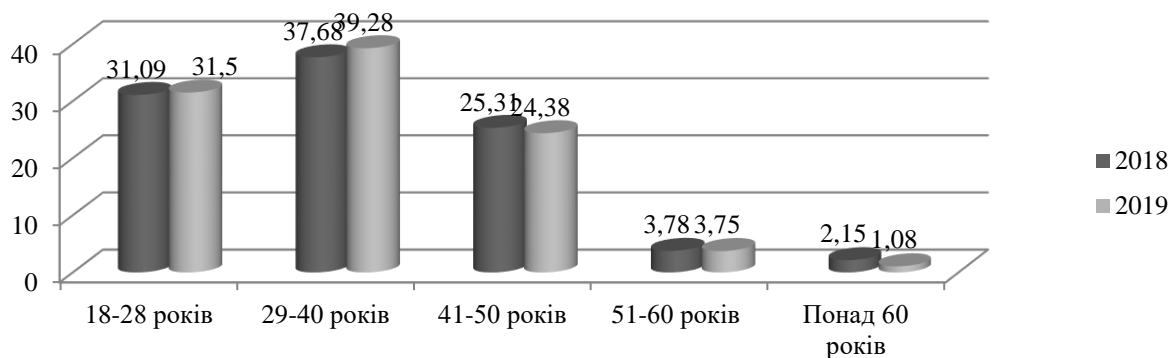


Рис. 2.2. Склад працівників ПрАТ «Фірма «Полтавпиво»» за віком в 2018-2019 роках

Джерело: розроблено автором на основі [28].

Великий вплив на кар'єрне зростання працівників здійснює наявність у них вищої освіти. Здатність людини розвиватися, отримувати нові навички та знання, удосконалювати свій трудовий потенціал – це одні з найголовніших причин формування кар'єри. На підставі цього існує необхідність відстеження динаміки кількості працівників, які мали повну, базову або неповну вищу освіту.

На рис. 2.3 представлені дані щодо розподілу працівників за освітою в ПрАТ «Фірма «Полтавпиво»» за 2018-2019 роки.

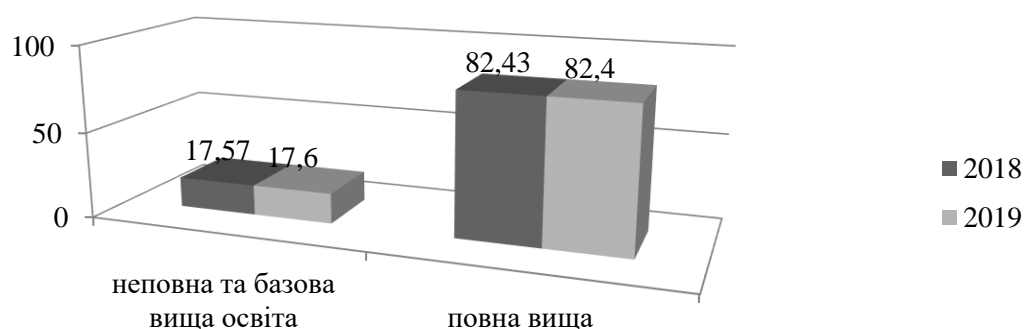


Рис. 2.3. Склад працівників ПрАТ «Фірма «Полтавпиво»» за освітою за 2018-2019 рр.

Джерело: розроблено автором на основі [28].

Згідно з рис. 2.3 видно, що в ПрАТ «Фірма «Полтавпиво»» за 2018-2019 роки більшість мають повну освіту (близько 82%). Працівники, що мають неповну та базову освіту близько 18%.

На рис. 2.4 показано склад працівників ПрАТ «Фірма «Полтавпиво»» за 2018-2019 за стажем роботи.

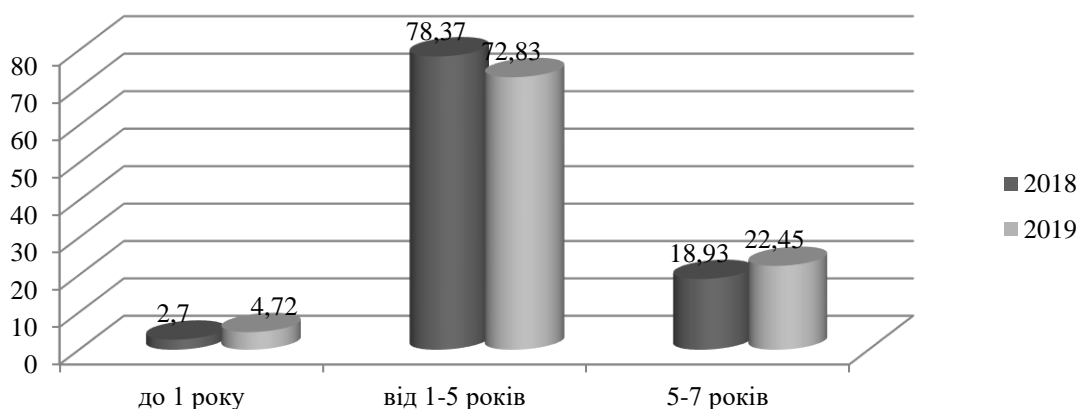


Рис. 2.4. Склад працівників ПрАТ «Фірма «Полтавпиво»» за стажем роботи в 2018-2019 рр.

В табл. 2.11 наведені дані про професійне навчання працівників ПрАТ «Фірма «Полтавпиво»» в 2018-2019 роках.

Таблиця 2.11

Професійне навчання працівників ПрАТ «Фірма «Полтавпиво»» в 2018-2019 роках

№ з/п	Категорія	2018	2019	Відхилення абсолютне, осіб
1.	Перепідготовка, спеціалізація	2	2	0
2.	Підвищення кваліфікації робочих	9	11	-127
3.	Підвищення кваліфікації керівників та фахівців	4	4	0
4	Всього охоплено профнавчанням	15	17	2
5	ВСЬОГО працівників	287	280	x

Джерело: розроблено автором на основі [28].

Витрати на навчання та розвиток персоналу становили для підприємства 5,2% сукупних витрат в 2018 році і 6,0% - в 2019 році відповідно.

За статтю більш висока мобільність кадрів характерна для чоловіків. Як за рівнем прийому, так і за рівнем звільнення показники для чоловіків переважають аналогічні показники для жінок.

Найважливішою характеристикою стану кадрів на підприємстві є їх динаміка. Аналіз руху працівників ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» за 2018-2019 рр. наведено в табл. 2.12.

Таблиця 2.12

Аналіз руху працівників в ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» за 2018-2019 рр.

Показники	Роки		Відхилення	
	2018	2019	абсолютне, ±	відносне,
1. Середньооблікова кількість штатних працівників, осіб	287	280	-7	-2,44
2. Кількість прийнятих штатних працівників, осіб	101	94	-7	-6,9
3. Кількість звільнених штатних працівників, всього, в тому числі:, осіб	101	108	-7	-2,24
3.1- із причини змін в організації виробництва і праці (реорганізація, скорочення штату), осіб	0	0	0	X
3.2 - із причин плинності кадрів, осіб	101	108	7	38,57

Показники (їх розрахунки), що характеризують рух працівників ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» за 2018-2019 роки наведено в табл. 2.13.

Таблиця 2.13

Показники, що характеризують рух працівників в ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» за 2019рр.

Показник	Визначення показника	Результат %
1	2	3
Коефіцієнт обороту по прийому	$94/280*100\%$	33,57
Коефіцієнт обороту по вибуттю	$108/280*100\%$	38,57
Коефіцієнт плинності кадрів	$108/280*100\%$	38,57
Коефіцієнт оновлення працівників	$94/108*100\%$	87
Коефіцієнт постійності кадрів	$280/287*100\%$	97

Джерело: розроблено автором.

Як видно з рис. 2.5 люди звільняються за власним бажанням і для них вагомим фактором є заробітна плата та ненормована робота та робота в декілька змін.



Рис. 2.5. Основні причини плинності персоналу ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» за 2019 рік

З точки зору управління ефективною діяльністю працівників підприємства ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» визнає короткострокові виплати працівникам як витрати та як зобов'язання після вирахування будь-якої вже сплаченої суми. ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» визнає очікувану вартість короткострокових виплат працівникам за відсутність як забезпечення відпусток - під час надання працівниками послуг, які збільшують їхні права на майбутні виплати відпускних.

Таблиця 2.9

Структура витрат на персонал ПрАТ «Фірма «Полтавпиво», %

Вид витрат	2018	2019	Відхилення
Оплата праці	72,6	77,1	4,5
Витрати на набір та відбір персоналу	3,7	2,9	-0,8
Навчання та розвиток персоналу	5,2	6,0	0,8
Харчування	3,2	1	-2,2
Спецодяг	1,9	1,26	-0,64
Охорона праці	1,3	0,24	-1,06
Відрахування в соціальні фонди	11,9	12,5	0,6

Укладено автором за даними підприємства

Виплати працівникам включають:

а) короткострокові виплати працівникам, такі як заробітна плата, оплачені щорічні відпустки та тимчасова непрацездатність, участь у прибутку та премії (якщо вони підлягають сплаті протягом дванадцяти місяців після закінчення періоду);

б) інші довгострокові виплати працівникам, включаючи додаткову відпустку за навчання, виплати з нагоди ювілеїв чи інші виплати за вислугу років, виплати за тривалою непрацездатністю, а також отримання частки прибутку, премії та відстрочену компенсацію, якщо вони підлягають сплаті після завершення дванадцяти місяців після закінчення періоду або пізніше;

в) виплати при звільненні.

Відповідно до українського законодавства, Товариство утримує внески із заробітної плати працівників до Пенсійного фонду. Поточні внески розраховуються як процентні відрахування на суми поточних нарахувань заробітної платні. Такі витрати відображаються у періоді, в якому були надані працівниками послуги, що надають їм право на одержання внесків, та зароблена відповідна заробітна платня

Відшкодування пільгових пенсій: 2019 р – 49 тис.грн; 2018 – 32 тис.грн.

Матеріальна допомога працівникам: 2019 – 2336 тис.грн.; 2018 – 1670 тис.грн.

Висновки до Розділу 2

ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» працює на національному ринку в умовах жорсткої конкуренції. Але незважаючи на це підприємство має тенденції до збереження та нарощування прибутковості.

На протязі 2019 року чистий прибуток зріс на 44%. Обрана політика щодо фінансування діяльності ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» - це самофінансування за рахунок отримання прибутку. Ступінь залежності від законодавчих (економічних) обмежень велика, оскільки відбуваються часті

зміни у законодавстві та у податковій політиці країни, мають місце високі відсотки, жорсткі вимоги та не вигідні умови на отримання банківських кредитів.

Структура/ склад персоналу такий: ІТР – 35%; Робітники – 64%. З точки зору управління ефективною діяльністю працівників підприємства ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» визнає короткострокові виплати працівникам як витрати та як зобов'язання після вирахування будь-якої вже сплаченої суми.

Але данні аналізу свідчать, що підприємство приділяє недостатньо уваги процесам розвитку персоналу, засадам його кар'єрного зростання та підвищенню конкурентоспроможності на ринку праці.

РОЗДІЛ 3. ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ КАР'ЄРИ МЕНЕДЖЕРА НА ПрАТ «ФІРМА «ПОЛТАВПИВО»

3.1. Управлінське рішення щодо формування системи кар'єрного зростання на ПрАТ «Фірма «Полтавпиво»

Важливим напрямом розвитку персоналу є планування кар'єри працівника, його просування по кваліфікаційним або службовим рівням (ступеням) по визначеній схемі. Планування кар'єри виступає альтернативою стихійним переміщенням персоналу. Трудова кар'єра у великій мірі залежить від потенційних можливостей працівника, його професійних інтересів, нахилів, здібностей.

На перспективу кар'єри працівника відчутний вплив справляє структура управління організації, соціальні ієрархії, система виробничої адаптації, соціально-психологічний клімат у трудовому колективі та інші фактори.

Внутрішньо-організаційна кар'єра – це послідовна зміна стадій розвитку кар'єри, просування у професійному та посадовому плані у межах однієї організації. Горизонтальний і вертикальний типи кар'єри якраз і відносяться до внутрішньо-організаційного її виду.

Трудова кар'єра в організації реалізується не лише за вертикальним чи горизонтальним напрямом. Планування трудової кар'єри має бути направлене на забезпечення зв'язку між цілями кар'єри персоналу, їх потребами у відповідності зі стратегією управління організацією.

Планування трудової кар'єри не обмежується лише розстановкою персоналу. Воно має забезпечити подальший розвиток персоналу, професійно – кваліфікаційне просування працівників, їх перепідготовку в разі необхідності. Це вимагає тісного взаємозв'язку планування кар'єри та планування виробничої адаптації, атестації персоналу, його професійного навчання, формування резерву керівників організації.

Підприємство в результаті планування трудової кар'єри співробітника одержує працівника, який пов'язує свою трудову діяльність з організацією.

Це дозволяє знизити рівень плинності кадрів серед персоналу, своєчасно забезпечувати потребу у висококваліфікованих працівниках.

Оскільки ми в попередньому розділі з'ясували, що на ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» питанням розвитку кар'єри працівників займаються фрагментарно, лише в обмеженій кількості, що було в значній мірі пов'язане недостатністю коштів, ми ставимо завдання в роботі запропонувати системний підхід.

Управлінське рішення з формування системи кар'єрного зростання покликане вирішити наступні проблеми підприємства:

- формування в організації стабільних кадрів робітників;
- підвищення ефективності використання трудового і освітнього потенціалу особистості;
- надання можливостей робітникам у перспективі підвищувати рівень кваліфікації чи оволодівати іншою перспективною професією;
- забезпечення потреби організації у висококваліфікованих робітниках за рахунок внутрішніх джерел;
- заповнення робочих місць малопривабливої та некваліфікованої праці переважно за рахунок зовнішніх джерел забезпечення потреби організації в робітниках.

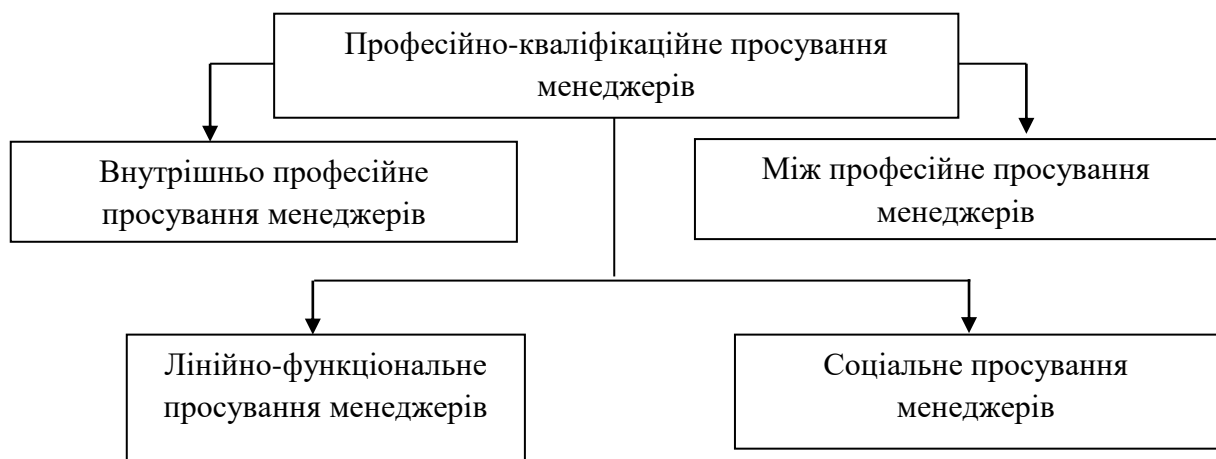


Рис. 3.1 Формування системи професійно-кваліфікаційного просування менеджерів на ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» [34]

Внутрішньо професійне просування робітників відбувається у межах своєї професії та розряду (категорії, класу) за рахунок опанування суміжних операцій та прийомів, розширення зон обслуговування і оволодіння передовими методами праці; підвищення кваліфікаційного розряду, категорії, класу; оволодіння кількома суміжними професіями.

Міжпрофесійне просування робітників супроводжується зміною професії працівника з метою опанування новою, більш змістовною і складною. Робітник може перейти на роботу з іншою професією приблизно рівної за рівнем кваліфікації з метою покращення умов праці та збереження здоров'я робітника; підготовка робітника широкого профілю.

Лінійно-функціональне професійно-кваліфікаційне просування робітника має місце у разі його призначення на посаду бригадира чи ланкового.

Соціальне професійно-кваліфікаційне просування робітника відбувається у випадку його переходу на посаду фахівця після закінчення вищого навчального закладу тощо. [33]

Професійне навчання кандидатів на професійно-кваліфікаційне просування передбачає такі роботи служби управління персоналу, як формування груп слухачів, розробка навчальних планів і програм, організація самого процесу навчання кандидатів. Служба управління персоналом разом з керівником структурного підрозділу має здійснювати розробку заходів виробничої адаптації робітника на новому робочому місці.

Планування трудової кар'єри фахівців та керівників в організації полягає у визначенні цілей розвитку працівника і шляхів, що ведуть до їх досягнення. Реалізація плану розвитку кар'єри передбачає, з однієї сторони, професійний розвиток фахівця, а другої сторони, послідовне зайняття ним посад, досвід роботи на яких необхідний для виконання трудових обов'язків на новому більш відповідальному місці.

З метою реалізації поставлених завдань виникає потреба реорганізації дальності служби управління персоналом. Ми маємо на меті впровадження

«моделі партнерства» на підприємстві та зокрема в діяльності служби управління персоналом. Успішне формування системи кар'єрного зростання на засадах партнерства передбачає перерозподіл внутрішніх функцій працівників та введення посади менеджера, відповідального за впровадження «Моделі партнерства» та її використання на підприємстві.

Впровадження «Моделі партнерства» передбачає співробітництво трьох сторін – фахівця, його керівника та служби управління персоналом організації. Працівник несе безпосередню відповідальність за планування і розвиток власної кар'єри. Одночасно керівник виступає в ролі наставника або спонсора свого співробітника [33-36]. Служба управління персоналом відіграє роль професійного консультанта та водночас здійснює управління процесом розвитку кар'єри фахівця в організації.

З огляду на це першим управлінським завданням налагодження системи управління кар'єрним зростанням на підприємстві має стати переформування служби управління персоналом та відповідне коригування службових обов'язків менеджерів по кадрам.

Управлінське рішення 1: впровадження «Моделі партнерства». Основні напрямки «моделі партнерства» представлено на рис.3.2.



Рис. 3.2. «Модель партнерства» розвитку кар'єри менеджерів ПрАТ «Фірма «Полтавпиво»

Відповідно до секторальних напрямків Центр передбачає виконання наступних функцій:

- *Сектор стратегічного розвитку персоналу (кадровий резерв):*
 - визначення професійного потенціалу (тестування, анкетування);
 - ведення форм кар'єрного та професійного розвитку персоналу;
 - визначення соціально-психологічного клімату колективу;
 - складання перспективного плану розвитку персоналу у відповідності із стратегією розвитку корпорації;
 - організація та проведення фокус-груп,
 - розробка стратегії управління персоналом для досягнення цілей підприємства,
 - планування розвитку персоналу,
 - аналіз інформації по ринку робочої сили,
 - планування потреб персоналу,
 - планування оптимального складу працівників,
 - аналіз ринку праці
 - асесмент центрів.
- *Сектор адаптації та наставництва:*
 - аналіз трудових процесів,
 - планування витрат на персонал,
 - вивчення та спостереження за видозмінами у мотивації до праці,
 - встановлення систем стимулів та компенсацій,
 - визначення груп наставників,
 - складання графіку тест-контролю ефективності;
 - розробка планів та термінів стажування.
- *Сектор реінтеграції:*
 - Планування груп відновлення кваліфікаційних навичок;

- Планування графіку та тематичного складу відновлювальних занять;
- Закріплення тренерів та розподіл піднаглядних;
- Розробка кошторису занять.
- *Сектор кваліфікаційних бізнес-тренінгів:*
- Формування тематичних груп для проведення бізнес-тренінгів;
- Організація запрошення коучера або узгодження із робочим процесом внутрішньо залученого тренера;
- Планування тематичних занять на певний період;
- Розробка кошторису заходів.
- *Сектор психологічного коучингу та індивідуального розвитку кар'єри:*
 - Формування переліку осіб, що можуть бути включені до кадрового резерву підприємства у відповідності до майбутніх посад;
 - Розробка індивідуальних планів навчання резервістів;
 - Формування графіку психологічних занять відповідно до професійних напрямків;
 - Ведення карток успішності;
 - Проведення тестування за обраними методиками.
- *Сектор оцінки та атестації персоналу*
 - Поточна оцінка кваліфікації,
 - перспектив розвитку та
 - формування напрямків розвитку
- *Сектор аналізу та підбору*
 - Організація підбору з перспективою росту
- *Сектор обліку професійного росту та стратегічного узгодження*
 - Формування системи обліку за визначеними стратегією підприємства напрямками.

Особливу увагу треба приділити системі обліку та зміни професійного стану, а також оцінки лояльності працівника до підприємства.

Ми пропонуємо впровадження спеціальних карт обліку стану працівників та їх кар'єрного розвитку(табл.3.1)

Таблиця 3.1

Робочій лист оцінки кар'єрного розвитку в рамках «Моделі партнерства» ПрАТ «Фірма «Полтавпиво»

Низька оцінка	Оцінка						Висока оцінка
	1	2	3	4	5	6	
Базові цілі та цінності організації не з'ясовані для власників, керівництва та співробітників або прагнення кар'єрного розвитку змушує нехтувати моральними та етичними нормами		<div style="border: 1px solid black; padding: 10px; width: fit-content; margin: 0 auto;"> Прийняття базових принципів та стратегічних цілей </div>					Керівники та співробітники однаково сприймають базові цінності та вміють їх підтримувати в роботі

Низька оцінка	Оцінка						Висока оцінка
	1	2	3	4	5	6	
Керівники, співробітники та представники намагаються уникнути ініціативи та відповідальності за особистий професійний розвиток		<div style="border: 1px solid black; padding: 10px; width: fit-content; margin: 0 auto;"> Прийняття відповідальності </div>					Керівники, співробітники та представники відповідально ставляться до обов'язків та вимагають дотримання стандартів розвитку

Низька оцінка	Оцінка						Висока оцінка
	1	2	3	4	5	6	
Керівництво не заохочує співробітників до участі у справах підприємства, а робітники відчують небажаність або небажання до участі		<div style="border: 1px solid black; padding: 10px; width: fit-content; margin: 0 auto;"> Заохочення співробітників до участі у справах підприємства та особистому професійному зростанні </div>					Керівники сприяють до участі співробітників, а робітники близько сприймають проблеми діяльності підприємства

Низька оцінка	Оцінка						Висока оцінка
	1	2	3	4	5	6	
Процес розповсюдження знань не налагоджений, співробітники поводять себе невпевнено		<div style="border: 1px solid black; padding: 10px; width: fit-content; margin: 0 auto;"> Розповсюдження знань щодо норм кар'єрного росту </div>					Налагоджено процес розповсюдження знань, керівники та співробітники обізнані щодо стандартів кар'єри

Низька оцінка	Оцінка						Висока оцінка
	1	2	3	4	5	6	
Керівництво та співробітники уникають розвитку та не пасивно ставляться до кар'єри		<div style="border: 1px solid black; padding: 10px; width: fit-content; margin: 0 auto;"> Підхід до конфлікту як до можливості якісних змін </div>					Керівництво та співробітники підтримують напрямки росту, знаходять шляхи їх використання та впроваджують рост професіоналізму

Низька оцінка	Оцінка						Висока оцінка
	1	2	3	4	5	6	
Керівники та співробітники ставляться один до одного насторожено, уникають спілкування, намагаються не дати приводу для критики		<div style="border: 1px solid black; padding: 10px; width: fit-content; margin: 0 auto;"> Взаємна довіра </div>					Керівники та співробітники ставляться один до одного доброзичливо, поважають іншу думку і використовують поради

Управлінське рішення 2: реорганізація службових обов'язків менеджерів відділу кадрів.

Таблиця 3. 2

Визначення основних ролей, які виконуються учасниками проектної команди

<i>Конкретний член команди</i>	<i>Виконувана роль</i>
Начальник відділу кадрів	Заочний контроль за якістю виконання даного проекту. Затвердження планів робіт для кожного з учасників проекту, що складається на кожен день.
Менеджер з програми «Модель партнерства»	Лідер проекту: делегування обов'язків та відповідальність окремим членам команди. Розробка та затвердження планів робіт для кожного учасника проекту на кожний день. Контроль за виконанням поставлених завдань. Звітування перед керівництвом.
Менеджер з обліку, оцінки та атестації	Проведення відповідних операцій пов'язаних з даними проекту: облік кадрового росту персоналу. Облік первинних документів.
Менеджер стратегічного розвитку персоналу (кадровий резерв)	Згідно з отриманим списком, аналіз групи професійного зростання: за критеріями придатності та успішності. Вибір найоптимальнішого шляху забезпечення росту та визначення можливої ротації.
Менеджер з адаптації та наставництва	Отримання даних від менеджера з аналізу та набору персоналу, включення нових працівників до Програми адаптації, розробка індивідуального плану адаптації
Менеджер з реінтеграції та відновлення професійності	Розробка та затвердження планів робіт для кожного з учасників проекту. Контроль за виконанням робіт.
Менеджер з кваліфікаційних бізнес-тренінгів та навчання	Розробка та затвердження планів робіт для кожного з учасників проекту. Складання груп для коучингу, розробка кошторису, підбір коучерів
Менеджер аналізу та підбору	Узгодження плану набору персоналу з Програмою адаптації та розвитку персоналу, а також Стратегією розвитку підприємства

Укладено автором

Реалізація програми «Модель партнерства» потребує виконання додаткових функцій персоналом відділу кадрів, спроможних якісно організувати процес її виконання.

3.2. Розробка алгоритму визначення та підтримки реалізації лідерських якостей менеджерів ПрАТ «Фірма «Полтавпиво»

В рамках реалізації «Моделі партнерства» необхідно передбачити конкретні заходи з сприяння розвитку кар'єри менеджерів. Нами запропоновано програму «Перспективний лідер», яка дозволить на етапі відбору виявити молодих, активних співробітників які будуть зацікавлені у реалізації власних перспектив та трудового потенціалу.

Для виконання програми розроблено наступну схему виявлення лідерського потенціалу у співробітників компанії:

- тестування учасників конкурсу з метою діагностики лідерських якостей;
- відбір найбільш відповідних вимогам кандидатів;
- переміщення учасників в спеціально сконструйовану ситуацію, ініційовану для прояву лідерського потенціалу (ділові ігри, кейси);
- інтерв'ю з учасниками для отримання біографічних відомостей, з'ясування особливостей професійного шляху, кар'єрних планів на майбутнє;
- затвердження списку переможців.

Алгоритм конкурсу представлено на рис.3.3.



Рис. 3.3. Організація та алгоритм конкурсу «Перспективний лідер»

[укладено автором]

Розробку так званих «ідеальних профілів» лідерів слід проводити за п'ятьма напрямками: виробничого, технічного, фінансового, адміністративно-господарському і по роботі з постачальниками і споживачами.

На першому етапі конкурсу, кандидатам пропонуємо пройти тестування з двох психодіагностичних методик - тесту «Профконсультант» і тесту «Індивідуальний діловий стиль».

Тест «Профконсультант» дозволяє відповісти на наступні питання:

В якому напрямку продовжити навчання?

Як підвищити кваліфікацію?

Як успішно побудувати кар'єру, використовуючи свої сильні сторони та здібності?

Як підготуватися до відбору на вакантну посаду і пройти атестацію?

Тест складається з 3-х блоків.

З метою визначення та оцінки окремих характеристик справжнього лідера для проведення конкурсу «Перспективний лідер» було проведене експертне опитування серед співробітників компанії. Участь в опитуванні взяло 6 експертів.

Опитування складалося з розстановки відсотків окремих характеристик справжнього лідера.

Мета опитування - з'ясувати рівень значущості окремих характеристик справжнього лідера та оцінити узгодженість думок експертів.

До числа таких якостей лідера, на які слід звернути увагу, відносяться наступні (табл. 3.3)

Таблиця 3.3

Критерії та характеристики що застосовуються в процесі визначення лідерських якостей менеджерів

№п/п	Критерій	Пояснення
1	Чітке бачення управлінської ситуації і положення об'єкта управління у зовнішньому середовищі	Лідер повинен володіти вмінням отримувати чітке бачення виникаючих управлінських ситуацій і положення об'єкта управління у зовнішньому середовищі. Це необхідно насамперед для того, щоб він міг визначити основні напрямки стратегічного розвитку організації і ті перетворення, які забезпечать досягнення поставлених перед організацією цілей.

Продовження таблиці 3.3

2	Уміння організувати ефективну систему комунікацій.	Уміння передати своє бачення стратегії розвитку організації та шляхів її реалізації менеджерам, персоналу, щоб мотивувати їх ефективну роботу, всім, хто так чи інакше зацікавлений у її майбутньому - одне з основних умінь управлінця. Воно може бути реалізоване лише за наявності ефективної системи комунікацій. Відсутність ефективної системи комунікацій не тільки ускладнює передачу розпоряджень керівника по управлінській ланцюжку організації, по і отримання ним достовірної інформації про становище об'єкта управління та управлінських ситуаціях, в яких має прийматися управлінське рішення.
3	Рішучість перетворень	Послідовна реалізація стратегії розвитку організації вимагає рішучих дій з боку лідера. Він повинен визначити показники, які будуть досягатися в процесі її реалізації, контролювати досягнення їх значень в задані моменти часу і вживати необхідних заходів у разі намітилися відхилень.
4	Витривалість	Для того щоб реалізувати стратегію розвитку організації, лідеру доводиться витримувати значні навантаження і фізичні (80-годинне навантаження в тиждень для нього не виняток, а правило), і нервові (винятком є скоріше не наявність стресів, а їх відсутність). Це вимагає міцного здоров'я і витривалості
5	Етичні стандарти	Високі моральні якості, чесність, дотримання інтересам організації - сьогодні це загальновизнані вимоги, пропоновані до лідера. При їх відсутності вплив лідера на тих, хто повинен виконувати його розпорядження, різко падає, що ускладнює досягнення успіху
6	Уміння підтримувати ділові контакти	Лідер повинен володіти вмінням встановлювати хороші ділові відносини як з тими, хто виконує його розпорядження, так і з тими, хто володіє можливостями посприяти у досягненні поставлених перед об'єктом управління цілей.

Кожному з експертів потрібно було заповнити форму для опитування, а саме за власною думкою розставити у відсотках ступені важливості кожної характеристики, яка має бути притаманною керівнику (табл.3.4).

Таблиця 3.4

Форма для опитування

№	Компетенції лідера
1	Чітке бачення управлінської ситуації
2	Уміння організувати ефективну систему комунікацій
3	Рішучість перетворень
4	Витривалість
5	Етичні стандарти
6	Уміння підтримувати ділові контакти

Всі результати опитування були зведені та представлені в узагальненій табл. 3.5. За результатами експертного опитування ми оцінили узгодженість думок експертів за наступною системою показників:

- дисперсія $D(x)$;
- середньоквадратичне відхилення (σ);
- коефіцієнт варіації (V).

Таблиця 3.5

Результати опитування експертів

Компетенції лідера	Експерти						Сума оцінок	Середній бал	Дисперсія	Середнє квадратичне відхилення	Варіація
	Експерт 1	Експерт 2	Експерт 3	Експерт 4	Експерт 5	Експерт 6					
Чітке бачення управлінської ситуації	4	1	3	1	1	2	12	2,000	1,600	1,265	0,632
Уміння організувати ефективну систему комунікацій	2	2	1	2	2	3	12	2,000	0,400	0,632	0,316
Рішучість перетворень	1	3	2	3	3	1	13	2,167	0,967	0,983	0,454
Витривалість	3	4	5	4	4	6	26	4,333	1,067	1,033	0,238
Етичні стандарти	6	5	6	5	5	5	32	5,333	0,267	0,516	0,097
Уміння підтримувати ділові контакти	5	6	4	6	6	4	31	5,167	0,967	0,983	0,190

Отже, після узагальнення та оцінки результатів опитування можна сказати що за думками експертів

найбільше впливає характеристика – етичні стандарти (5, 33%),
на другому місці – уміння підтримувати ділові контакти (5,16%),
на третьому – витривалість (4,33 %),

на останньому місці з однаковою кількістю оцінок – чітке бачення управлінської ситуації та уміння організувати ефективну систему комунікацій (2,00%)

Наступний етап аналізу результатів визначення множинного коефіцієнту рангової кореляції.

Для його розрахунку спочатку потрібно розставити ранги (табл. 3.6).

Таблиця 3.6

Ранжування оцінок експертів

№	Компетенції лідера	Експерти						Сума рангів	Варіація	Квадрат суми	d	d ²
		Експерт 1	Експерт 2	Експерт 3	Експерт 4	Експерт 5	Експерт 6					
1	Чітке бачення управлінської ситуації	4	1	3	1	1	2	12	0,632	144	-114	12996
2	Уміння організувати ефективну систему комунікацій	2	2	1	2	2	3	12	0,316	144	-114	12996
3	Рішучість перетворень	1	3	2	3	3	1	13	0,454	169	-113	12769
4	Витривалість	3	4	5	4	4	6	26	0,238	676	-100	10000
5	Етичні стандарти	6	5	6	5	5	5	32	0,097	1024	-94	8836
6	Уміння підтримувати ділові контакти	5	6	4	6	6	4	31	0,190	961	-95	9025

Після проведення оцінки узгодженості думок експертів ми послідовно виключаємо по одному експерту та повторюємо попередній розрахунок, для того щоб визначити на скільки зміниться коефіцієнт конкордації.

Також визначаємо критерій Пірсона χ^2 ("хі"-квадрат) усього масиву.

Отриманні дані заносимо до таблиці 3.7.

Таблиця 3.7

Результати експертного опитування

Коефіцієнт конкордації		Істотність коефіцієнта конкордації, χ^2
Всі експерти W	0,7492	0,3867
Без експерта 1	0,5579	0,4550
Без експерта 2	0,3238	0,5693
Без експерта 3	0,5262	0,4682
Без експерта 4	0,5103	0,4750
Без експерта 5	0,5103	0,4750
Без експерта 6	0,5484	0,4589

Показник $W = 0,749$ говорить про наявність хорошої ступені узгодженості думок експертів.

Результати розрахунків свідчать про те, що при виключенні будь-якого експерта, показник узгодженості думок має незначні зміни.

3.3. Обґрунтування та визначення економічних результатів від впровадження системи кар'єрного розвитку на ПрАТ «Фірма «Полтавпиво»

Бюджет витрат на залучення до кадрового резерву молодих талановитих співробітників на основі конкурсу «Перспективний лідер» представлений в таблиці 3.8.

Таблиця 3.8

Попередня оцінка витрат на проведення конкурсу «Перспективний лідер»

Назва статті витрат	Сума витрат, грн
Премія HR-м за додаткове навантаження	2 000*4=8000
Витрати на канцелярію	800
Витрати на виготовлення дипломів	900
Витрати на організацію нагородження	1 500
Витрати на психолога	10 000
Всього	23 200

Розрахуємо бюджет реалізації програми.

Таблиця 3.9

Витрати на персонал відділу кадрів ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» внаслідок реалізації «Моделі партнерства» з розвитку кар'єри, грн.

Напрямок	Статус менеджера з персоналу	Розмір преміювання за виконання додаткових функцій
Програма «Модель партнерства»	Начальник відділу кадрів	5500
Менеджер з програми «Модель партнерства»	Менеджер	3000
Менеджер з обліку, оцінки та атестації	Менеджер	3000
Менеджер стратегічного розвитку персоналу (кадровий резерв)	Менеджер	2000
Менеджер з адаптації та наставництва	Менеджер	2000
Менеджер з реінтеграції та відновлення професійності	Менеджер	2000
Менеджер з кваліфікаційних бізнес-тренінгів та навчання	Менеджер	2000
Менеджер аналізу та підбору	Менеджер	2000
ВСЬОГО		21500

Укладено автором

Таким чином витрати підприємства на забезпечення реалізації «Моделі партнерства» становитимуть 21500 грн. на рік.

Сумарно впровадження обох управлінських рішень складатиме:

$$23\ 200 + 21\ 500 = 44\ 700 \text{ грн.}$$

У наступних розрахунках саме ця сума буде сприйматись як початкові інвестиції.

Найбільш вірогідний прогноз зміни реалізованої продукції визначаємо за методом медіани. Для цього скористаємось формулою обрахунку очікуваного прогнозу.

$$ОП = (О + 4В + П) / 6 \quad (3.1)$$

де ОП – очікуваний прогноз;

О – оптимістичний прогноз;

В – найбільш вірогідне значення

Таблиця 3.10

Зміна обсягу реалізації продукції за методом медіан

ОчП ЧД, грн	42000	43700	43700	43700	44000	44500	45000	47000	48000
	П				В				О
ОчП ЧД, грн	42000				44000				48000

Розраховуємо очікуване значення прогнозу чистого доходу від реалізації (формула 3.1):

$$ОП = \frac{48000 + 4 * 44000 + 42000}{6} = 44333,33 \text{ тис. грн.}$$

Бачимо, що приріст чистого доходу складе:

$$323\ 013 + 44333,33 = 367346,33 \text{ тис. грн. або } 0,072\%$$

367346,33 тис. грн. - чистий дохід, який плануємо отримати в результаті реалізації управлінських заходів.

Знайдемо величину повних витрат в проектному році. Повні витрати на виробництво і реалізацію в 2019 році склали 267789 тис. грн., в тому числі: постійні витрати – 14 732 тис. грн., змінні витрати – 267789 тис. грн. (собівартість - 221 304 тис.грн., втрати на збут – 46485 тис.грн.

Приріст змінних витрат у проектному році складе:

$$267789 * 0,072\% = 192,8 \text{ тис. грн}$$

В плановому році також планується збільшити витрати за рахунок підвищення кваліфікації працівників. Розраховані нами витрати склали 44,7 тис. грн.

Отже, повні витрати зростуть на:

$$267789 + 192,8 = 267981,8 \text{ тис. грн.}$$

Обчислимо приріст прибутку від реалізації продукції в проектному році:

$$367346,33 - 267981,8 = 99364,5 \text{ тис. грн.}$$

Приріст чистого додаткового прибутку становитиме:

$$99364 * (1 - 0,18) = 81478,9 \text{ тис. грн}$$

Таблиця 3.8

Очікувані результати від пропонованих заходів щодо підвищення конкурентоспроможності персоналу в ПрАТ «Фірма «Полтавпиво»

Показник	Значення, тис. грн.
Приріст чистого доходу від реалізації продукції	44333,33
Приріст повних витрат на виробництво та реалізацію продукції	267981,8
Приріст прибутку від реалізації продукції	99364,5
Приріст чистого прибутку	81478,9

Укладено автором

На основі результатів попередніх розрахунків визначаємо основні показники економічної ефективності: капітальні витрати, додатковий прибуток, термін окупності, чистий грошовий потік, чисту теперішню вартість проекту, гарантований термін повернення інвестицій, індекси прибутковості і доходності.

Капітальні витрати в даному випадку складатимуться з приросту нормативу обігових коштів у разі зростання обсягів реалізації, що пов'язані з випровадженням заходів, розраховують за формулою:

$$\Pi = \Delta_{\text{о.к.}} \quad (3.2)$$

Визначасмо зміну обігових коштів у розмірі 3-6% від 80-85% приросту змінних витрат, який буде отримано в результаті впровадження заходу:

$$267981,8 * 0,85 * 0,6 = 136670,7 \text{ тис. грн}$$

Використовуючи знану формулу розрахунку

$$\Sigma \text{НВ} = \Sigma \frac{\text{ЧГП}}{(1+p)^i} = \Sigma \text{ЧГП} * \lambda \quad (3.3)$$

ЧГП – чистий грошовий потік;

p – ставка дисконтування. Беремо на рівні 25 %;

i – кількість років;

Визначимо термін життєвого циклу проекту 3 роки.

$$\lambda_1 = 0,8$$

$$\lambda_2 = 0,64$$

$$\lambda_3 = 0,51$$

$$\Sigma \text{НВ} = 136670,7 * (0,8+0,64+0,51) = 266507,87 \text{ тис.грн.}$$

Обчислимо зміну обігових коштів, яка за даними підприємства становить 6 % від 85 % приросту змінних витрат в результаті запровадженого заходу і виступатимуть в даному випадку капітальними витратами (початковими інвестиціями):

$$267981,8 * 0,85 * 0,6 = 136670,7 \text{ тис. грн}$$

Термін окупності становитиме:

$$T_r = \frac{\Pi_i}{\text{НВ}} \quad (3.4)$$

$$136670,7 / 266507,87 = 0,51 \text{ року}$$

Після чого знайдемо індекс доходності, що означає відношення чистої нинішньої вартості до початкових інвестицій за такою формулою:

$$I_0 = \frac{\text{ЧНВ}}{\Pi_i} \quad (3.5)$$

$$I = \frac{367346,33}{136670,7} = 2,68$$

Також визначимо індекс прибутковості за формулою:

$$I_{\text{приб.}} = \frac{\sum \text{НВ}}{\Pi_i} \quad (3.6)$$

$$I_{\text{приб.}} = 267981,8 / 136670,7 = 1,96$$

Таким чином, впровадження означених заходів може бути надзвичайно корисним для ПрАТ «Фірма «Полтавпиво».

Висновки до Розділу 3

Запропоновані для ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» заходи з вдосконалення системи управління кар'єрою працівників спрямовані на вирішення питання плинності кадрів, утриманні перспективних працівників та формуванні лідерських якостей у групі резерву.

За результатами дослідження рекомендовано створення «Моделі партнерства» та в рамках її реалізації започаткування програми «Перспективний лідер».

Проведені розрахунки показали, що обидва заходи перспективні для впровадження на підприємстві і дадуть прибуток у наступному році.

Термін окупності початкових інвестицій складає 0,5 року.

ВИСНОВКИ

В організації управління підприємством харчового профілю має і ще два важливих аспекти – підготовка й підбор управлінських кадрів для галузі та організація мотивація праці управлінського персоналу – від вищої ієрархічної ланки до лінійного менеджера. А тому актуальним постає питання про спеціальні форми навчання для управлінських кадрів, що працюють у організаціях різних секторів.

Проблеми удосконалення управління, організації та мотивації праці управлінського персоналу та працівників необхідно вирішувати комплексно – на державно-відомчому і локальному (підприємство) рівні. Такий підхід і був покладений нами в основу обґрунтування концептуальної моделі структури (служби) управління, організації та мотивації праці на підприємстві

Для моделювання принципової схеми структури (служби) управління, організації та мотивації праці на підприємстві як самостійної функціональної підсистеми було взято, за матеріалами вітчизняної літератури, науково-методичною основою теорію систем та її архітектурно-плануючу побудову.

“Служба” як керована підсистема у структурному відношенні являє собою три класичні складові частини – суб’єкт управління, об’єкт управління та блок наукового регулювання або служба інформаційного забезпечення, що пов’язані між собою.

Суб’єктом управління “Служби” стають такі адміністративні структури, як апарат управління (адміністрація), громадські та позаштатні управлінські структури ПрАТ «Фірма «Полтавпиво»

Об’єктом управління “Служби” є організаційно-функціональні структури, виробничі служби, управлінський персонал та працівники, а також позавідомчі органи управління, заклади, установи, служби, організації, відомча. Як блок наукового регулювання “Служби” буде виступати існуюча на підприємстві система інформаційного забезпечення (інформаційно-аналітичні або служби головного інженера та головного механіка, планово-фінансовий відділ, бухгалтерія, відділ кадрів, а також офіційна звітно-облікова інформація

функціонально-структурних підрозділів, нормативно-правова база, службові документи та інформаційно-довідкові матеріали, листи, скарги та заяви, матеріали судово-слідчих структур тощо).

Застосування системного підходу в управлінській практиці “Служби” на ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» дозволяє: розглянути систему (досліджуваний об’єкт) як одне ціле; вивчити весь комплекс її внутрішніх і зовнішніх зв’язків; оцінити зміни, що відбуваються в цих зв’язках; рекомендувати різні варіанти побудови й удосконалення системи, тобто різні варіанти управлінських рішень, проаналізувати їх і відібрати найбільш придатне для мети даної системи.

Процес ефективної реалізації «Моделі партнерства» в системі побудови ефективної кар’єри менеджерів оцінює стимули, що впливають на нього з боку менеджера, і з врахуванням цього коректує свої зусилля по досягненню результату. Виходячи з вищезазначеного можна зробити висновок, що:

1. Крім зовнішніх стимулів великий вплив на поведінку працівника робить його самомотивація. Це насамперед почуття відповідальності, а також внутрішня установка на якісну продуктивну працю, бажання швидше досягти результату. Люди працюють найкраще, коли вони керуються власною мотивацією. Людина, що розділяє мету і цінності своєї організації, здатна сама встановлювати для себе задачі, знаходити шляхи їх рішення і контролювати себе.

2. Оцінку виконання доцільно здійснювати протягом всього процесу виконання і неформально. Це вираження відносин менеджера до проміжних результатів. Від результатів оцінки виконання й індивідуальності кожного працівника залежить використання конкретних методів зовнішньої мотивації. Досягнення високого кінцевого результату може бути забезпечене тільки за рахунок високого і якісного виконання.

3. Цикл “оцінка виконання менеджером” – вибір методу мотивації з урахуванням індивідуальності працівника – оцінка стимулів працівником – коректування виконання працівником повторюється протягом усього

процесу виконання. Цей рух необхідно спрямувати на досягнення кінцевого результату.

По досягненню результату менеджер проводить його оцінку. Як правило, оцінюється кількість і якість роботи. Процедура оцінки визначається заздалегідь.

4. Якщо результат досягнутий і винагорода відповідає сподіванням працівника, то він буде задоволений. Ступінь задоволеності залежить від правильності поставленої мети, вибору методів мотивації, а також від отриманого результату.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бойко В. М., Вашків П. Г. Бізнес: Словник-довідник. К.: Україна, 1995. – 157 с.
2. Будзан Б. Менеджмент в Україні: сучасність і перспективи. К., 2001. 348 с.
3. Гриньова В.М. Управління підприємством в умовах розвитку ринку. Наукове видання /За ред. докт. екон. наук, професора В. М. Гриньової. Харків, 2003. 168 с.
4. Дмитренко Г.А. Стратегічний менеджмент: цільове управління персоналом організації. Навч. посібник. К., 2008. 188 с.
5. Доронін А. В., Петряєв О. О. Кількісний аналіз потенціалу лідерства у виробничих організаціях. *Вісник Східноукр. націон. унів. ім. В. Даля.* – Луганськ, 2005, № 2. С. 57–62.
6. Дороніна М. С., Петряєв О. О. Розвиток потенціалу керівників: принципи та умови . *Матер. Міжнар. наук.-практ. конф. «Наука і освіта».* Дніпропетровськ, 2015. С.57–59.
7. Лемберт Т. Ключові проблеми керівника. 50 перевірених способів вирішення проблем: Пер. з англ. К., 2011. 303 с.
8. Петряєв О. О. Аналіз компетентності керівників різних рівнів управління. *Науч.-техн. сб. «Коммунальное хозяйство городов». Сер. «Экономические науки».* К., 2014. Вып. 34. С. 254–257.
9. Райс-Джонстон У. Практический менеджмент: Пер. с англ. / Под ред. Л. Н. Ковалик. СПб.: Питер, 2001. 672 с.
10. Токарев В. Гипотеза о новой парадигме управления. *Проблемы теории и практики управления.* 2011. №3. С. 46–49.
11. Пронников В.А., Ладанов И. Д. Управление персоналом в Японии. М.: Экономика, 2009. 273 с.
12. Урбанович А. А. Психология управления: Учеб. пособие. Мн., 2014. 640 с.
13. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ.

М., 1999. 702 с.

14. Психология и этика делового общения: Учебник для вузов /Под ред. проф. В. Н. Лавриненко. 2-е изд. перераб и доп. М., 2007. 279 с.
15. Кнорринг В. И. Теория, практика и искусство управления. Учебник для вузов по спец. «Менеджмент». М., 2009. 528 с.
16. Келлер-Пфрундер А. Индивидуализация экономики персонала. *Проблемы теории и практики управления*. 2007. № 2. С.95.
17. Управление персоналом / Под ред. Т.Ю.Базарова, Б.Л.Еремина. М., 2008. 354 с.
18. Щекин Г.В. Теория и практика управления персоналом. К., 2008. 166 с.
19. Травин В. В., Магура М. И., Курбатова М. Б. Развитие управленческого потенциала: Модуль 1: Учеб.-практ. пособие. М., 2014. 128 с.
20. Гидденс Э. Стратификация и классовая структура. *Социологические исследования*. 2002. №11. С. 107-120.
21. Кибанов А.Я. Основы управления персоналом: Учебник. М., 2008. С. 281.
22. Подмарков В.Г. Человек в трудовом коллективе. *Проблемы социологии труда*. М., 2012. С. 158-161.
23. Устинова О.В., Утешев Р.С. Концептуальные основы управления карьерным ростом менеджера. *Вестник Сургутского государственного педагогического университета*. 2014. №2(29). 219-222.
24. Котлер Ф. Маркетинг Менеджмент. СПб.: Питер, 2001г. 356 с.
25. Беляцкий Н. П. Менеджмент. Деловая карьера. Мн., 2001. 170 с.
26. Новікова М. М. Методичний підхід до вимірювання потенціалу кар'єрного росту персоналу. *Вісник ТНЕУ*. 2010. № 3. С. 105–114
27. Демографія та соціальна статистика.URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/dem/r_pr.htm (дата звернення 20.11.2020)
28. Звіт ПрАТ»Фірма «Полтавпиво» URL: <http://poltavpivo.com/ua/> (дата звернення 20.11.2020)

29. Пивное дело 3-2019. Рынок пива Украины 2019: компании и бренды. URL: <https://pivnoe-delo.info/2019/11/09/pivnoe-delo-3-2019-rynok-piva-ukrainy-2019-kompanii-i-brendy/> (дата звернення 19.11.2020)
30. Украина за 7 месяцев 2020 года сократила производство пива на 1,4%. URL: <https://profibeer.ru/beer/ukraina-za-7-mesyaczev-2020-goda-sokratila-proizvodstvo-piva-na-14/> (дата звернення 19.11.2020)
31. Пиво: технології і інновації. URL: <http://beertechdrinks.com/all-a-beer/obsyag-vyrobnystva-pyva-v-ukrayini-z-pochatkom-2020-roku-zbilshyvsvya/>
32. Ринок пива в Україні. URL: https://www.google.com/search?sa=X&rlz=1C1GGRV_enUA751UA751&sxsrf=ALeKk01gkuAjqNoksuZSUwBleNPqIf-DRA:1605455480389&source=univ&tbn=isch&q=%D1%80%D1%8B%D0%BD%D0%BE%D0%BA+%D0%BF%D0%B8%D0%B2%D0%B0+2020&ved=2ahUKEwjdo_Hc84TtAhXRwosKHbNSDE4QjKEegQIDBAB&biw=1222&bih=503#imgsrc=p61nNrxNXTuHM (дата звернення 19.11.2020)
33. Ананьева Т. Как привлечь и удержать талантливых сотрудников. *Менеджмент сегодня*. 2005. С.12-16
34. Пилипенко Н. М. Формирование квалифицированных рабочих кадров. М., 2008. 178 с.
35. Травин В. В., Дятлов В. А. Основы кадрового менеджмента. М., 2008. 218 с.
36. Васенина А. Карьера в кризис: истории успешных HR-ов. *Кадровое дело*. 2010. № 11. С.54-62
37. Будзан Б. Менеджмент в Україні: сучасність і перспективи. К., 2001. 348 с.
38. Гриньова В.М. Управління підприємством в умовах розвитку ринку. Наукове видання. [За ред. докт. екон. наук, професора В. М. Гриньової. Харків, 2003. – 168 с.
39. Державне управління і менеджмент: Навч. посібник в таблицях і

- схемах. За заг. ред. докт. екон. наук, професора Г. С. Одінцової. Харків: 2002. 492 с.
40. Державне управління, державна служба і місцеве самоврядування / За заг. ред. О.Ю.Оболенського. Хмельницький, 2009. 570 с.
41. Дмитренко Г.А. Стратегічний менеджмент: цільове управління персоналом організації / Навч. посібник. К., 2008. 188 с.
42. Петряєв О. О. Контролююча поведінка керівника в процесі виконання управлінських рішень . *Зб. наук. праць. "Економіка: проблеми теорії та практики". Сер. "Економіка: проблеми теорії та практики".* Дніпропетровськ, 2003. Вип. 180. С. 138–143.
43. Хміль Ф. І. Менеджмент: Підручник для кооператив. вузів. К.: Вища школа, 2005. 351 с.
44. Адаир Д. Эффективная коммуникация. М., 2013. 315 с.
45. Антикризисный менеджмент: Учебник [Под ред. А. Г. Грязновой. М., 2009. 366 с.
46. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами. 8-е изд. / Пер. с англ.; [Под ред. С. К. Мордовина. СПб., 2014. 832 с.
47. Блейк Р., Моутон Д. Научные методы управление. К., 2010. 247 с.
48. Боди Д., Пейтон Р. Основы менеджмента: Пер. с англ. / Под ред. Ю.Н. Каптуревского. СПб., 2009. 816 с.
49. Большаков А. С., Михайлов В. И. Современный менеджмент: теория и практика. СПб.: Питер, 2012. 416 с.
50. Бурега В. В. Социально-адекватный менеджмент: (Науч.-теорет. основы, анализ современной практики в Украине). В 2 ч. Ч. 2. СПб., 2016. 19 с.
51. Веснин В. Р. Практический менеджмент персонала: Пособие по кадровой работе. М., 2008. 496 с.
52. Виханский О. С., Наумов А. И. Менеджмент. Учебник. 3-е изд. М. , 2008. 528 с.
53. Вудкок М., Френсис Д. Раскрепощенный менеджер: Для руководителя-

- практика / Пер. с англ. А. В. Верникова, А. Ф. Ковалева. 2-е изд. перераб. М., 2014. 319 с.
54. Гибсон Дж. Л., Иванцевич Д. М., Доннэлли Д. Х. Организация: поведение, структура, процессы: Пер с англ. 8-е изд. М., 2010. 662 с.
55. Десслер Гари. Управление персоналом: Учеб. пособие по экон. направлениям и спец. / Пер. с англ.; [Под общ. ред. Ю. В. Шленова. М., 2007. 431 с.
56. Джордж Дж. М., Джоунс Г. Р. Организационное поведение. Основы управления: Учеб. пособие для вузов / Пер. с англ.; [Под ред. проф. Е. А. Климова. М., 2013. 463 с.
57. Доблаев В. А. Организационное поведение. М., 2012. 320 с.
58. Егоршин А. П. Управление персоналом. Н. Новгород., 2011. 720 с.
59. Жизненный путь личности. *Вопросы теории и методологии социально-психологического исследования*. К., 2017. 431 с.
60. Карданская Н.Л. Основы принятия управленческих решений. М., 2018. – 288 с.
61. Карпов А. В. Психология менеджмента: Учеб. пособие. М., 2010. 584 с.
62. Карташова М. В., Никонова Т. В., Соломанидина Т. О. Организационное поведение. Учебник. М.. 2013. 220 с.
63. Келлер-Пфрундер А. Индивидуализация экономики персонала. *Проблемы теории и практики управления*. 2017. № 2. С.95.
64. Кочеткова А. И. Психологические основы современного управления персоналом. М., 2009. 384 с.
65. Кредисов А.И. История учений менеджмента. К., 2000. 336 с.
66. Лапин А. Формирование системы управления персоналом. *Проблемы теории и практики управления*. 2010, №5. С. 83–87.
67. Литвак Б. Г. Разработка управленческого решения: Учеб. для вузов по спец. "Менеджмент". М., 2010. 392 с.
68. Мизес Л. Человеческая деятельность: трактат по экономической теории / Пер. с англ. А. В. Курдяева. М., 2010. 878 с.

69. Молодчик А. В. Менеджмент: стратегия, структура, персонал: Пособие для преподавателей. М., 2017. 207 с.
70. Райс-Джонстон У. Практический менеджмент: Пер. с англ. / Под ред. Л. Н. Ковалик. СПб., 2011. 672 с.

ДОДАТКИ

Титульний аркуш

21.04.2020

(дата реєстрації емітентом електронного документа)

№ 04/426

(вихідний реєстраційний номер електронного документа)

Підтверджую ідентичність та достовірність інформації, що розкрита відповідно до вимог Положення про розкриття інформації емітентами цінних паперів, затвердженого рішенням Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 03 грудня 2013 року № 2826, зареєстрованого в Міністерстві юстиції України 24 грудня 2013 року за № 2180/24712 (із змінами) (далі - Положення).

Генеральний директор

(посада)

Лавріченко В.М.

(підпис)

(прізвище та ініціали керівника)

**Річна інформація емітента цінних паперів (річний звіт)
за 2019 рік**

I. Загальні відомості

1. Повне найменування емітента: ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "ФІРМА "ПОЛТАВПИВО"
2. Організаційно-правова форма: Акціонерне товариство
3. Ідентифікаційний код юридичної особи: 05518768
4. Місцезнаходження: 36008, Україна, Полтавська обл., м. Полтава, вул. Європейська, 160
5. Міжміський код, телефон та факс: (0532) 67-88-10, (0532) 67-88-11
6. Адреса електронної пошти: u.podvorchan@beer.pl.ua
7. Дата та рішення наглядової ради емітента, яким затверджено річну інформацію, або дата та рішення загальних зборів акціонерів, яким затверджено річну інформацію емітента (за наявності): Рішення наглядової ради емітента від 21.04.2020, Про затвердження Річної інформації емітента цінних паперів (річного звіту) за 2019 рік, Протокол Наглядової ради від 21.04.2020 р.
8. Найменування, ідентифікаційний код юридичної особи, країна реєстрації юридичної особи та номер свідоцтва про включення до Реєстру осіб, уповноважених надавати інформаційні послуги на фондовому ринку, особи, яка здійснює оприлюднення регульованої інформації від імені учасника фондового ринку:

II. Дані про дату та місце оприлюднення річної інформації

Повідомлення розміщено на власному веб-сайті учасника фондового ринку

21.04.2020

(адреса сторінки)

(дата)

Зміст

Відмітьте (X), якщо відповідна інформація міститься у річній інформації	
1. Основні відомості про емітента	X
2. Інформація про одержані ліцензії (дозволи) на окремі види діяльності	
3. Відомості про участь емітента в інших юридичних особах	
4. Інформація щодо посади корпоративного секретаря	
5. Інформація про рейтингове агентство	
6. Інформація про наявність філіалів або інших відокремлених структурних підрозділів емітента	
7. Судові справи емітента	
8. Штрафні санкції емітента	
9. Опис бізнесу	X
10. Інформація про органи управління емітента, його посадових осіб, засновників та/або учасників емітента та відсоток їх акцій (часток, паїв)	X
1) інформація про органи управління	X
2) інформація про посадових осіб емітента	X
- інформація щодо освіти та стажу роботи посадових осіб емітента	X
- інформація про володіння посадовими особами емітента акціями емітента	X
- інформація про будь-які винагороди або компенсації, які виплачені посадовим особам емітента в разі їх звільнення	
3) інформація про засновників та/або учасників емітента, відсоток акцій (часток, паїв)	
11. Звіт керівництва (звіт про управління)	X
1) вірогідні перспективи подальшого розвитку емітента	X
2) інформація про розвиток емітента	X
3) інформація про укладення деривативів або вчинення правочинів щодо похідних цінних паперів емітентом, якщо це впливає на оцінку його активів, зобов'язань, фінансового стану і доходів або витрат емітента	X
- завдання та політика емітента щодо управління фінансовими ризиками, у тому числі політика щодо страхування кожного основного виду прогнозованої операції, для якої використовуються операції хеджування	X
- інформація про схильність емітента до цінових ризиків, кредитного ризику, ризику ліквідності та/або ризику грошових потоків	X
4) звіт про корпоративне управління	X
- власний кодекс корпоративного управління, яким керується емітент	X
- кодекс корпоративного управління фондової біржі, об'єднання юридичних осіб або інший кодекс корпоративного управління, який емітент добровільно вирішив застосовувати	X
- інформація про практику корпоративного управління, застосовувану понад визначені законодавством вимоги	X
- інформація про проведені загальні збори акціонерів (учасників)	X
- інформація про наглядову раду	X
- інформація про виконавчий орган	X
- опис основних характеристик систем внутрішнього контролю і управління ризиками емітент	X
- перелік осіб, які прямо або опосередковано є власниками значного пакета акцій емітента	X
- інформація про будь-які обмеження прав участі та голосування акціонерів	X

(учасників) на загальних зборах емітента	
- порядок призначення та звільнення посадових осіб емітента	X
- повноваження посадових осіб емітента	X
12. Інформація про власників пакетів 5 і більше відсотків акцій із зазначенням відсотка, кількості, типу та/або класу належних їм акцій	X
13. Інформація про зміну акціонерів, яким належать голосуючі акції, розмір пакета яких стає більшим, меншим або рівним пороговому значенню пакета акцій	
14. Інформація про зміну осіб, яким належить право голосу за акціями, сумарна кількість прав за якими стає більшою, меншою або рівною пороговому значенню пакета акцій	
15. Інформація про зміну осіб, які є власниками фінансових інструментів, пов'язаних з голосуючими акціями акціонерного товариства, сумарна кількість прав за якими стає більшою, меншою або рівною пороговому значенню пакета акцій	
16. Інформація про структуру капіталу, в тому числі із зазначенням типів та класів акцій, а також прав та обов'язків акціонерів (учасників)	X
17. Інформація про цінні папери емітента (вид, форма випуску, тип, кількість), наявність публічної пропозиції та/або допуску до торгів на фондовій біржі в частині включення до біржового реєстру	X
1) інформація про випуски акцій емітента	X
2) інформація про облигації емітента	
3) інформація про інші цінні папери, випущені емітентом	
4) інформація про похідні цінні папери емітента	
5) інформація про забезпечення випуску боргових цінних паперів	
6) інформація про придбання власних акцій емітентом протягом звітного періоду	
18. Звіт про стан об'єкта нерухомості (у разі емісії цільових облигацій підприємств, виконання зобов'язань за якими здійснюється шляхом передання об'єкта (частини об'єкта) житлового будівництва)	
19. Інформація про наявність у власності працівників емітента цінних паперів (крім акцій) такого емітента	
20. Інформація про наявність у власності працівників емітента акцій у розмірі понад 0,1 відсотка розміру статутного капіталу	
21. Інформація про будь-які обмеження щодо обігу цінних паперів емітента, в тому числі необхідність отримання від емітента або інших власників цінних паперів згоди на відчуження таких цінних паперів	
22. Інформація про загальну кількість голосуючих акцій та кількість голосуючих акцій, права голосу за якими обмежено, а також кількість голосуючих акцій, права голосу за якими за результатами обмеження таких прав передано іншій особі	X
23. Інформація про виплату дивідендів та інших доходів за цінними паперами	
24. Інформація про господарську та фінансову діяльність емітента	X
1) інформація про основні засоби емітента (за залишковою вартістю)	X
2) інформація щодо вартості чистих активів емітента	X
3) інформація про зобов'язання емітента	X
4) інформація про обсяги виробництва та реалізації основних видів продукції	X
5) інформація про собівартість реалізованої продукції	X
6) інформація про осіб, послугами яких користується емітент	X
25. Інформація про прийняття рішення про попереднє надання згоди на вчинення значних правочинів	
26. Інформація про вчинення значних правочинів	

27. Інформація про вчинення правочинів, щодо вчинення яких є заінтересованість	
28. Інформація про осіб, заінтересованих у вчиненні товариством правочинів із заінтересованістю, та обставини, існування яких створює заінтересованість	
29. Річна фінансова звітність	X
30. Аудиторський звіт незалежного аудитора, наданий за результатами аудиту фінансової звітності емітента аудитором (аудиторською фірмою)	X
31. Річна фінансова звітність поручителя (страховика/гаранта), що здійснює забезпечення випуску боргових цінних паперів (за кожним суб'єктом забезпечення окремо)	
32. Твердження щодо річної інформації	X
33. Інформація про акціонерні або корпоративні договори, укладені акціонерами (учасниками) такого емітента, яка наявна в емітента	
34. Інформація про будь-які договори та/або правочини, умовою чинності яких є незмінність осіб, які здійснюють контроль над емітентом	
35. Відомості щодо особливої інформації та інформації про іпотечні цінні папери, що виникла протягом звітного періоду	X
36. Інформація про випуски іпотечних облігацій	
37. Інформація про склад, структуру і розмір іпотечного покриття	
1) інформація про розмір іпотечного покриття та його співвідношення з розміром (сумою) зобов'язань за іпотечними облігаціями з цим іпотечним покриттям	
2) інформація щодо співвідношення розміру іпотечного покриття з розміром (сумою) зобов'язань за іпотечними облігаціями з цим іпотечним покриттям на кожен дату після змін іпотечних активів у складі іпотечного покриття, які відбулися протягом звітного періоду	
3) інформація про заміни іпотечних активів у складі іпотечного покриття або включення нових іпотечних активів до складу іпотечного покриття	
4) відомості про структуру іпотечного покриття іпотечних облігацій за видами іпотечних активів та інших активів на кінець звітного періоду	
5) відомості щодо підстав виникнення у емітента іпотечних облігацій прав на іпотечні активи, які складають іпотечне покриття станом на кінець звітного року	
38. Інформація про наявність прострочених боржником строків сплати чергових платежів за кредитними договорами (договорами позики), права вимоги за якими забезпечено іпотеками, які включено до складу іпотечного покриття	
39. Інформація про випуски іпотечних сертифікатів	
40. Інформація щодо реєстру іпотечних активів	
41. Основні відомості про ФОН	
42. Інформація про випуски сертифікатів ФОН	
43. Інформація про осіб, що володіють сертифікатами ФОН	
44. Розрахунок вартості чистих активів ФОН	
45. Правила ФОН	
46. Примітки:	
Інформація про одержані ліцензії (дозволи) на окремі види діяльності не надається, тому що приватні акціонерні товариства не розкривають інформацію про ліцензії (дозволи).	
Відомості про участь емітента в інших юридичних особах відсутні, тому що емітенту не належить більше 5 відсотків акцій (часток, паїв) інших юридичних осіб.	
Інформація щодо посади корпоративного секретаря не надається, тому що приватні акціонерні товариства не розкривають інформацію щодо посади корпоративного секретаря.	
Інформація про рейтингове агентство не надається, тому що Товариства не проводить	

рейтингової оцінки.

Інформація про наявність філіалів або інших відокремлених структурних підрозділів емітента не надається, тому що Товариство не має філіалів або інших відокремлених структурних підрозділів.

Інформація щодо судових справ не надається, тому що судових справ щодо Товариства, інформацію про які вимагається розкривати у відповідності до вимог Положення про розкриття інформації емітентами цінних паперів, затвердженого рішенням НКЦПФР №2826 від 03.12.2013 (зі змінами та доповненнями), в звітному періоді не було.

Інформація щодо штрафних санкцій не надається, тому що в звітному періоді до Товариства не примінялись штрафні санкції, накладені органами державної влади.

Інформація про будь-які винагороди або компенсації, які виплачені посадовим особам емітента в разі їх звільнення не надається, тому що таких виплат у звітному періоді не було.

Інформація про засновників та/або учасників емітента, відсоток акцій (часток, паїв) не надається, тому що на кінець звітного періоду засновник не є акціонером Товариства.

Інформація про зміну акціонерів, яким належать голосуючі акції, розмір пакета яких стає більшим, меншим або рівним пороговому значенню пакета акцій не надається, тому що зміни таких акціонерів у звітному періоді не було.

Інформація про зміну осіб, яким належить право голосу за акціями, сумарна кількість прав за якими стає більшою, меншою або рівною пороговому значенню пакета акцій та Інформація про зміну осіб, які є власниками фінансових інструментів, пов'язаних з голосуючими акціями акціонерного товариства, сумарна кількість прав за якими стає більшою, меншою або рівною пороговому значенню пакета акцій, не надається, тому що приватні акціонерні товариства не розкривають дану інформацію.

Інформація про облігації емітента не надається, тому що Товариство не випускало облігацій.

Інформація про інші цінні папери, випущені емітентом, не надається, тому що Товариство не випускало інші цінні папери.

Інформація про похідні цінні папери емітента не надається, тому що Товариство не випускало похідні цінні папери.

Інформація про забезпечення випуску боргових цінних паперів не надається, тому що Товариство не випускало боргових цінних паперів та приватні акціонерні товариства не розкривають дану інформацію.

Інформація про придбання власних акцій емітентом протягом звітного періоду не надається, тому що Товариство не придбавало власних акцій протягом звітного періоду.

Звіт про стан об'єкта нерухомості не надається, тому що Товариство не випускало цільових облігацій та приватні акціонерні товариства не розкривають дану інформацію.

Інформація про наявність у власності працівників емітента цінних паперів (крім акцій) такого емітента не надається, тому що Товариство не випускало інших цінних паперів крім акцій.

Інформація про наявність у власності працівників емітента акцій у розмірі понад 0,1 відсотка розміру статутного капіталу не надається, тому що працівники емітента не володіють акціями у розмірі понад 0,1 відсотка розміру статутного капіталу.

Інформація про будь-які обмеження щодо обігу цінних паперів емітента, в тому числі необхідність отримання від емітента або інших власників цінних паперів згоди на відчуження таких цінних паперів не надається, тому що в Товаристві відсутні будь-які обмеження щодо обігу цінних паперів емітента, в тому числі необхідність отримання від емітента або інших власників цінних паперів згоди на відчуження таких цінних паперів.

Інформація про виплату дивідендів та інших доходів за цінними паперами не надається, тому що в Товаристві дивіденти та інші доходи в звітному періоді не виплачувались.

Інформація про обсяги виробництва та реалізації основних видів продукції та інформація про

собівартість реалізованої продукції не надається, тому що Товариство не займається видами діяльності, що класифікуються як переробна, добувна промисловість або виробництво та розподілення електроенергії, газу та води за класифікатором видів економічної діяльності.

Інформація про прийняття рішення про попереднє надання згоди на вчинення значних правочинів, Інформація про вчинення значних правочинів, Інформація про вчинення правочинів, щодо вчинення яких є заінтересованість, Інформація про осіб, заінтересованих у вчиненні товариством правочинів із заінтересованістю, та обставини, існування яких створює заінтересованість, не надається, тому що приватні акціонерні товариства не розкривають зазначену інформацію.

Річна фінансова звітність поручителя (страховика/гаранта), що здійснює забезпечення випуску боргових цінних паперів (за кожним суб'єктом забезпечення окремо), не надається, тому що Товариство не здійснювало випуск боргових цінних паперів та приватне акціонерне товариство не розкриває дану інформацію.

Інформація про акціонерні або корпоративні договори, укладені акціонерами (учасниками) такого емітента, не надається, тому що така інформація не є наявна в Товаристві.

Інформація про будь-які договори та/або правочини, умовою чинності яких є незмінність осіб, які здійснюють контроль над емітентом не надається, тому що в Товаристві відсутні будь-які договори та/або правочини, умовою чинності яких є незмінність осіб, які здійснюють контроль над емітентом.

Інформація, зазначена в пунктах 36-45, не надається, тому що Товариство не випускало іпотечні облігації, іпотечні сертифікати та сертифікати ФОН.

III. Основні відомості про емітента

1. **Повне найменування**
ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "ФІРМА "ПОЛТАВПИВО"
2. **Серія і номер свідоцтва про державну реєстрацію юридичної особи (за наявності)**
ААБ № 239621
3. **Дата проведення державної реєстрації**
20.01.1992
4. **Територія (область)**
Полтавська обл.
5. **Статутний капітал (грн)**
67416310,5
6. **Відсоток акцій у статутному капіталі, що належать державі**
0
7. **Відсоток акцій (часток, паїв) статутного капіталу, що передано до статутного капіталу державного (національного) акціонерного товариства та/або холдингової компанії**
0
8. **Середня кількість працівників (осіб)**
280
9. **Основні види діяльності із зазначенням найменування виду діяльності та коду за КВЕД**
11.05 - Виробництво пива
11.07 - Виробництво безалкогольних напоїв
11.03 - Виробництво сидру та інших плодово-ягідних вин
10. **Банки, що обслуговують емітента**
 - 1) найменування банку (філії, відділення банку), який обслуговує емітента за поточним рахунком у національній валюті
АТ "МЕГАБАНК" м. Харків
 - 2) МФО банку
351629
 - 3) Поточний рахунок
UA103516290000000026005161452
 - 4) найменування банку (філії, відділення банку), який обслуговує емітента за поточним рахунком у іноземній валюті
 - 5) МФО банку
 - 6) Поточний рахунок

XI. Опис бізнесу

Зміни в організаційній структурі відповідно до попередніх звітних періодів

Змін в організаційній структурі Товариства в 2019 році не було. Станом на 31.12.2019 р. структура Товариства виглядає так:

Компанію очолює Генеральний директор, якому підпорядковуються:

- Помічник генерального директора з технічного розвитку та загальним питанням;
- Виробнича лабораторія;
- Служба виробництва Головний технолог;
- Заступник генерального директора;

- Канцелярія;
- Служба управління персоналом;
- Відділ безпеки;
- Начальник штабу ЦО;
- Провідний інженер з охорони праці;
- Відділ інформаційних технологій.

Помічнику генерального директора з технічного розвитку та загальним питанням підпорядковуються:

- Енерго-механічна служба Головний інженер (Головний механік (ремонтно-механічний цех, холодильно-компресорний цех), Головний енергетик (провідний інженер, паросиловий цех, електроцех, дільниця АСУТП), Ремонтно-будівельний цех);
- Відділ МТП (матеріальний склад);
- Відділ по загальним питанням (транспортна дільниця, складське господарство, господарська дільниця, оздоровчий пункт).

Службі виробництва Головному технологу підпорядковуються:

- Начальник виробництва пива та безалкогольних напоїв;
- Змінні технологи;
- Варильний цех;
- Бродильно-лагерний цех;
- Цех розливу;
- Дільниця з виробництва безалкогольних напоїв та квасу;
- Служба наладки обладнання.

Заступнику генерального директора підпорядковуються:

- Директор по продажам;
- Відділ маркетингу;
- Відділ продаж;
- Відділ логістики;
- Бухгалтерія;
- Планово-економічний відділ;
- Юридичний відділ.

Середньооблікова чисельність штатних працівників облікового складу (осіб), середня чисельність позаштатних працівників та осіб, які працюють за сумісництвом (осіб), чисельність працівників, які працюють на умовах неповного робочого часу (дня, тижня) (осіб), фонду оплати праці. Крім того, зазначаються факти зміни розміру фонду оплати праці, його збільшення або зменшення відносно попереднього року. Зазначається кадрова програма емітента, спрямована на забезпечення рівня кваліфікації її працівників операційним потребам емітента

Середньооблікова чисельність штатних працівників облікового складу: 268 осіб.

Середня чисельність позаштатних працівників та осіб, які працюють за сумісництвом: сумісники - 1 особа, позаштатних - немає.

Осіб, які працюють на умовах неповного робочого часу (дня, тижня): немає.

Фонд оплати праці за звітний період - 39 619, 4 тис.грн.

Фонд оплати праці було збільшився в порівнянні з 2018 роком на 7 465,1 тис. грн.

Кадрова програма емітента, спрямована на забезпечення рівня кваліфікації її працівників операційним потребам емітента, в Товаристві відсутня.

Належність емітента до будь-яких об'єднань підприємств, найменування та

місцезнаходження об'єднання, зазначаються опис діяльності об'єднання, функції та термін участі емітента у відповідному об'єднанні, позиції емітента в структурі об'єднання
Емітент не належить до будь-яких об'єднань підприємств.

Спільна діяльність, яку емітент проводить з іншими організаціями, підприємствами, установами, при цьому вказуються сума вкладів, мета вкладів (отримання прибутку, інші цілі) та отриманий фінансовий результат за звітний рік по кожному виду спільної діяльності

Товариство не проводило спільної діяльності з іншими організаціями, підприємствами, установами, тобто не робив вкладів, метою яких є отримання прибутку від спільної діяльності.

Будь-які пропозиції щодо реорганізації з боку третіх осіб, що мали місце протягом звітного періоду, умови та результати цих пропозицій

Будь-які пропозиції щодо реорганізації з боку третіх осіб у звітному періоді не надходили.

Опис обраної облікової політики (метод нарахування амортизації, метод оцінки вартості запасів, метод обліку та оцінки вартості фінансових інвестицій тощо)

Основою надання фінансової звітності є чинні міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ), міжнародні стандарти бухгалтерського обліку (МСБО) та тлумачення, розроблені Комітетом з тлумачень міжнародної фінансової звітності.

Відповідно до МСФЗ 1, товариство використовує однакову облікову політику при складанні фінансової звітності згідно МСФЗ протягом усіх періодів, представлених у повній фінансовій звітності згідно з МСФЗ. Така облікова політика повинна відповідати всім стандартам МСФЗ, чинним на дату складання фінансової звітності за МСФЗ (тобто, станом на 31 грудня 2019 року). Форми звітів складені у відповідності до вимог Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку затверджених наказом Міністерства фінансів України № 73 від 07 лютого 2013 року (із змінами, внесеними наказом Міністерства фінансів України № 627 від 27 червня 2013 року), у межах чинного законодавства, нормативних актів Міністерства фінансів України та міжнародних стандартів.

Згідно МСФЗ та враховуючи НП(С)БО 1 Звіт про сукупний дохід передбачає подання витрат, визнаних у прибутку або збитку, за класифікацією, основою на методі "функції витрат" або "собівартості реалізації", згідно з яким витрати класифікують відповідно до їх функцій як частини собівартості чи, наприклад, витрат на збут або адміністративну діяльність.

Представлення грошових потоків від операційної діяльності у Звіті про рух грошових коштів здійснюється із застосуванням прямого методу, згідно з яким розкривається інформація про основні класи надходжень грошових коштів чи виплат грошових коштів. Інформація про основні види грошових надходжень та грошових виплат формується на підставі облікових записів Товариства.

Представлена фінансова звітність за 2019 рік є повним комплектом фінансової звітності загального призначення, що повністю відповідає МСФЗ та містить порівняльну інформацію у всіх звітах та примітках до фінансової звітності Товариства.

Уся фінансова інформація, представлена в Українських гривнях, округлюється до найближчої тисячі, якщо не зазначено інше.

Фінансова звітність підготовлена на основі справедливої вартості за виключенням запасів та деяких інших активів, для яких діючими МСФЗ встановлена інша основа оцінки
Товариство визнає матеріальний об'єкт основним засобом, якщо він утримується з метою

використання їх у процесі своєї діяльності, надання послуг, або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року.

Первісно Товариство оцінює основні засоби за собівартістю. Після первісного визнання активом, об'єкт основних засобів обліковується за переоціненою сумою, яка є його справедливою вартістю на дату переоцінки мінус будь-яка подальша накопичена амортизація та подальші накопичені збитки від зменшення корисності. Переоцінки проводяться з достатньою регулярністю, так щоб балансова вартість суттєво не відрізнялася від тієї, що була б визначена із застосуванням справедливої вартості на кінець звітного періоду. Частота переоцінок залежить від змін справедливої вартості переоцінюваних об'єктів основних засобів. Якщо справедлива вартість переоціненого активу суттєво відрізняється від його балансової вартості, проводиться подальша переоцінка. Для об'єктів основних засобів, які зазнають значних і непостійних змін справедливої вартості, переоцінка проводиться щорічно. Для об'єктів основних засобів лише з незначною зміною справедливої вартості, переоцінка проводиться кожні п'ять років. Необхідність переоцінки визначається інвентаризаційною комісією Товариства.

Якщо балансова вартість активу збільшилася в результаті переоцінки, збільшення визнається в іншому сукупному доході та накопичується у власному капіталі під назвою "Дооцінка". Якщо балансова вартість активу зменшилася в результаті переоцінки, зменшення визнається в прибутку чи збитку. Дооцінка, що входить до власного капіталу об'єкта основних засобів, прямо переноситься до нерозподіленого прибутку, коли припиняється визнання активу, коли актив вибуває з використання або ліквідується. Частина дооцінки переноситься на прибуток в сумі, що дорівнює сумі нарахованої амортизації, що базується на переоціненій балансовій вартості активу, щорічно. Перенесення з дооцінки до нерозподіленого прибутку не здійснюється через прибуток або збиток. Вплив податків на прибуток, який є результатом переоцінки основних засобів, визнається та розкривається відповідно до МСБО 12 "Податки на прибуток".

Амортизація (знос) основних засобів Товариства нараховується прямолінійним методом виходячи із встановлених термінів корисного використання.

Нематеріальними активами визнаються контрольовані Товариством немонетарні активи, які не мають матеріальної форми, можуть бути ідентифіковані окремо від Товариства і використовуються протягом періоду більше 1 року для надання послуг, в адміністративних цілях або передачі в оренду іншим особам.

Нематеріальні активи первісно та в подальшому оцінюються за собівартістю. Амортизація нематеріальних активів Товариства нараховується прямолінійним методом виходячи із встановлених термінів корисного використання.

Товариство не визнає в балансовій вартості об'єктів основних засобів та нематеріальних активів витрати на щоденне обслуговування, ремонт та технічне обслуговування об'єкта. Ці витрати визнаються в прибутку чи збитку, коли вони понесені. В балансовій вартості об'єктів визнаються такі подальші витрати, які задовольняють критеріям визнання активу.

На кожен звітну дату Товариство оцінює, чи є якась ознака того, що корисність активу може зменшитися. Товариство зменшує балансову вартість активу до суми його очікуваного відшкодування, якщо і тільки якщо сума очікуваного відшкодування активу менша від його балансової вартості. Таке зменшення негайно визнається в прибутках чи збитках, якщо актив не обліковують за переоціненою вартістю згідно з МСБО 16 і 38.

Товариство визнає запасами активи, які:

- утримуються для продажу у звичайному ході бізнесу;
- перебувають у процесі виробництва для такого продажу;
- існують у формі основних чи допоміжних матеріалів для споживання у виробничому процесі або при наданні послуг.

Запаси оцінюються за меншою з таких двох величин: собівартість та чиста вартість реалізації. Собівартість запасів включає всі витрати на придбання, витрати на переробку та інші витрати, понесені під час доставки запасів до їх теперішнього місцезнаходження та приведення їх у теперішній стан.

Витрати на придбання запасів складаються з ціни придбання, ввізного мита та інших податків (окрім тих, що згодом відшкодовуються податковими органами), а також з витрат на транспортування, навантаження і розвантаження та інших витрат, безпосередньо пов'язаних з придбанням готової продукції, матеріалів та послуг. Торговельні знижки, інші знижки та інші подібні їм статті вираховуються при визначенні витрат на придбання.

Одиницею запасів в цілях бухгалтерського обліку вважати найменування запасів.

Вибуття запасів відбувається за методами:

- Готової продукції за методом середньозваженої собівартості;
- Сировини, матеріалів, запасних частин, будівельних матеріалів, тари, палива, інших матеріалів за методом ФІФО.

Малоцінні та швидкозношувані предмети списуються на витрати з моменту передачі їх в експлуатацію.

Товариство визнає фінансовий актив або фінансове зобов'язання у балансі відповідно до МСФЗ, коли і тільки коли воно стає стороною контрактних положень щодо фінансового інструмента. Операції з придбання або продажу фінансових інструментів визнаються із застосуванням обліку за датою розрахунку.

За строком виконання фінансові активи та фінансові зобов'язання поділяються на поточні (зі строком виконання зобов'язань до 12 місяців) та довгострокові (зі строком виконання зобов'язань більше 12 місяців).

За виключенням торгівельної дебіторської заборгованості, яка не містить значного компоненту фінансування, або по відношенню до якої Товариство застосувало спрощення практичного характеру, Товариство первісно оцінює фінансові активи по справедливій вартості, збільшеній у разі фінансових активів, що оцінюються не за справедливою вартістю через прибуток або збиток, на суму витрат по угоді.

Під час первісного визнання фінансових зобов'язань Товариство оцінює їх за їхньою справедливою вартістю.

Фінансові активи класифікуються як такі, що в подальшому оцінюються за амортизованою собівартістю за справедливою вартістю через інший сукупний дохід (ІСД) і за справедливою вартістю через прибуток або збиток.

Товариство класифікує фінансові активи як такі, що оцінюються у подальшому або за амортизованою собівартістю, або за справедливою вартістю на основі обох таких чинників:

- а) моделі бізнесу суб'єкта господарювання для управління фінансовими активами; та
- б) характеристик контрактних грошових потоків фінансового активу.

Товариство визнає для цілей подальшої оцінки такі категорії фінансових активів:

- 1) Фінансові активи, що оцінюються за амортизованою собівартістю (боргові інструменти);
- 2) Фінансові активи, що оцінюються за справедливою вартістю через інший сукупний дохід з наступною рекласифікацією накопичених прибутків та збитків (боргові інструменти);
- 3) Фінансові активи, класифіковані на розсуд Товариства як оцінювані за справедливою вартістю через інший сукупний дохід без наступної рекласифікації накопичених прибутків та збитків при припиненні визнання (інструменти капіталу);
- 4) Фінансові активи, що оцінюються за справедливою вартістю через прибутки або збитки.

Фінансовий актив оцінюється за амортизованою собівартістю, якщо він придбається з метою одержання договірних грошових потоків і договірні умови фінансового активу генерують грошові потоки, котрі є суто виплатами основної суми та процентів на непогашену частку

основної суми. Товариство визнає резерв під збитки для очікуваних кредитних збитків за фінансовим активом, який обліковується за амортизованою вартістю.

Торгівельна дебіторська заборгованість, яка не містить значного компоненту фінансування, або по відношенню до якої Товариство застосувало спрощення практичного характеру, оцінюється за ціною угоди у відповідності до МСФЗ 15.

Безумовна дебіторська заборгованість визнається як актив тоді, коли Товариство стає стороною договору та, внаслідок цього, набуває юридичне право одержати грошові кошти.

Первісна оцінка дебіторської заборгованості (крім торгівельної) здійснюється за справедливою вартістю. Після первісного визнання подальша оцінка дебіторської заборгованості відбувається за амортизованою собівартістю. Поточну дебіторську заборгованість без встановленої ставки відсотка Товариство оцінює за сумою первісного рахунку фактури, якщо вплив дисконтування є несуттєвим.

Кредиторська заборгованість визнається як зобов'язання тоді, коли Товариство стає стороною договору та, внаслідок цього, набуває юридичне зобов'язання сплатити грошові кошти.

Поточні зобов'язання - це зобов'язання, які відповідають одній або декільком із нижченаведених ознак:

- Керівництво Товариства сподівається погасити зобов'язання або зобов'язання підлягає погашенню протягом дванадцяти місяців після звітного періоду;
- Керівництво Товариства не має безумовного права відстрочити погашення зобов'язання протягом щонайменше дванадцяти місяців після звітного періоду.

Поточні зобов'язання визнаються за умови відповідності визначенню і критеріям визнання зобов'язань.

Поточні зобов'язання оцінюються у подальшому за амортизованою вартістю.

Поточну кредиторську заборгованість без встановленої ставки відсотка Товариство оцінює за сумою первісного рахунку фактури, якщо вплив дисконтування є несуттєвим.

Основні види продукції або послуг, що їх виробляє чи надає емітент, за рахунок продажу яких емітент отримав 10 або більше відсотків доходу за звітний рік, у тому числі обсяги виробництва (у натуральному та грошовому виразі), середньо реалізаційні ціни, суму виручки, окремо надається інформація про загальну суму експорту, а також частку експорту в загальному обсязі продажів, перспективність виробництва окремих товарів, виконання робіт та надання послуг; залежність від сезонних змін; про основні ринки збуту та основних клієнтів; основні ризики в діяльності емітента, заходи емітента щодо зменшення ризиків, захисту своєї діяльності та розширення виробництва та ринків збуту; про канали збуту й методи продажу, які використовує емітент; про джерела сировини, їх доступність та динаміку цін; інформацію про особливості стану розвитку галузі виробництва, в якій здійснює діяльність емітент, рівень впровадження нових технологій, нових товарів, його становище на ринку; інформацію про конкуренцію в галузі, про особливості продукції (послуг) емітента; перспективні плани розвитку емітента; кількість постачальників за основними видами сировини та матеріалів, що займають більше 10 відсотків у загальному обсязі постачання, у разі якщо емітент здійснює свою діяльність у декількох країнах, необхідно зазначити ті країни, у яких емітентом отримано 10 або більше відсотків від загальної суми доходів за звітний рік

Основними видами продукції, що виробляє емітент, є декілька марок пива та безалкогольних напоїв (далі по тексті - БАН). В 2019 році було реалізовано 2 860,1 тис. дал пива, що менше на 7% ніж у 2018 році, коли було продано 3 076,4 тис. дал. БАН у 2019 році продано 635,7 тис. дал, в 2018 році - 572,6 тис. дал (ріст 11%). Продаж квасу в 2019 році - 82,7 тис. дал, в 2018 році -

56,0 тис. дал (ріст 48%). З цих об'ємів в 2019 році на експорт було реалізовано 84,8 тис. дал пива (3% від загального об'єму продаж); 27,0 тис. дал БАН (4%); 18,7 тис. дал квасу (23%).

Асортимент продукції емітента постійно розширюється. Щорічно оновлюється асортимент продукції. На цей час підприємство пропонує екологічне чисте пиво 37 найменувань, 15 найменувань БАН та 2 квасу. Кожен з них має свій особливий, оригінальний, гармонічний смак та аромат.

Сезонні зміни досить помітно впливають на роботу емітента. Виробництво пива та безалкогольних напоїв влітку зростає в декілька разів в порівнянні з зимовими місяцями. Квас виготовляється лише в літній період.

Основними ринками збуту є центральний, східний і південний регіони України. Продукція реалізується в 22 областях України, а також відправляється на експорт.

До основних ризиків в діяльності емітента відносяться зміни у законодавстві стосовно акцизного збору та інших податків, а також нестабільна політична ситуація в Україні.

Заходами емітента, щодо зменшення ризиків, захисту своєї діяльності та розширення виробництва та ринків збуту є збільшення термінів придатності напоїв і збільшення термінів їх реалізації, розробка нових видів продукції та розширення ринків збуту.

Товариство здійснює збут продукції через дистрибуторські компанії, які в свою чергу реалізують продукцію через національні та локальні мережі, лінійний роздріб - це фасована продукція. Продукція в кеґ-тарі реалізується через кафе, бари та ресторани. Продукція продається в гіпермаркетах, мінімаркетах, павільйонах, кіосках, лотках і т. і.

До особливостей стану розвитку галузі виробництва, в якій здійснює діяльність емітент відноситься перенасичення ринку виробниками та товарами. Ринок в останні роки скорочується.

Лідери ринку втрачають свої позиції на ринку, а локальні виробники нарощують виробництво.

Конкуренція з боку таких міцних товаровиробників, як "АБІНБЕВ ЕФЕС УКРАЇНА", "Carlsberg Ukraine", "Оболонь" стимулює до роботи в нових сегментах ринку, впровадження нових технологій та нових товарів. Основні конкуренти емітента в галузі є "АБІНБЕВ ЕФЕС УКРАЇНА", "Carlsberg Ukraine", "Оболонь", "Перша Приватна Броварня".

Перспективні плани розвитку емітента охоплюють питання розширення ринку збуту, розробку нових видів продукції, укріплення маркетингової політики та покриття всіх цінових сегментів.

Основні придбання або відчуження активів за останні п'ять років. Якщо підприємство планує будь-які значні інвестиції або придбання, пов'язані з його господарською діяльністю, їх необхідно описати, включаючи суттєві умови придбання або інвестиції, їх вартість і спосіб фінансування

Придбання і відчуження необоротних активів за період 2015-2019 рр.

Найменування

активу Придбання (первісна вартість) тис. грн.

	2015	2016	2017	2018	2019
Нематеріальні активи				2500	95
Основні засоби:					
Будинки, споруди та передавальні пристрої					
Машини та обладнання				5639	19012
Транспортні засоби					
Інструменти, прилади, інвентар (меблі)				161	39
Інвентарна тара					
Всього:		8300	19236	2563	8808
					11954

Найменування

активу Відчуження (первісна вартість) тис. грн.

	2015	2016	2017	2018	2019
Нематеріальні активи	-	-	-	-	-
Основні засоби:					
Будинки, споруди та передавальні пристрої	-	3	-	-	-
Машини та обладнання	4	-	-	55	-
Транспортні засоби	286	40	-	-	-
Інструменти, прилади, інвентар (меблі)	5	-	-	-	-
Інвентарна тара	-	-	-	-	-
Всього:	295	43	0	55	-

Значні інвестиції та/або придбання не плануються.

Основні засоби емітента, включаючи об'єкти оренди та будь-які значні правочини емітента щодо них; виробничі потужності та ступінь використання обладнання; спосіб утримання активів, місцезнаходження основних засобів. Крім того, необхідно описати екологічні питання, що можуть позначитися на використанні активів підприємства, плани капітального будівництва, розширення або удосконалення основних засобів, характер та причини таких планів, суми видатків, у тому числі вже зроблених, опис методу фінансування, прогнозні дати початку та закінчення діяльності та очікуване зростання виробничих потужностей після її завершення

Об'єктів оренди та будь-яких значних правочинів емітента щодо них не існує.

До інвестиційної нерухомості Товариство відносить нерухомість (землю чи будівлі, або частину будівлі, або їх поєднання), утримувану на правах власності або згідно з угодою про фінансову оренду з метою отримання орендних платежів або збільшення вартості капіталу чи для досягнення обох цілей, а не для: (а) використання у виробництві чи при постачанні товарів, при наданні послуг чи для адміністративних цілей, або (б) продажу в звичайному ході діяльності. Якщо будівлі включають одну частину, яка утримується з метою отримання орендної плати та другу частину для використання у процесі діяльності Товариства або для адміністративних цілей, в бухгалтерському обліку такі частини об'єкту нерухомості оцінюються та відображаються окремо, якщо вони можуть бути продані окремо. Первісна оцінка інвестиційної нерухомості здійснюється за собівартістю.

Оренда активів, за якою ризики та винагороди, пов'язані з правом власності на актив, фактично залишаються в орендодавця, класифікується як операційна оренда. Орендні платежі за угодою про операційну оренду визнаються Товариством як витрати на прямолінійній основі протягом строку оренди. Дохід від оренди за угодами про операційну оренду Товариство визнає на прямолінійній основі протягом строку оренди. Витрати, включаючи амортизацію, понесені при отриманні доходу від оренди, визнаються як витрати.

Значних правочинів щодо оренди Товариство не уклало.

Основні засоби Товариства це: будівлі та споруди, машини та обладнання, холодильне обладнання з малим строком використання, транспортні засоби, інструменти, прилади, інвентар, меблі, зонти, шатри з малим строком використання, інші основні засоби, інвентарна тара та торгове обладнання.

Місцезнаходження основних засобів: 36008, Україна, Полтавська обл., м. Полтава, Європейська, 160.

Виробничі потужності та ступінь використання обладнання характеризуються наступними даними.

Інвестиційна нерухомість	Земельні ділянки	Будинки, споруди, передавальні пристрої
Машини та обладнання	Транспортні засоби	Інструменти, прилади, інвентар
		Іні

основні засоби	Інвентарна тара	Разом							
Первісна вартість :									
На 1 січня 2019 року		80	123619	81061	2383	2201	97	8556	217997
Надходження	2543	2644	159		4152	9498			
Вибуття		761	3	2		766			
Інші зміни 34	540	1052	157	296		142	2221		
На 31 грудня 2019 року	34	80	126702	83996	2540	2653	95	12850	228950
Знос та знецінення:									
На 1 січня 2019 року			89460	49253	1802	1513	58	4222	146308
Знос за рік 1	4403	5983	124	223	6	1192	11932		
Вибуття		761	3	2		766			
Інші зміни 26	-27					-1			
На 31 грудня 2019 року	27		93836	54475	1926	1733	62	5414	157473
Чиста балансова вартість:									
На 1 січня 2019 року	-	80	34159	31808	581	688	39	4334	71689
На 31 грудня 2019 року	7	80	32866	29521	614	920	33	7436	71477

Ступінь використання обладнання - 56,13%.

Утримання активів здійснюється за власні кошти Товариства. За 2019 рік придбані основні засоби на суму 9498 тис.грн. Незавершені капітальні інвестиції (не введені в експлуатацію основні засоби) на кінець року складають 5077 тис.грн. Оновлення виробничих потужностей здійснюється за рахунок власних обігових коштів. Інвестиції здійснюються в сучасні технологічні лінії для випуску нових видів продукції, розширення асортименту та підвищення конкурентоздатності Товариства. Незавершені інвестиції на кінець року вже в стадії монтажу і освоєння їх планується вже в наступному році. Збільшення виробничих потужностей, що вже введені в експлуатацію, здійснено Товариством в 2019 році на 13,2 %, а введення в експлуатацію вже профінансованих інвестицій збільшить цей показник ще на 7%. Таким чином, збільшення виробничих потужностей, яке вже профінансоване Товариством за власні кошти, проведено на 20% від балансової вартості основних засобів на початок 2019 року.

Звичайна господарська діяльність Товариства може завдавати несуттєвої шкоди навколишньому середовищу. Нормативні положення щодо охорони навколишнього середовища в Україні змінюються та постійно переглядаються.

Діяльність підприємства забезпечена "Дозволом на викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря стаціонарними джерелами" № 53100137000-344 від 19.05.2017 р., "Спеціальним дозволом на користування надрами" №6220 від 06.09.2017 р., "Дозволом на спеціальне водокористування" №499/ПЛ/49д-19 від 129.11.2019 р. Виконання умов дозволів забезпечують раціональне використання підземних питних вод, а саме проводиться постійний моніторинг за рівнем вод в свердловинах та якісним їх складом за хімічними, бактеріологічними та радіологічними показниками, проводиться контроль за концентрацією викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря. Відходи, що створюються в процесі діяльності підприємства накопичуються в спеціально обладнаних місцях та передаються на утилізацію або на захоронення, згідно з діючим договором. Керівництво вважає, що за існуючих умов застосування законодавства у Товариства не існує суттєвих зобов'язань щодо завдання шкоди навколишньому середовищу.

Інформація щодо планів капітального будівництва, розширення або удосконалення основних засобів, характер та причини таких планів, суми видатків, в тому числі вже зроблених, опис методу фінансування, прогнозні дати початку та закінчення діяльності та очікуване зростання виробничих потужностей після її завершення відсутня.

Проблеми, які впливають на діяльність емітента; ступінь залежності від законодавчих або економічних обмежень

Проблеми, які впливають на діяльність емітента: - нестача обігових коштів, - постійні зміни у податковій політиці країни, - зниження платоспроможності населення, - невідповідність цін на сировину. Ступінь залежності від законодавчих (економічних) обмежень велика, оскільки відбуваються часті зміни у законодавстві та у податковій політиці країни, мають місце високі відсотки, жорсткі вимоги та не вигідні умови на отримання банківських кредитів.

Опис обраної політики щодо фінансування діяльності емітента, достатність робочого капіталу для поточних потреб, можливі шляхи покращення ліквідності за оцінками фахівців емітента

Обрана політика щодо фінансування діяльності емітента - це самофінансування за рахунок отримання прибутку. Робочого капіталу для поточних потреб недостатньо, тому виникає потреба використовувати кредитні кошти для поточних потреб. Можливі шляхи покращення ліквідності за оцінками фахівців емітента: - зниження собівартості готової продукції - випуск більш високоякісної продукції - розширення асортименту товарів за рахунок випуску більш дешевої продукції - розширення ринку збуту, збільшення кількості клієнтів, - проведення рекламних акцій на території України, розміщення зовнішньої реклами.

Вартість укладених, але ще не виконаних договорів (контрактів) на кінець звітного періоду (загальний підсумок) та очікувані прибутки від виконання цих договорів
Укладені, але ще не виконані договори (контракти) на кінець звітного періоду відсутні.

Стратегія подальшої діяльності емітента щонайменше на рік (щодо розширення виробництва, реконструкції, поліпшення фінансового стану, опис істотних факторів, які можуть вплинути на діяльність емітента в майбутньому)

Стратегія підприємства полягає в підвищенні обсягів виробництва, укладанні нових договорів та розвитку асортименту товарів, які конкурентно спроможні на внутрішньому ринку, для досягнення певних фінансових показників діяльності Товариства.

Опис політики емітента щодо досліджень та розробок, вказати суму витрат на дослідження та розробку за звітний рік

Емітент не проводив досліджень та розробок у звітному періоді.

Інша інформація, яка може бути істотною для оцінки інвестором фінансового стану та результатів діяльності емітента, у тому числі, за наявності, інформацію про результати та аналіз господарювання емітента за останні три роки у формі аналітичної довідки в довільній формі

Інша інформація, яка може бути істотною для оцінки інвестором фінансового стану та результатів діяльності емітента, відсутня.

Інформація про результати господарювання емітента за останні три роки не аналізувалась.

IV. Інформація про органи управління

Орган управління	Структура	Персональний склад
Загальні збори	Акціонери	Згідно з реєстром власників цінних

акціонерів		паперів
Наглядова рада	Голова та члени Наглядової ради	Хасанов Магомет Абдулмаджитович - Голова Наглядової ради Байрамуков Мухтар Іссалієвич - Член Наглядової ради Подворчан Юлія Володимирівна - Член Наглядової ради
Генеральний директор	Генеральний директор	Генеральний директор - Лавріченко Василь Микитович

V. Інформація про посадових осіб емітента

1. Інформація щодо освіти та стажу роботи посадових осіб емітента

- 1) Посада
Генеральний директор
- 2) Прізвище, ім'я, по батькові фізичної особи або повне найменування юридичної особи
Лавріченко Василь Микитович
- 3) Ідентифікаційний код юридичної особи
- 4) Рік народження
1962
- 5) Освіта
Вища
- 6) Стаж роботи (років)
35
- 7) Найменування підприємства, ідентифікаційний код юридичної особи та посада, яку займав
ВАТ "Луганський пивоварний завод", 00383975, Генеральний директор.
- 8) Дата набуття повноважень та термін, на який обрано (призначено)
25.04.2019, обрано до 08.09.2022
- 9) Опис
Загальний стаж роботи - 35 років. Непогашеної судимості за корисливі та посадові злочини посадова особа не має. Перелік попередніх посад за останні п'ять років: генеральний директор. Посадова особа не займає посад на будь-яких інших підприємствах. Розмір виплаченої винагороди - 421 253, 32 грн. В натуральній формі винагорода не виплачувалась.
- 1) Посада
Головний бухгалтер
- 2) Прізвище, ім'я, по батькові фізичної особи або повне найменування юридичної особи
Заславець Алла Захарівна
- 3) Ідентифікаційний код юридичної особи
- 4) Рік народження
1965
- 5) Освіта
Вища
- 6) Стаж роботи (років)
32
- 7) Найменування підприємства, ідентифікаційний код юридичної особи та посада, яку займав
ТОВ " Харчові технології", 30336576, головний бухгалтер.

8) Дата набуття повноважень та термін, на який обрано (призначено)

31.10.2008, обрано безстроково

9) Опис

Загальний стаж роботи - 32 роки. Непогашеної судимості за корисливі та посадові злочини посадова особа не має. Перелік попередніх посад за останні п'ять років: головний бухгалтер. Посадова особа не займає посад на будь-яких інших підприємствах. Розмір виплаченої винагороди - 251 430, 85 грн. В натуральній формі винагорода не виплачувалась.

1) Посада

Голова Наглядової ради (представник акціонера)

2) Прізвище, ім'я, по батькові фізичної особи або повне найменування юридичної особи

Хасанов Магомет Абдулмаджитович

3) Ідентифікаційний код юридичної особи

4) Рік народження

1967

5) Освіта

Вища

6) Стаж роботи (років)

30

7) Найменування підприємства, ідентифікаційний код юридичної особи та посада, яку займав

ВАТ "Ставропольський пивоварний завод", ОГРН № 1022601937291, Перший заступник генерального директора.

ТОВ "Емпоріум-П" (35952242), директор.

8) Дата набуття повноважень та термін, на який обрано (призначено)

25.04.2019, обрано на 3 (три) роки

9) Опис

Загальний стаж роботи - 30 років. Непогашеної судимості за корисливі та посадові злочини посадова особа не має. Перелік попередніх посад за останні п'ять років: генеральний директор. Посадова особа обіймає посаду Генерального директора ВАТ "Ставропольський пивоварний завод", (ОГРН № 1022601937291) Росія, м. Ставрополь, вул. Спартака, 19; Директор ТОВ "Емпоріум-П" (35952242), м. Полтава, вул. Європейська, 160. Як Голові Наглядової ради посадовій особі не виплачувалась винагорода (в тому числі в натуральній формі) в звітному періоді.

1) Посада

Член Наглядової ради (представник акціонера)

2) Прізвище, ім'я, по батькові фізичної особи або повне найменування юридичної особи

Байрамуков Мухтар Іссалієвич

3) Ідентифікаційний код юридичної особи

4) Рік народження

1958

5) Освіта

Вища

6) Стаж роботи (років)

30

7) Найменування підприємства, ідентифікаційний код юридичної особи та посада, яку займав

ПрАТ "Фірма "Полтавпиво", 05518768, помічник генерального директора по технічному розвитку та загальним питанням

8) Дата набуття повноважень та термін, на який обрано (призначено)

25.04.2019, обрано на 3 (три) роки

9) Опис

Загальний стаж роботи - 30 років. Непогашеної судимості за корисливі та посадові злочини посадова особа не має. Перелік попередніх посад за останні п'ять років: помічник генерального директора по технічному розвитку та загальним питанням. Посадова особа обіймає посаду помічника генерального директора по технічному розвитку та загальним питанням в Товаристві. Інших посад не обіймає. Як Члену Наглядової ради посадовій особі не виплачувалась винагорода (в тому числі в натуральній формі) в звітному періоді.

1) Посада

Член Наглядової ради (представник акціонера)

2) Прізвище, ім'я, по батькові фізичної особи або повне найменування юридичної особи

Подворчан Юлія Володимирівна

3) Ідентифікаційний код юридичної особи

4) Рік народження

1987

5) Освіта

Вища

6) Стаж роботи (років)

9

7) Найменування підприємства, ідентифікаційний код юридичної особи та посада, яку займав

ПрАТ "Фірма "Полтавпиво", 05518768, провідний юрисконсульт

8) Дата набуття повноважень та термін, на який обрано (призначено)

25.04.2019, обрано на 3 (три) роки

9) Опис

Загальний стаж роботи - 9 років. Непогашеної судимості за корисливі та посадові злочини посадова особа не має. Перелік попередніх посад за останні п'ять років: провідний юрисконсульт. Посадова особа обіймає посаду провідного юрисконсульта Товариства. Як Члену Наглядової ради посадовій особі не виплачувалась винагорода (в тому числі в натуральній формі) в звітному періоді.

2. Інформація про володіння посадовими особами емітента акціями емітента

Посада	Прізвище, ім'я, по батькові фізичної особи або повне найменування юридичної особи	Ідентифікаційний код юридичної особи	Кількість акцій (шт.)	Від загальної кількості акцій (у відсотках)	Кількість за видами акцій	
					Прості іменні	Привілейовані іменні
1	2	3	4	5	6	7
Генеральний директор	Лавріченко Василь Микитович		9 445	0,049	9 445	0
Головний бухгалтер	Заславець Алла Захарівна		0	0	0	0
Голова Наглядової ради	Хасанов Магомет Абдулмаджитович		0	0	0	0
Член Наглядової ради	Байрамуков Мухтар Іссалієвич		0	0	0	0
Член Наглядової ради	Подворчан Юлія Володимирівна		0	0	0	0
Усього			9 445	0,049	9 445	0

VII. Звіт керівництва (звіт про управління)

1. Вірогідні перспективи подальшого розвитку емітента

Перспективами подальшого розвитку Товариства є:

- збільшення, відповідно до фактичних показників 2019 року, реалізації пива на 5%, безалкогольних напоїв на 2%, квасу на 21%;
- розширення ринків та каналів збуту;
- розвиток експортного напрямлення (реалізація пива в ПЕТ-кегах);
- побудова якісної дистрибуції;
- отримання стабільної якості продукції;
- розвиток розливного (кегового) напрямлення продажу пива та напоїв в Україні;
- вихід на ринок України продукції в ж/банках - з конкурентним смаковими і ціновим якостями з урахуванням фінансово-економічної ситуації в Україні. Перспективні плани розвитку охоплюють питання оновлення сегментів пива, укріплення маркетингової політики та зміни у ціновому сегменті.

2. Інформація про розвиток емітента

Товариство створено на базі Полтавського пивзаводу, який збудовано у 1965 році. На сьогодні Товариство випускає 4 види продукції: пиво, квас, сидр та безалкогольні напої. За час, що минув (з моменту створення першого полтавського пива до сьогодні) Товариство накопичило чимало досвіду і нагород, які стали гарантією якості. Продукція Товариства користується популярністю не тільки в Україні, а й за кордоном.

3. Інформація про укладення деривативів або вчинення правочинів щодо похідних цінних паперів емітентом, якщо це впливає на оцінку його активів, зобов'язань, фінансового стану і доходів або витрат емітента, зокрема інформацію про:

Інформація про укладення деривативів або вчинення правочинів щодо похідних ЦП протягом звітного періоду не надається, тому що Товариство не здійснювало таких операцій.

1) завдання та політику емітента щодо управління фінансовими ризиками, у тому числі політику щодо страхування кожного основного виду прогнозованої операції, для якої використовуються операції хеджування

Інформація про завдання та політику емітента щодо управління фінансовими ризиками, у тому числі політику щодо страхування кожного основного виду прогнозованої операції, для якої використовуються операції хеджування, не надається, тому що Товариство не уклало деривативів та не вчиняло правочинів щодо похідних цінних паперів, які впливають на оцінку активів, зобов'язань, фінансового стану і доходів або витрат Товариства.

2) схильність емітента до цінових ризиків, кредитного ризику, ризику ліквідності та/або ризику грошових потоків

Товариство відстежує і управляє фінансовими ризиками, які виникають в ході її діяльності. Цими ризиками є кредитний ризик, ринковий ризик та ризик ліквідності.

Кредитний ризик - це ризик невиконання контрагентами договірних зобов'язань і виникнення у Товариства пов'язаних із цим збитків.

Основні статті, у зв'язку з якими у ПрАТ "Фірма "Полтавпиво" виникає кредитний ризик - це дебіторська заборгованість. З метою управління кредитним ризиком та оперативного впливу на рівень розрахунків у Товаристві запроваджено ефективну систему контролю за рівнем розрахунків покупців за продукцію та надані роботи, послуги.

Керівництво Товариства вважає, що вплив кредитного ризику належним чином врахований при нарахуванні резервів.

Інший ціновий ризик - це ризик того, що справедлива вартість або майбутні грошові потоки від фінансового інструмента коливатимуться внаслідок змін ринкових цін. На доходи та витрати Товариства впливають зміни ринкових цін.

На Товариство майже не впливає ризик ліквідності, бо воно майже не має простроченої заборгованості покупців. Товариство ліквідне і платоспроможне.

Товариство не уклало деривативів та не вчиняло правочинів щодо похідних цінних паперів, які впливають на оцінку активів, зобов'язань, фінансового стану і доходів або витрат Товариства.

4. Звіт про корпоративне управління:

1) посилання на:

власний кодекс корпоративного управління, яким керується емітент

Товариство в своїй діяльності не керується власним кодексом корпоративного управління. Загальними зборами акціонерів Товариства кодекс корпоративного управління не затверджувався. У зв'язку з цим, посилання на власний кодекс корпоративного управління, яким керується емітент, не наводиться.

кодекс корпоративного управління фондової біржі, об'єднання юридичних осіб або інший кодекс корпоративного управління, який емітент добровільно вирішив застосовувати

Товариство не застосовує кодекс корпоративного управління фондової біржі, об'єднання юридичних осіб або інший кодекс корпоративного управління.

вся відповідна інформація про практику корпоративного управління, застосовувану понад визначені законодавством вимоги

Товариство не застосовує практику корпоративного управління понад визначені законодавством вимоги.

2) у разі якщо емітент відхиляється від положень кодексу корпоративного управління, зазначеного в абзацах другому або третьому пункту 1 цієї частини, надайте пояснення, від яких частин кодексу корпоративного управління такий емітент відхиляється і причини таких відхилень. У разі якщо емітент прийняв рішення не застосовувати деякі положення кодексу корпоративного управління, зазначеного в абзацах другому або третьому пункту 1 цієї частини, обґрунтуйте причини таких дій

Інформація щодо відхилень від положень кодексу корпоративного управління не зазначається, оскільки Товариство не має власного кодексу корпоративного управління та не користується кодексами корпоративного управління інших підприємств, установ, організацій.

3) інформація про загальні збори акціонерів (учасників)

Вид загальних зборів		чергові	позачергові
		X	
Дата проведення		25.04.2019	
Кворум зборів		97,8558	
Опис	Перелік питань, що розглядались на загальних зборах: 1. Обрання голови та членів лічильної комісії загальних зборів. 2. Звіт Генерального директора Товариства про результати фінансово-господарської		

діяльності Товариства за 2018 рік та прийняття рішення за наслідками розгляду звіту.

3. Звіт Ревізійної комісії Товариства за 2018 рік та прийняття рішення за наслідками розгляду звіту. Затвердження висновку Ревізійної комісії Товариства за підсумками перевірки фінансово-господарської діяльності Товариства в 2018 році.

4. Звіт Наглядової ради Товариства за 2018 рік та прийняття рішення за наслідками розгляду звіту.

5. Затвердження річного звіту (річної фінансової звітності) Товариства за 2018 рік.

6. Затвердження порядку розподілу прибутку Товариства за 2018 рік.

7. Внесення змін до Статуту Товариства шляхом викладення його в новій редакції.

8. Внесення змін до внутрішніх положень Товариства шляхом викладення їх в новій редакції. Визнання таким, що втратило чинність, положення Товариства "Про ревізійну комісію".

9. Дострокове припинення повноважень членів Наглядової ради Товариства.

10. Обрання членів Наглядової ради Товариства.

11. Затвердження умов договорів, що укладатимуться з членами Наглядової ради Товариства, встановлення розміру винагороди членів Наглядової ради Товариства, обрання особи, яка уповноважується на підписання цивільно-правових договорів з членами Наглядової ради.

12. Дострокове припинення повноважень членів Ревізійної комісії Товариства.

13. Продовження терміну повноважень Генерального директора Товариства.

14. Надання попередньої згоди на вчинення Товариством значних правочинів.

Особи, що подавали пропозиції до переліку питань порядку денного, - порядок денний затверджений Наглядовою радою, інших пропозицій не надходило. Результати розгляду питань порядку денного:

З 1-го питання порядку денного ВИРШИЛИ: обрати на строк до завершення загальних зборів лічильну комісію у складі Голови лічильної комісії Безсмертної А.О., членів лічильної комісії Кобрись І.М., Петрика Є.О.

З 2-го питання порядку денного ВИРШИЛИ: затвердити звіт Генерального директора Товариства про результати фінансово-господарської діяльності Товариства за 2018 рік.

З 3-го питання порядку денного ВИРШИЛИ: затвердити звіт Ревізійної комісії Товариства за 2018 рік та висновок Ревізійної комісії Товариства за підсумками перевірки фінансово-господарської діяльності Товариства в 2018 році.

З 4-го питання порядку денного ВИРШИЛИ: затвердити звіт Наглядової ради Товариства за 2018 рік.

З 5-го питання порядку денного ВИРШИЛИ: затвердити річний звіт (річну фінансову звітність) Товариства за 2018 рік.

З 6-го питання порядку денного ВИРШИЛИ: прибуток, отриманий Товариством у 2018 році, в розмірі 16628 тис. грн. розподілити наступним чином:

- 1) частину прибутку в розмірі 831,4 тис.грн. направити до резервного капіталу;
- 2) решту прибутку в розмірі 15796,6 тис.грн. залишити нерозподіленим.

З 7-го питання порядку денного ВИРШИЛИ: внести зміни до Статуту Товариства шляхом викладення в новій редакції. Уповноважити Голову загальних зборів Перепеляк Людмилу Борисівну та секретаря загальних зборів Подворчан Юлію Володимирівну підписати Статут в новій редакції. Уповноважити Генерального директора Лавріченко Василя Микитовича забезпечити проведення державної реєстрації Статуту в новій редакції.

З 8-го питання порядку денного ВИРШИЛИ: внести зміни до положень Товариства

<p>"Про загальні збори акціонерів", "Про Наглядову раду" шляхом викладення в новій редакції. Визнати таким, що втратило чинність, положення Товариства "Про ревізійну комісію".</p> <p>З 9-го питання порядку денного ВИРШИЛИ: достроково припинити повноваження членів Наглядової ради Товариства Хасанова Магомета Абдулмаджитовича, Добрікової Марини Анатоліївни, Ігнат'євої Ольги Миколаївни.</p> <p>З 10-го питання порядку денного ВИРШИЛИ: до складу наглядової ради обрані</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Хасанов Магомет Абдулмаджитович, представник акціонера - ТОВ "Емпоріум-П", якому належить 18 593 584 шт. простих іменних акцій. 2. Байрамуков Мухтар Іссалієвич, представник акціонера - ТОВ "Емпоріум-П", якому належить 18 593 584 шт. простих іменних акцій. 3. Подворчан Юлія Володимирівна, представник акціонера - ТОВ "Емпоріум-П", якому належить 18 593 584 шт. простих іменних акцій. <p>З 11-го питання порядку денного ВИРШИЛИ: встановити, що члени Наглядової ради Товариства здійснюють свої повноваження на безоплатній основі. Затвердити умови договорів, що укладатимуться з членами Наглядової ради. Обрати Генерального директора товариства Лавріченко Василя Микитовича, особою, яка уповноважується на підписання договорів з членами Наглядової ради Товариства.</p> <p>З 12-го питання порядку денного ВИРШИЛИ: достроково припинити повноваження членів Ревізійної комісії Карпенко Олени Яківлівни, Лаптевої Наталії Сергіївни, Склярєнко Людмили Олександрівни.</p> <p>З 13-го питання порядку денного ВИРШИЛИ: продовжити термін повноважень Генерального директора Товариства Лавріченко Василя Микитовича до 08.09.2022 року.</p> <p>З 14-го питання порядку денного ВИРШИЛИ: попередньо надати згоду на вчинення протягом одного року з дня прийняття цього рішення Товариством значних правочинів щодо поставок преформ з поліетилентерефталату (ПЕТФ), кришок поліетиленових для закупорювання ПЕТФ-пляшок, ручок для перенесення ПЕТФ-пляшок, скляних пляшок, ячменю та ячмінного солоду та будь-яких інших правочинів для забезпечення господарської діяльності Товариства граничною сукупною вартістю 170 млн. грн.</p>
--

Який орган здійснював реєстрацію акціонерів для участі в загальних зборах акціонерів останнього разу?

	Так	Ні
Реєстраційна комісія, призначена особою, що скликала загальні збори	X	
Акціонери		X
Депозитарна установа		X
Інше (зазначити)		

Який орган здійснював контроль за станом реєстрації акціонерів або їх представників для участі в останніх загальних зборах (за наявності контролю)?

	Так	Ні
Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку		X
Акціонери, які володіють у сукупності більше ніж 10		X

відсотками акцій		
------------------	--	--

У який спосіб відбувалось голосування з питань порядку денного на загальних зборах останнього разу?

	Так	Ні
Підняттям карток		X
Бюлетенями (таємне голосування)	X	
Підняттям рук		X
Інше (вказати)		

Які основні причини скликання останніх позачергових зборів?

	Так	Ні
Реорганізація		X
Додатковий випуск акцій		X
Унесення змін до статуту		X
Прийняття рішення про збільшення статутного капіталу товариства		X
Прийняття рішення про зменшення статутного капіталу товариства		X
Обрання або припинення повноважень голови та членів наглядової ради		X
Обрання або припинення повноважень членів виконавчого органу		X
Обрання або припинення повноважень членів ревізійної комісії (ревізора)		X
Делегування додаткових повноважень наглядовій раді		X
Інше (вказати)	Позачергові збори у звітному році не проводились.	

Чи проводились у звітному році загальні збори акціонерів у формі заочного голосування (так/ні)? ні

У разі скликання позачергових загальних зборів вказуються їх ініціатори:

	Так	Ні
Наглядова рада		X
Виконавчий орган		X
Ревізійна комісія (ревізор)		X
Акціонери (акціонер), які (який) на день подання вимоги сукупно є власниками (власником) 10 і більше відсотків простих акцій товариства		
Інше (вказати)		

У разі скликання, але не проведення річних (чергових) загальних зборів вказується причина їх не проведення: Чергові загальні збори акціонерів були проведені 25.04.2019 р.

У разі скликання, але не проведення позачергових загальних зборів вказується причина їх не проведення: Позачергові загальні збори акціонерів не скликалися.

4) інформація про наглядову раду та виконавчий орган емітента

Склад наглядової ради (за наявності)?

	Кількість осіб
членів наглядової ради - акціонерів	0
членів наглядової ради - представників акціонерів	3
членів наглядової ради - незалежних директорів	0

Комітети в складі наглядової ради (за наявності)?

	Так	Ні
3 питань аудиту		X
3 питань призначень		X
3 винагород		X
Інше (зазначити)	В складі Наглядової ради комітети не створювались.	

Інформація щодо компетентності та ефективності комітетів: В складі Наглядової ради комітети не створювались.

Інформація стосовно кількості засідань та яких саме комітетів наглядової ради:

Персональний склад наглядової ради

Прізвище, ім'я, по батькові	Посада	Незалежний член	
		Так	Ні
Хасанов Магомет Абдулмаджитович	Голова Наглядової ради		X
Байрамуков Мухтар Іссалієвич	Член Наглядової ради		X
Подворчан Юлія Володимирівна	Член Наглядової ради		X

Які з вимог до членів наглядової ради викладені у внутрішніх документах акціонерного товариства?

	Так	Ні
Галузеві знання і досвід роботи в галузі		X
Знання у сфері фінансів і менеджменту		X
Особисті якості (чесність, відповідальність)		X
Відсутність конфлікту інтересів		X
Граничний вік		X
Відсутні будь-які вимоги	X	
Інше (зазначити)		X

Коли останній раз обирався новий член наглядової ради, як він ознайомився зі своїми правами та обов'язками?

	Так	Ні
Новий член наглядової ради самостійно ознайомився зі змістом	X	

внутрішніх документів акціонерного товариства		
Було проведено засідання наглядової ради, на якому нового члена наглядової ради ознайомили з його правами та обов'язками		X
Для нового члена наглядової ради було організовано спеціальне навчання (з корпоративного управління або фінансового менеджменту)		X
Усіх членів наглядової ради було переобрано на повторний строк або не було обрано нового члена		X
Інше (зазначити)		

Чи проводилися засідання наглядової ради? Загальний опис прийнятих на них рішень

В звітному році було проведено 60 засідань наглядової ради. Загальний опис прийнятих на них рішень:

обрання Голови та секретаря Наглядової ради; про продовження строку дії трудового договору (контракту) з Генеральним директором Товариства; про затвердження Річної інформації емітента цінних паперів (Річного звіту) за 2018 рік; обрання аудитора для проведення незалежного аудиту фінансової звітності Товариства за 2019 рік, затвердження умов договору та оплати з ним; обрання оцінювача, затвердження умов договору та оплати з ним;

надання дозволу Генеральному директору на:

заклучення та підписання договорів та додаткових угод про надання послуг охорони, поставки електроенергії та природного газу, затвердження вартості таких додаткових угод; проведення демонтажно-монтажних і пуско-налагоджувальних робіт обладнання; передачу в оренду нежилого приміщення; на списання основних засобів і нематеріальних активів; на списання основних засобів та дебіторської заборгованості; заключення та підписання договорів та додаткових угод на поставку пастеризатора для напоїв, лінії розливу напоїв в ж/б банку, на поставку хмілью, рекламно-сувенірної продукції, ячміню, ячмінного солоду, скляної бутылки, цукру, піддонів, соди каустичної, сировини та матеріалів, преформи із поліетилену і кришок, друкованої продукції, приладу для визначення вмісту кисню і приладу для відбору проб, ароматизаторів, гофроліту, фільтруючого силикогелю; на заключення та підписання додаткової угоди до договору займу; на придбання холодильних шаф. Приймались рішення щодо організації та проведення 25.04.2019 р. Загальних зборів акціонерів Товариства; затвердження порядку денного, повідомлення про проведення загальних зборів, визначення способу персонального повідомлення акціонерів про проведення загальних зборів, встановлення дати складення Переліку акціонерів, які мають бути повідомлені про проведення загальних зборів та встановлення дати складення Переліку акціонерів, які мають право на участь у загальних зборах; обрання реєстраційної комісії, секретаря та голови загальних зборів; рішення щодо затвердження форми і тексту бюлетенів для голосування на позачергових загальних зборах акціонерів.

Як визначається розмір винагороди членів наглядової ради?

	Так	Ні
Винагорода є фіксованою сумою		X
Винагорода є відсотком від чистого прибутку або збільшення ринкової вартості акцій		X
Винагорода виплачується у вигляді цінних паперів товариства		X
Члени наглядової ради не отримують винагороди	X	

Інше (запишіть)	Діючий склад Наглядової ради працює на безоплатній основі.
-----------------	--

Інформація про виконавчий орган

Склад виконавчого органу	Функціональні обов'язки
<p>Одноосібний виконавчий орган - Генеральний директор.</p>	<p>Генеральний директор є одноосібним виконавчим органом Товариства, що здійснює керівництво його поточною діяльністю.</p> <p>Генеральний директор Товариства підзвітний Загальним зборам акціонерів і Наглядовій раді, організовує виконання їх рішень.</p> <p>Генеральний директор має право призначати на строк до 35 днів особу, що буде виконувати обов'язки Генерального директора Товариства.</p> <p>Особа, що виконує обов'язки Генерального директора має усі права та обов'язки Генерального директора, передбачені Статутом та чинним законодавством України;</p> <p>Генеральний директор Товариства обирається та повноваження його припиняються Загальними зборами акціонерів.</p> <p>Генеральний директор Товариства вправі без довіреності діяти від імені Товариства у 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.</p> <p>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.</p> <p>Генеральний директор вирішує всі питання діяльності Товариства, крім тих, вирішення яких відноситься до компетенції Загальних зборів акціонерів та Наглядової ради Товариства, зокрема, Генеральний директор:</p> <ol style="list-style-type: none"> (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 одержати обов'язковий дозвіл або згоду Наглядової ради або Загальних зборів Товариства; (9) видає довіреності;

	<p>(10) приймає рішення щодо організації і ведення бухгалтерського обліку в Товаристві;</p> <p>(11) приймає рішення щодо виконання Товариством своїх зобов'язань перед контрагентами і третіми особами;</p> <p>(12) організує розробку та надає на затвердження Наглядовій раді плани (бюджети) Товариства;</p> <p>(13) звітує перед Наглядовою радою Товариства та перед Загальними зборами акціонерів Товариства в строки та у формі, затвердженим відповідними рішеннями Наглядової ради;</p> <p>(14) визначає склад, обсяг та порядок захисту конфіденційної інформації та відомостей, що становлять комерційну таємницю Товариства та надає на затвердження Наглядовій раді Товариства;</p> <p>(15) затверджує інструкції, положення та звіти про роботу структурних підрозділів Товариства;</p> <p>(16) організовує роботу щодо скликання і проведення Загальних зборів акціонерів Товариства;</p> <p>(17) призначає та відкликає керівників дочірніх підприємств, філій, представництв Товариства;</p> <p>(18) визначає умови оплати праці керівників дочірніх підприємств, філій, представництв Товариства;</p> <p>(19) приймає рішення про притягнення до майнової відповідальності керівників дочірніх підприємств, філій, представництв Товариства.</p> <p>(20) приймає рішення про щорічне списання:</p> <ul style="list-style-type: none"> -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; <p>(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.</p> <p>Перелік питань, що відносяться до компетенції Генерального директора Товариства, може бути доповнено Загальними зборами або Наглядовою радою.</p> <p>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</p> <p>Правочини, які потребують попереднього одержання дозволу або згоди Наглядової ради Товариства або Загальних зборів акціонерів Товариства, Генеральний директор вчиняє лише після одержання такого дозволу в порядку, передбаченому чинним законодавством України, Статутом та внутрішніми документами Товариства.</p> <p>Генеральний директор Товариства несе персональну відповідальність за результати діяльності Товариства, за виконання покладених на Товариство завдань та прийняті рішення.</p>
--	--

Опис	Інформація про виконавчий орган (дані про склад колегіального виконавчого органу (за наявності) емітента, про проведені засідання і порядок прийняття рішення та загальний опис прийнятих на них рішень) не надається, тому що у Товаристві створено одноосібний виконавчий орган.
-------------	--

Примітки

5) опис основних характеристик систем внутрішнього контролю і управління ризиками емітента

Чи створено у вашому акціонерному товаристві ревізійну комісію або введено посаду ревізора? (так, створено ревізійну комісію / так, введено посаду ревізора / ні) ні

Якщо в товаристві створено ревізійну комісію:

Кількість членів ревізійної комісії 0 осіб.

Скільки разів на рік у середньому відбувалися засідання ревізійної комісії протягом останніх трьох років? 0

Відповідно до статуту вашого акціонерного товариства, до компетенції якого з органів (загальних зборів акціонерів, наглядової ради чи виконавчого органу) належить вирішення кожного з цих питань?

	Загальні збори акціонерів	Наглядова рада	Виконавчий орган	Не належить до компетенції жодного органу
Визначення основних напрямів діяльності (стратегії)	так	ні	ні	ні
Затвердження планів діяльності (бізнес-планів)	ні	так	ні	ні
Затвердження річного фінансового звіту, або балансу, або бюджету	так	ні	ні	ні
Обрання та припинення повноважень голови та членів виконавчого органу	ні	так	ні	ні
Обрання та припинення повноважень голови та членів наглядової ради	так	ні	ні	ні
Обрання та припинення повноважень голови та членів ревізійної комісії	так	ні	ні	ні
Визначення розміру винагороди для голови та членів виконавчого органу	ні	так	ні	ні
Визначення розміру винагороди для голови та членів наглядової ради	так	ні	ні	ні
Прийняття рішення про притягнення до майнової відповідальності членів	ні	так	ні	ні

виконавчого органу				
Прийняття рішення про додатковий випуск акцій	так	ні	ні	ні
Прийняття рішення про викуп, реалізацію та розміщення власних акцій	так	ні	ні	ні
Затвердження зовнішнього аудитора	ні	так	ні	ні
Затвердження договорів, щодо яких існує конфлікт інтересів	ні	ні	ні	так

Чи містить статут акціонерного товариства положення, яке обмежує повноваження виконавчого органу приймати рішення про укладення договорів, враховуючи їх суму, від імені акціонерного товариства? (так/ні) так

Чи містить статут або внутрішні документи акціонерного товариства положення про конфлікт інтересів, тобто суперечність між особистими інтересами посадової особи або пов'язаних з нею осіб та обов'язком діяти в інтересах акціонерного товариства?(так/ні) ні

Які документи існують у вашому акціонерному товаристві?

	Так	Ні
Положення про загальні збори акціонерів	X	
Положення про наглядову раду	X	
Положення про виконавчий орган		X
Положення про посадових осіб акціонерного товариства		X
Положення про ревізійну комісію (або ревізора)		X
Положення про акції акціонерного товариства		X
Положення про порядок розподілу прибутку		X
Інше (запишіть)	Інші Положення відсутні.	

Як акціонери можуть отримати інформацію про діяльність вашого акціонерного товариства?

Інформація про діяльність акціонерного товариства	Інформація розповсюджується на загальних зборах	Інформація оприлюднюється в загальнодоступній інформаційній базі даних Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку про ринок цінних	Документи надаються для ознайомлення безпосередньо в акціонерному товаристві	Копії документів надаються на запит акціонера	Інформація розміщується на власній інтернет-сторінці акціонерного товариства
---	---	--	--	---	--

		паперів або через особу, яка провадить діяльність з оприлюднення регульованої інформації від імені учасників фондового ринку			
Фінансова звітність, результати діяльності	так	ні	так	так	так
Інформація про акціонерів, які володіють 10 відсотками та більше статутного капіталу	ні	так	ні	так	так
Інформація про склад органів управління товариства	так	ні	так	так	так
Статут та внутрішні документи	так	ні	так	так	так
Протоколи загальних зборів акціонерів після їх проведення	так	ні	так	так	так
Розмір винагороди посадових осіб акціонерного товариства	так	ні	ні	так	ні

Чи готує акціонерне товариство фінансову звітність у відповідності до міжнародних стандартів фінансової звітності? (так/ні) так

Скільки разів на рік у середньому проводилися аудиторські перевірки акціонерного товариства незалежним аудитором (аудиторською фірмою) протягом звітного періоду?

	Так	Ні
Не проводились взагалі		X
Менше ніж раз на рік		X
Раз на рік	X	
Частіше ніж раз на рік		X

Який орган приймав рішення про затвердження незалежного аудитора (аудиторської

фірми)?

	Так	Ні
Загальні збори акціонерів		X
Наглядова рада	X	
Виконавчий орган		X
Інше (зазначити)		

З ініціативи якого органу ревізійна комісія (ревізор) проводила (проводив) перевірку востаннє?

	Так	Ні
З власної ініціативи		X
За дорученням загальних зборів		X
За дорученням наглядової ради		X
За зверненням виконавчого органу		X
На вимогу акціонерів, які в сукупності володіють понад 10 відсотками голосів		X
Інше (зазначити)	В Товаристві "Ревізійна комісія" як орган припинила свою діяльність.	

б) перелік осіб, які прямо або опосередковано є власниками значного пакета акцій емітента

№ з/п	Повне найменування юридичної особи - власника (власників) або прізвище, ім'я, по батькові (за наявності) фізичної особи - власника (власників) значного пакета акцій	Ідентифікаційний код згідно з Єдиним державним реєстром юридичних осіб, фізичних осіб - підприємців та громадських формувань (для юридичної особи - резидента), код/номер з торговельного, банківського чи судового реєстру, реєстраційного посвідчення місцевого органу влади іноземної держави про реєстрацію юридичної особи (для юридичної особи - нерезидента)	Розмір частки акціонера (власника) (у відсотках до статутного капіталу)
1	ТОВ"Емпоріум-П"	35952242	96,530859

7) інформація про будь-які обмеження прав участі та голосування акціонерів (учасників) на загальних зборах емітента

Загальна кількість	Кількість акцій з обмеженнями	Підстава виникнення обмеження	Дата виникнення
--------------------	-------------------------------	-------------------------------	-----------------

акцій			обмеження
19 261 803	656 227	Відповідно до п.10 Прикінцевих та перехідних положень Закону України "Про депозитарну систему України", акції акціонерів, які не уклали договір з депозитарною установою, не враховуються при визначенні кворуму та при голосуванні на загальних зборах акціонерів Товариства (згідно з Реєстром власників іменних цінних паперів, складеного станом на 31.12.2019 р.).	12.10.2014

8) порядок призначення та звільнення посадових осіб емітента. Інформація про будь-які винагороди або компенсації, які мають бути виплачені посадовим особам емітента в разі їх звільнення

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, Статутом та Положенням про Наглядову раду Товариства.

Членом Наглядової ради акціонерного товариства може бути лише фізична особа. До складу наглядової ради обираються акціонери, особи, які представляють їхні інтереси (далі - представники акціонерів), та/або незалежні директори.

Членом Наглядової ради не може бути особа:

- з обмеженою дієздатністю;
- службову або іншу діяльність якої визнано чинним законодавством України несумісною з перебуванням на посаді члена Наглядової ради;
- позбавлена за рішенням суду права перебувати на посаді члена Наглядової ради на період дії такої заборони;
- та, що перебуває на посаді Генерального директора Товариства.

Кількісний склад Наглядової ради становить три особи. Члени Наглядової ради обираються загальними зборами акціонерів. Право висувати кандидатів для обрання до складу Наглядової ради мають акціонери Товариства. Кількість кандидатів, запропонованих одним акціонером, не може перевищувати кількісний склад Наглядової ради. Пропозиція акціонера про висування кандидатів для обрання до складу Наглядової ради подається безпосередньо або надсилається листом на адресу Товариства або акціонеру(ам), який скликає загальні збори акціонерів, не пізніше як за 7 днів до дати проведення загальних зборів акціонерів.

Рішення про включення або відмову від включення кандидата до списку кандидатур для голосування на виборах до складу Наглядової ради Товариства приймається Наглядовою радою Товариства або акціонером(ами), який скликає загальні збори акціонерів, не пізніше як за 4 дні до дати проведення загальних зборів акціонерів. Рішення про відмову від включення кандидата до списку кандидатур для голосування для обрання до складу Наглядової ради Товариства може бути прийняте тільки у разі:

- 1) недотримання акціонерами строку, встановленого частиною Положенням про Наглядову раду;
- 2) неподання даних, передбачених Положенням про Наглядову раду;

3) якщо особа, яка висувається для обрання до складу Наглядової ради, не відповідає вимогам, встановленим Положенням про Наглядову раду;

4) в інших випадках, встановлених Статутом Товариства.

Кандидат, якого висунули для обрання до складу Наглядової ради Товариства, має право у будь-який час зняти свою кандидатуру, письмово повідомивши про це Товариство або акціонера(ів), який скликає загальні збори акціонерів.

Обрання членів Наглядової ради здійснюється виключно шляхом кумулятивного голосування акціонерів, які беруть участь у загальних зборах акціонерів.

Обраними вважаються ті кандидати, які набрали найбільшу кількість голосів акціонерів порівняно з іншими кандидатами.

Члени Наглядової ради вважаються обраними, а Наглядова рада вважається сформованою виключно за умови обрання її повного кількісного складу шляхом кумулятивного голосування.

Після обрання з членами Наглядової ради укладається цивільно-правовий або трудовий договір, у якому передбачаються права, обов'язки, відповідальність сторін, умови та порядок оплати праці, тощо.

Від імені Товариства договір з членами Наглядової ради підписує уповноважена особа, яка визначена загальними зборами акціонерів, протягом 10 днів з дати їх обрання на умовах, визначених загальними зборами акціонерів Товариства.

Повноваження члена наглядової ради дійсні з моменту його обрання загальними зборами акціонерів, якщо інше не встановлено рішенням загальних зборів акціонерів.

Член наглядової ради повинен виконувати свої обов'язки особисто і не може передавати власні повноваження іншій особі.

Члени Наглядової ради вправі діяти від імені Товариства в межах своїх посадових обов'язків або в силу спеціальних повноважень, обумовлених Статутом Товариства, рішеннями Загальних зборів акціонерів та/або Наглядової ради.

Роботою Наглядової ради керує Голова Наглядової ради, який обирається з числа її членів на засіданні (з числа членів Наглядової ради фізичних осіб, та/або представників членів Наглядової ради - акціонерів - юридичних осіб).

Наглядова рада має право в будь-який час переобрати Голову Наглядової ради.

Секретарем Наглядової ради є Корпоративний секретар Товариства. У випадку відсутності в Товаристві Корпоративного секретаря, Наглядова рада призначає секретаря Наглядової ради.

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

Загальні збори акціонерів можуть в будь-який момент достроково припинити повноваження всього складу Наглядової ради.

Без рішення загальних зборів акціонерів повноваження члена Наглядової ради припиняються у випадках та порядку, встановлених чинним законодавством України та Статутом Товариства.

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, передбаченому Положенням про Наглядову раду. 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.

Одноосібним виконавчим органом Товариства, що здійснює керівництво його поточною діяльністю, є Генеральний директор, який підзвітний Загальним зборам акціонерів і Наглядовій раді. Генеральний директор Товариства обирається та повноваження його припиняються Загальними зборами акціонерів. Генеральний директор має право призначати на строк до 35 днів особу, що буде виконувати обов'язки Генерального директора Товариства.

Інформація про будь-які винагороди або компенсації, які мають бути виплачені посадовим особам емітента в разі їх звільнення приватними акціонерними товариствами не надається згідно із ч.8 ст. 40 Закону України "Про цінні папери та фондовий ринок".

9) повноваження посадових осіб емітента

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, Статутом та Положенням про Наглядову раду Товариства.

Голова Наглядової ради в межах своєї компетенції та у випадках, передбачених Статутом та внутрішніми положеннями Товариства на підставі відповідного рішення Наглядової ради, має право:

- Діяти від імені Наглядової ради Товариства, представляти її інтереси у всіх підприємствах, в установах та організаціях будь-якої форми власності.

- Від імені Наглядової ради вносити питання на розгляд Загальними зборами акціонерів, Генеральним директором.

Запрошувати на засідання Наглядової ради осіб, право яких на участь у таких засіданнях встановлено чинним законодавством України, Статутом Товариства та його внутрішніми положеннями.

- Від імені Наглядової ради звертатись до органів Товариства з приводу надання ними інформації та документів про діяльність Товариства в межах їх компетенції.

- Вирішувати інші питання в межах своєї компетенції, а також за дорученням Загальних зборів акціонерів та Наглядової ради.

- Член Наглядової ради в межах своєї компетенції та у випадках, передбачених Статутом та внутрішніми положеннями Товариства на підставі відповідного рішення Наглядової ради, має право:

- Діяти від імені Наглядової ради Товариства, представляти її інтереси у всіх підприємствах, в установах та організаціях будь-якої форми власності.

- Вирішувати інші питання в межах своєї компетенції, а також за дорученням Загальних зборів акціонерів та Наглядової ради.

Голова Наглядової ради в межах, передбачених Статутом та внутрішніми положеннями Товариства, має право без рішення Наглядової ради:

- Особисто або разом з іншими членами Наглядової ради брати участь у Загальних зборах акціонерів, при прийнятті рішень Генеральним директором.

- Скликати чергові та позачергові засідання Наглядової ради.

- Розподіляти обов'язки серед членів Наглядової ради, приймати рішення щодо тимчасового виконання обов'язків члена Наглядової ради, у випадку його відсутності, іншим членом Наглядової ради.

- Видавати доручення членам Наглядової ради в межах їх компетенції.

- Вносити питання на розгляд Наглядової ради.

-Брати участь в обговоренні та голосувати з питань порядку денного на засіданні Наглядової ради.

-Надавати у письмовій формі зауваження на рішення Наглядової ради.

Вчиняти дії, передбачені п. 4.7 Положення про Наглядову раду, за умови їх попереднього схвалення Наглядовою радою в межах, встановлених у відповідному рішенні Наглядової ради.

Член Наглядової ради в межах, передбачених Статутом та внутрішніми положеннями Товариства, має право без рішення Наглядової ради:

-Особисто або разом з іншими членами Наглядової ради брати участь у Загальних зборах акціонерів, при прийнятті рішень Генеральним директором.

-Звертатися до Голови Наглядової ради щодо скликання позачергового засідання Наглядової ради.

-Вносити питання на розгляд Наглядової ради.

-Брати участь в обговоренні та голосувати з питань порядку денного на засіданні Наглядової ради.

-Надавати у письмовій формі зауваження на рішення Наглядової ради.

-Вчиняти дії, передбачені п. 4.8 Положення про Наглядову раду, за умови їх попереднього схвалення Наглядовою радою в межах, встановлених у відповідному рішенні Наглядової ради.

Генеральний директор здійснює керівництво поточною діяльністю Товариства. 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. Генеральний директор Товариства вправі без довіреності діяти від імені Товариства у 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 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.

Генеральний директор:

наймає та звільняє працівників Товариства; заохочує працівників Товариства; накладає стягнення на працівників Товариства; організує розробку та надає на затвердження Наглядовій раді пропозиції щодо організаційної структури Товариства, затверджує штатний розклад Товариства; самостійно видає накази, розпорядження та інші акти управління; підписує банківські, фінансові та інші документи, пов'язані з поточною діяльністю Товариства; самостійно приймає рішення про підписання (укладання) угод (контрактів), за винятком тих, на підписання (укладання) яких відповідно до Статуту потрібно одержати обов'язковий дозвіл або згоду Наглядової ради або Загальних зборів Товариства; видає довіреності; приймає рішення щодо організації і ведення бухгалтерського обліку в Товаристві; приймає рішення щодо виконання Товариством своїх зобов'язань перед контрагентами і третіми особами; організує розробку та надає на затвердження Наглядовій раді плани (бюджети) Товариства; звітує перед Наглядовою радою Товариства та перед Загальними зборами акціонерів Товариства в строки та у формі, затвердженим відповідними рішеннями Наглядової ради; визначає склад, обсяг та порядок захисту конфіденційної інформації та відомостей, що становлять комерційну таємницю Товариства та надає на затвердження Наглядовій раді Товариства; затверджує інструкції, положення та звіти про роботу структурних підрозділів Товариства; організовує роботу щодо скликання і проведення Загальних зборів акціонерів Товариства; призначає та відкликає

керівників дочірніх підприємств, філій, представництв Товариства; визначає умови оплати праці керівників дочірніх підприємств, філій, представництв Товариства; приймає рішення про притягнення до майнової відповідальності керівників дочірніх підприємств, філій, представництв Товариства; 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;

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.

10) інформація аудитора щодо звіту про корпоративне управління

Товариство подає до НКЦПФР річну Регулярну інформацію про емітента у відповідності до вимог статті 40 Закону України "Про цінні папери та фондовий ринок" від 23.02.2006 року № 3480-IV (із змінами). Річний звіт керівництва включається до річної інформації про емітента згідно статті 40-1 цього Закону, в тому числі Звіт про корпоративне управління, який повинен містити:

1) посилання на:

а) власний кодекс корпоративного управління, яким керується емітент;

б) кодекс корпоративного управління фондової біржі, об'єднання юридичних осіб або інший кодекс корпоративного управління, який емітент добровільно вирішив застосовувати;

в) всю відповідну інформацію про практику корпоративного управління, застосовувану понад визначені законодавством вимоги.

2) якщо емітент відхиляється від положень кодексу корпоративного управління, зазначеного в підпунктах "а" або "б" пункту 1 цієї частини, - пояснення із сторони емітента, від яких частин кодексу корпоративного управління такий емітент відхиляється і причини таких відхилень. Якщо емітент прийняв рішення не застосовувати деякі положення кодексу корпоративного управління, зазначеного в підпунктах "а" або "б" пункту 1 цієї частини, він обґрунтовує причини таких дій;

3) інформацію про проведені загальні збори акціонерів (учасників) та загальний опис прийнятих на зборах рішень;

4) персональний склад наглядової ради та колегіального виконавчого органу (за наявності) емітента, їхніх комітетів (за наявності), інформацію про проведені засідання та загальний опис прийнятих на них рішень;

5) опис основних характеристик систем внутрішнього контролю і управління ризиками емітента;

6) перелік осіб, які прямо або опосередковано є власниками значного пакета акцій емітента;

7) інформацію про будь-які обмеження прав участі та голосування акціонерів (учасників) на загальних зборах емітента;

8) порядок призначення та звільнення посадових осіб емітента;

9) повноваження посадових осіб емітента.

При перевірці проекту Регулярної інформації емітента ПрАТ "ФІРМА "ПОЛТАВПИВО", отриманого до дати цього Звіту аудитора, щодо інформації, зазначеної у пунктах 1-4 статті 40-1 Закону від 23.02.2006 року № 3480-IV, аудитором встановлено, що в ПрАТ "ФІРМА "ПОЛТАВПИВО" відсутній власний кодекс корпоративного управління, Принципи корпоративного управління, що застосовуються Товариством своїй діяльності, визначені чинним законодавством України та Статутом. Відповідну інформацію про практику корпоративного управління Товариство розкриває у складі Річної регулярної інформації, а саме: інформацію про проведені загальні збори акціонерів та загальний опис прийнятих на зборах рішень, персональний склад наглядової ради та колегіального виконавчого органу (дирекції), інформацію про проведені засідання наглядової ради та загальний опис прийнятих на них рішень.

Комітети Наглядовою радою Товариства в 2019 році не створювалися.

На нашу думку, інформація у Звіті про корпоративне управління ПрАТ "ФІРМА "ПОЛТАВПИВО" а саме: опис основних характеристик систем внутрішнього контролю і управління ризиками; перелік осіб, які прямо або опосередковано є власниками значного пакета акцій; інформація про будь-які обмеження прав участі та голосування акціонерів на загальних зборах; порядок призначення та звільнення посадових осіб та їх повноваження, відображена в усіх суттєвих аспектах у відповідності до вимог пунктів 5-9 частини 3 статті 40-1 Закону України "Про цінні папери та фондовий ринок" від 23.02.2006 року № 3480-IV.

Підпис від імені аудиторської фірми:

Директор ТОВ "АФ "Лисенко" Лисенко О.О.

сертифікат аудитора серії А №000656,

виданий рішенням АПУ № 41 від 25.01.1996р.,

номер реєстрації у Реєстрі 100052, ACCA DipIFR (rus)

(Дана інформація (Звіт щодо вимог Закону України "Про цінні папери та фондовий ринок" від 23.02.2006 № 3480-IV) є частиною Звіту незалежного аудитора, наданий за результатами аудиту фінансової звітності емітента аудитором (аудиторською фірмою) - ТОВ "АУДИТОРСЬКА ФІРМА "ЛИСЕНКО", який розкрито в п. 30 Річної інформації емітента цінних паперів (Річного звіту) Товариства за 2019 рік) .

VIII. Інформація про осіб, що володіють 5 і більше відсотками акцій емітента

Найменування юридичної особи	Ідентифікаційний код юридичної особи	Місцезнаходження	Кількість акцій (шт.)	Від загальної кількості акцій (у відсотках)	Кількість за видами акцій	
					Прості іменні	Привілейовані іменні
ТОВ"Емпоріум-П"	35952242	36008, Україна, Полтавська обл., м. Полтава, вул. Європейська, 160	18 593 584	96,530859	18 593 584	0
Прізвище, ім'я, по батькові фізичної особи			Кількість акцій (шт.)	Від загальної кількості акцій (у відсотках)	Кількість за видами акцій	
					Прості іменні	Привілейовані іменні
Усього			18 593 584	96,530859	18 593 584	0

X. Структура капіталу

Тип та/або клас акцій	Кількість акцій (шт.)	Номінальна вартість (грн)	Права та обов'язки	Наявність публічної пропозиції та/або допуску до торгів на фондовій біржі в частині включення до біржового реєстру
Акції прості іменні	19 261 803	3,50	<p style="text-align: center;">ПРАВА АКЦІОНЕРІВ ТОВАРИСТВА</p> <p>Акціонери Товариства безпосередньо або в особі своїх повноважних представників мають право у порядку, встановленому чинним законодавством України та Статутом:</p> <ul style="list-style-type: none"> (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 нових випусків, що розміщуються Товариством; (5) брати участь у розподілі прибутку Товариства та одержувати його частину (дивіденди); (6) користуватися іншими правами, передбаченими чинним законодавством України і Статутом. <p>Акціонери Товариства мають право укласти між собою договір щодо реалізації прав на акції та/або прав за акціями. Такий договір укладається в письмовій формі у порядку, визначеному чинним законодавством України.</p> <p>6.3. На Товариство не поширюються вимоги статей 65 та 65-3 Закону України "Про акціонерні товариства"</p> <p style="text-align: center;">ОБОВ'ЯЗКИ АКЦІОНЕРІВ ТОВАРИСТВА</p> <p>Акціонери Товариства зобов'язані:</p> <ul style="list-style-type: none"> (1) додержуватися Статуту Товариства, інших внутрішніх нормативних документів Товариства, а також виконувати рішення Загальних зборів та Наглядової ради Товариства; (2) не розголошувати комерційну таємницю і конфіденційну інформацію про діяльність Товариства; (3) виконувати свої зобов'язання перед Товариством, у тому числі ті, що пов'язані з майновою участю, а також оплачувати акції у розмірі, в порядку та засобами, що передбачені Статутом; (4) нести інші обов'язки, передбачені чинним законодавством України та Статутом. 	відсутня

XI. Відомості про цінні папери емітента
1. Інформація про випуски акцій емітента

Дата реєстрації випуску	Номер свідоцтва про реєстрацію випуску	Найменування органу, що зареєстрував випуск	Міжнародний ідентифікаційний номер	Тип цінного папера	Форма існування та форма випуску	Номінальна вартість (грн)	Кількість акцій (шт.)	Загальна номінальна вартість (грн)	Частка у статутному капіталі (у відсотках)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
13.08.2010	659/1/10	Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку	UA4000083802	Акція проста бездокументарна іменна	Документарні іменні	3,5	19 261 803	67 416 310,5	100
Опис	Свідоцтво про реєстрацію випуску акцій №659/1/10 видано Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку нового 16.11.2017 р. Торгівля цінними паперами емітента на внутрішньому та зовнішньому ринках не здійснювалась. Лістинг цінних паперів емітента на фондових біржах не проводився. Додаткової емісії у звітному періоді не проводилось. Свідоцтво про реєстрацію випуску акцій №659/1/10, видане Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку, втратило чинність, у зв'язку з видачею 16.11.2017 р. Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку нового Свідоцтва про реєстрацію випуску акцій.								

10. Інформація про загальну кількість голосуючих акцій та кількість голосуючих акцій, права голосу за якими обмежено, а також кількість голосуючих акцій, права голосу за якими за результатами обмеження таких прав передано іншій особі

Дата реєстрації випуску	Номер свідоцтва про реєстрацію випуску	Міжнародний ідентифікаційний номер	Кількість акцій у випуску (шт.)	Загальна номінальна вартість (грн)	Загальна кількість голосуючих акцій (шт.)	Кількість голосуючих акцій, права голосу за якими обмежено (шт.)	Кількість голосуючих акцій, права голосу за якими за результатами обмеження таких прав передано іншій особі (шт.)
1	2	3	4	5	6	7	8
13.08.2010	659/1/10	UA4000083802	19 261 803	67 416 310,5	18 605 576	0	0
Опис:							
Голосуючі акції, право голосу за якими обмежено, а також голосуючі акції, право голосу за якими за результатами обмеження таких прав передано іншій особі, в Товаристві відсутні.							

ХІІІ. Інформація про господарську та фінансову діяльність емітента

1. Інформація про основні засоби емітента (за залишковою вартістю)

Найменування основних засобів	Власні основні засоби (тис. грн)		Орендовані основні засоби (тис. грн)		Основні засоби, усього (тис. грн)	
	на початок періоду	на кінець періоду	на початок періоду	на кінець періоду	на початок періоду	на кінець періоду
1. Виробничого призначення:	71 689	71 477	2 103	2 005	73 792	73 482
будівлі та споруди	34 159	32 866	0	0	34 159	32 866
машини та обладнання	31 808	29 521	1 029	993	32 837	30 514
транспортні засоби	581	614	1 074	1 012	1 655	1 626
земельні ділянки	80	80	0	0	80	80
інші	5 061	8 396	0	0	5 061	8 396
2. Невиробничого призначення:	0	0	0	0	0	0
будівлі та споруди	0	0	0	0	0	0
машини та обладнання	0	0	0	0	0	0
транспортні засоби	0	0	0	0	0	0
земельні ділянки	0	0	0	0	0	0
інвестиційна нерухомість	0	0	0	0	0	0
інші	0	0	0	0	0	0
Усього	71 689	71 477	2 103	2 005	73 792	73 482
Опис	<p>Терміни та умови користування основними засобами (за основними групами), - згідно з вимогами Податкового кодексу України. Мінімально допустимі строки корисного використання, років: Будівлі та споруди - 10 років. Машини та обладнання - 2 роки. Холодильне обладнання з малим строком використання - 2 роки. Транспортні засоби - 5 років. Інструменти, прилади, інвентар, меблі - 2 роки. Зонти, шатри з малим строком використання - 2 роки. Інші основні засоби - 12 років. Інвентарна тара - 6 років. Торгове обладнання - 2 років. Первісна вартість основних засобів на кінець 2019 року - 228 916 тис. грн., сума нарахованого зносу - 157 446 тис. грн., ступінь їх зносу - 68,77%, ступінь їх використання -56,13%. Зміни у вартості основних засобів відбулися за рахунок нарахованої амортизації. Обмежень на використання майна Товариства немає.</p>					

2. Інформація щодо вартості чистих активів емітента

Найменування показника	За звітний період	За попередній період
Розрахункова вартість чистих активів (тис.грн)	137 114	107 396
Статутний капітал (тис.грн)	67 416	67 416
Скоригований статутний капітал (тис.грн)	67 416	67 416
Опис	Вартість чистих активів розрахована за даними Балансу як різниця балансової вартості	

	активів та всіх видів зобов'язань і забезпечень, відображених в Балансі. Розрахунок проведено з урахуванням вимог Методичних рекомендацій щодо визначення вартості чистих активів акціонерного товариства, схвалених рішенням ДКЦПФР від 17.11.2004 р. № 485.
Висновок	Вартість чистих активів Товариства більша від статутного капіталу, що відповідає вимогам частини третьої статті 155 Цивільного кодексу України.

3. Інформація про зобов'язання та забезпечення емітента

Види зобов'язань	Дата виникнення	Непогашена частина боргу (тис. грн)	Відсоток за користування коштами (відсоток річних)	Дата погашення
Кредити банку	X	0	X	X
у тому числі:				
Зобов'язання за цінними паперами	X	0	X	X
у тому числі:				
за облігаціями (за кожним власним випуском):	X	0	X	X
за іпотечними цінними паперами (за кожним власним випуском):	X	0	X	X
за сертифікатами ФОН (за кожним власним випуском):	X	0	X	X
за векселями (всього)	X	0	X	X
за іншими цінними паперами (у тому числі за похідними цінними паперами) (за кожним видом):	X	0	X	X
за фінансовими інвестиціями в корпоративні права (за кожним видом):	X	0	X	X
Податкові зобов'язання	X	6 265	X	X
Фінансова допомога на зворотній основі	X	0	X	X
Інші зобов'язання та забезпечення	X	47 864	X	X
Усього зобов'язань та забезпечень	X	54 129	X	X
Опис	<p>Станом на 31.12.2019 р. довгострокові зобов'язання та забезпечення Товариства складають 914 тис. грн. З них: відстрочені податкові зобов'язання - 914 тис.грн.</p> <p>Поточні зобов'язання і забезпечення складають 53 215 тис. грн., в т.ч.:</p> <p>поточна кредиторська заборгованість за:</p> <ul style="list-style-type: none"> - довгостроковими зобов'язаннями - 18 393 тис.грн.; - товари, роботи, послуги - 18 562 тис. грн.; - розрахунками з бюджетом - 6 265 тис. грн. (у т.ч.з податку на прибуток - 650 тис.грн.); - розрахунками зі страхування - 248 тис.грн.; - розрахунками з оплати праці - 1 007 тис.грн. <p>Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами - 12 тис.грн.</p> <p>Поточні забезпечення - 8 387 тис.грн.</p> <p>Інші поточні зобов'язання - 341 тис. грн.</p>			

4. Інформація про обсяги виробництва та реалізації основних видів продукції

№ з/п	Основні види продукції	Обсяг виробництва			Обсяг реалізованої продукції		
		у натуральній формі (фізична одиниця виміру)	у грошовій формі (тис.грн)	у відсотках до всієї виробленої продукції	у натуральній формі (фізична одиниця виміру)	у грошовій формі (тис.грн)	у відсотках до всієї реалізованої продукції
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Пиво	2869,3	29542,8	79,9	29 542,8	289730,1	79,9
2	Безалкогольні напої	637,7	28769	17,8	635,7	28611,8	17,8

5. Інформація про собівартість реалізованої продукції

№ з/п	Склад витрат	Відсоток від загальної собівартості реалізованої продукції (у відсотках)
1	2	3
1	Основна сировина	27,8
2	Допоміжні матеріали	27,1
3	Енергоресурси	6,4
4	Заробітна плата з нарахуванням	17,1
5	Постійні витрати	21,6

6. Інформація про осіб, послугами яких користується емітент

Повне найменування юридичної особи або прізвище, ім'я, по батькові фізичної особи	Публічне акціонерне товариство "Національний депозитарій України"
Організаційно-правова форма	Акціонерне товариство
Ідентифікаційний код юридичної особи	30370711
Місцезнаходження	04107, Україна, м. Київ, вул. Тропініна, 7-г
Номер ліцензії або іншого документа на цей вид діяльності	2092
Найменування державного органу, що видав ліцензію або інший документ	Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку України
Дата видачі ліцензії або іншого документа	01.10.2013
Міжміський код та телефон	(044) 363-04-00
Факс	(044) 363-04-01
Вид діяльності	Депозитарна діяльність депозитарію цінних паперів
Опис	Депозитарій, який надає депозитарні послуги з обслуговування випуску цінних паперів Товариства. Діє на підставі Правил Центрального депозитарію України, затверджених рішенням Наглядової ради Публічного акціонерного товариства "Національний депозитарій України" (протокол від 04.09.2013 № 4) та зареєстрованих Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку (рішення від 01.10.2013 № 2092).

Повне найменування юридичної особи або прізвище, ім'я, по батькові фізичної особи	АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "ПЕРШИЙ УКРАЇНСЬКИЙ МІЖНАРОДНИЙ БАНК"
Організаційно-правова форма	Акціонерне товариство
Ідентифікаційний код юридичної особи	14282829
Місцезнаходження	04070, Україна, м. Київ, вул. Андріївська, буд. 4
Номер ліцензії або іншого документа на цей вид діяльності	АЕ №286539
Найменування державного органу, що видав ліцензію	Національна комісія з цінних паперів та

або інший документ	фондового ринку
Дата видачі ліцензії або іншого документа	08.10.2013
Міжміський код та телефон	(044) 231-70-00
Факс	(044) 231-70-00
Вид діяльності	Інші види грошового посередництва
Опис	Надає депозитарні послуги з обслуговування випуску цінних паперів Товариства.

Повне найменування юридичної особи або прізвище, ім'я, по батькові фізичної особи	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "СІЧЕНЬ-АУДИТ"
Організаційно-правова форма	Товариство з обмеженою відповідальністю
Ідентифікаційний код юридичної особи	32996030
Місцезнаходження	36037, Україна, м. Полтава, вул. Небесної Сотні, 91
Номер ліцензії або іншого документа на цей вид діяльності	3422
Найменування державного органу, що видав ліцензію або інший документ	Аудиторська Палата України
Дата видачі ліцензії або іншого документа	24.06.2004
Міжміський код та телефон	(053) 257-04-33
Факс	(053) 257-04-33
Вид діяльності	Діяльність у сфері бухгалтерського обліку та аудиту
Опис	Проведення аудиторської перевірки фінансово-господарської діяльності Товариства за 2018 рік.

Повне найменування юридичної особи або прізвище, ім'я, по батькові фізичної особи	ПРИВАТНЕ ПІДПРИЄМСТВО "ОЦІНЮВАЧ"
Організаційно-правова форма	Приватне акціонерне товариство
Ідентифікаційний код юридичної особи	31316613
Місцезнаходження	36009, Україна, Полтавська обл., м. Полтава, вул. Квітуха, 8, кв. 108
Номер ліцензії або іншого документа на цей вид діяльності	678/18
Найменування державного органу, що видав ліцензію або інший документ	Фонд державного майна України
Дата видачі ліцензії або іншого документа	27.08.2018
Міжміський код та телефон	(050) 312-49-85
Факс	(050) 312-49-85
Вид діяльності	Надання інших інформаційних послуг
Опис	Послуги Товариству з оцінки майна.

Повне найменування юридичної особи або прізвище, ім'я, по батькові фізичної особи	Державна установа "Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України"
Організаційно-правова форма	Державна організація (установа,

	заклад)
Ідентифікаційний код юридичної особи	21676262
Місцезнаходження	03150, Україна, м. Київ, вул. Антоновича, 51, офіс 1206
Номер ліцензії або іншого документа на цей вид діяльності	DR/00001/APA
Найменування державного органу, що видав ліцензію або інший документ	Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку
Дата видачі ліцензії або іншого документа	18.02.2019
Міжміський код та телефон	(044) 287-56-70
Факс	(044) 498-38-15
Вид діяльності	Регулювання та сприяння ефективному веденню економічної діяльності; Оброблення даних, розміщення інформації на веб-вузлах і пов'язана з ними діяльність
Опис	ДУ "АРІФРУ" надає послуги з оприлюднення регульованої інформації від імені учасника фондового ринку.

Повне найменування юридичної особи або прізвище, ім'я, по батькові фізичної особи	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "АУДИТОРСЬКА ФІРМА "ЛИСЕНКО"
Організаційно-правова форма	Товариство з обмеженою відповідальністю
Ідентифікаційний код юридичної особи	35796588
Місцезнаходження	36007, Україна, Полтавська обл., м. Полтава, вул.Кучеренка, 4, кв.49
Номер ліцензії або іншого документа на цей вид діяльності	4169
Найменування державного органу, що видав ліцензію або інший документ	Аудиторська Палата України
Дата видачі ліцензії або іншого документа	26.06.2008
Міжміський код та телефон	(050) 558-28-71
Факс	-
Вид діяльності	Діяльність у сфері бухгалтерського обліку та аудиту
Опис	Проведення аудиторської перевірки фінансово-господарської діяльності Товариства за 2019 рік (Згідно Договору № 2/2020/ОА від 30.09.2019 р.: початок роботи - 30.09.2019 р.).

Підприємство Територія Організаційно-правова форма господарювання Вид економічної діяльності	ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "ФІРМА "ПОЛТАВПИВО" Полтавська область, Полтава Акціонерне товариство Виробництво пива	Дата	КОДИ
		за ЄДРПОУ	01.01.2020
		за КОАТУУ	05518768
		за КОПФГ	5310100000
		за КВЕД	230
			11.05

Середня кількість працівників: 280

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 положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку

v

за міжнародними стандартами фінансової звітності

Баланс
(Звіт про фінансовий стан)
 на 31.12.2019 р.
 Форма №1

		Код за ДКУД	
		1801001	
Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	956	481
первісна вартість	1001	2 828	2 899
накопичена амортизація	1002	(1 872)	(2 418)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	0	0
Основні засоби	1010	71 689	71 470
первісна вартість	1011	217 997	228 916
знос	1012	(146 308)	(157 446)
Інвестиційна нерухомість	1015	0	7
первісна вартість	1016	0	34
знос	1017	(0)	(27)
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	1065	0	0

фондах			
Інші необоротні активи	1090	0	0
Усього за розділом І	1095	72 647	71 960
ІІ. Оборотні активи			
Запаси	1100	50 889	44 504
Виробничі запаси	1101	37 548	30 155
Незавершене виробництво	1102	8 801	9 009
Готова продукція	1103	4 518	5 318
Товари	1104	22	22
Поточні біологічні активи	1110	0	0
Депозити перестраховання	1115	0	0
Векселі одержані	1120	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	26 335	34 725
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	2 291	1 881
з бюджетом	1135	646	0
у тому числі з податку на прибуток	1136	481	0
з нарахованих доходів	1140	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	86	110
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	19 035	37 423
Готівка	1166	1	3
Рахунки в банках	1167	19 034	37 420
Витрати майбутніх періодів	1170	0	45
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	1 248	595
Усього за розділом ІІ	1195	100 530	119 283
ІІІ. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0
Баланс	1300	173 177	191 243

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
І. 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	10 900	9 227
Емісійний дохід	1411	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0

Резервний капітал	1415	1 902	2 734
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	27 178	57 737
Неоплачений капітал	1425	(0)	(0)
Вилучений капітал	1430	(0)	(0)
Інші резерви	1435	0	0
Усього за розділом I	1495	107 396	137 114
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	491	914
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	491	914
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	0	0
Векселі видані	1605	0	0
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	19 197	18 393
товари, роботи, послуги	1615	31 839	18 562
розрахунками з бюджетом	1620	5 134	6 265
у тому числі з податку на прибуток	1621	0	650
розрахунками зі страхування	1625	226	248
розрахунками з оплати праці	1630	903	1 007
одержаними авансами	1635	4	12
розрахунками з учасниками	1640	0	0
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0
страховою діяльністю	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	6 996	8 387
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	991	341
Усього за розділом III	1695	65 290	53 215
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	173 177	191 243

Керівник

Лавріченко Василь Микитович

Головний бухгалтер

Заславець Алла Захарівна

Підприємство

ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО
"ФІРМА "ПОЛТАВПИВО"Дата
за ЄДРПОУ

КОДИ
01.01.2020
05518768

Звіт про фінансові результати
(Звіт про сукупний дохід)
за 2019 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	323 013	293 278
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	(221 304)	(214 639)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	(0)	(0)
Валовий:			
прибуток	2090	101 709	78 639
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	11 895	12 872
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	(14 732)	(13 577)
Витрати на збут	2150	(46 485)	(43 252)
Інші операційні витрати	2180	(12 209)	(10 045)
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
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	40 178	24 637

збиток	2195	(0)	(0)
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	0	0
Інші доходи	2240	0	0
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	(2 024)	(3 764)
Втрати від участі в капіталі	2255	(0)	(0)
Інші витрати	2270	(640)	(545)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	37 514	20 328
збиток	2295	(0)	(0)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-7 796	-3 700
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	29 718	16 628
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	75
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	75
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	(0)	(0)
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	75
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	29 718	16 703

III. Елементи операційних витрат

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	186 657	183 144
Витрати на оплату праці	2505	42 801	35 296
Відрахування на соціальні заходи	2510	9 354	7 699
Амортизація	2515	12 641	12 162
Інші операційні витрати	2520	40 949	40 575
Разом	2550	292 402	278 876

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	1,542850	0,863260
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	1,542850	0,863260
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0,00	0,00

Керівник

Лавріченко Василь Микитович

Головний бухгалтер

Заславець Алла Захарівна

Підприємство

ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО
"ФІРМА "ПОЛТАВПИВО"Дата
за ЄДРПОУ

КОДИ
01.01.2020
05518768

Звіт про рух грошових коштів (за прямим методом)
За 2019 рік
Форма №3

Код за ДКУД 1801004

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
I. Рух коштів у результаті операційної діяльності			
Надходження від:			
Реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3000	473 172	456 884
Повернення податків і зборів	3005	264	198
у тому числі податку на додану вартість	3006	264	198
Цільового фінансування	3010	814	520
Надходження від отримання субсидій, дотацій	3011	0	0
Надходження авансів від покупців і замовників	3015	0	0
Надходження від повернення авансів	3020	402	578
Надходження від відсотків за залишками коштів на поточних рахунках	3025	4 981	2 889
Надходження від боржників неустойки (штрафів, пені)	3035	0	0
Надходження від операційної оренди	3040	165	169
Надходження від отримання роялті, авторських винагород	3045	0	0
Надходження від страхових премій	3050	0	0
Надходження фінансових установ від повернення позик	3055	0	0
Інші надходження	3095	7 371	26 000
Витрачання на оплату:			
Товарів (робіт, послуг)	3100	(273 135)	(269 764)
Праці	3105	(33 443)	(26 914)
Відрахувань на соціальні заходи	3110	(9 022)	(7 243)
Зобов'язань з податків і зборів	3115	(128 787)	(128 004)
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на прибуток	3116	(6 444)	(3 961)
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на додану вартість	3117	(33 730)	(30 127)
Витрачання на оплату зобов'язань з інших податків і зборів	3118	(88 613)	(93 916)
Витрачання на оплату авансів	3135	(0)	(0)
Витрачання на оплату повернення авансів	3140	(60)	(2)
Витрачання на оплату цільових внесків	3145	(0)	(0)
Витрачання на оплату зобов'язань за страховими контрактами	3150	(0)	(0)
Витрачання фінансових установ на надання позик	3155	(0)	(0)
Інші витрачання	3190	(9 819)	(28 080)
Чистий рух коштів від операційної діяльності	3195	32 903	27 231

II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності			
Надходження від реалізації:			
фінансових інвестицій	3200	0	0
необоротних активів	3205	0	0
Надходження від отриманих:			
відсотків	3215	0	0
дивідендів	3220	0	0
Надходження від деривативів	3225	0	0
Надходження від погашення позик	3230	0	0
Надходження від вибуття дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3235	0	0
Інші надходження	3250	0	0
Витрачання на придбання:			
фінансових інвестицій	3255	(0)	(0)
необоротних активів	3260	(12 368)	(5 867)
Виплати за деривативами	3270	(0)	(0)
Витрачання на надання позик	3275	(0)	(0)
Витрачання на придбання дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3280	(0)	(0)
Інші платежі	3290	(0)	(0)
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	3295	-12 368	-5 867
III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності			
Надходження від:			
Власного капіталу	3300	0	0
Отримання позик	3305	0	0
Надходження від продажу частки в дочірньому підприємстві	3310	0	0
Інші надходження	3340	0	0
Витрачання на:			
Викуп власних акцій	3345	(0)	(0)
Погашення позик	3350	(0)	(13 628)
Сплату дивідендів	3355	(0)	(0)
Витрачання на сплату відсотків	3360	(1 821)	(3 388)
Витрачання на сплату заборгованості з фінансової оренди	3365	(0)	(0)
Витрачання на придбання частки в дочірньому підприємстві	3370	(0)	(0)
Витрачання на виплати неконтрольованим часткам у дочірніх підприємствах	3375	(0)	(0)
Інші платежі	3390	(0)	(0)
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	3395	-1 821	-17 016
Чистий рух коштів за звітний період	3400	18 714	4 348
Залишок коштів на початок року	3405	19 035	14 691
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	3410	-326	-4
Залишок коштів на кінець року	3415	37 423	19 035

Керівник

Лавріченко Василь Микитович

Головний бухгалтер

Заславець Алла Захарівна

Розподіл прибутку:	4200	0	0	0	0	0	0	0	0
Виплати власникам									
Спрямування прибутку до зареєстрованого капіталу	4205	0	0	0	0	0	0	0	0
Відрахування до резервного капіталу	4210	0	0	0	832	-832	0	0	0
Сума чистого прибутку, належна до бюджету відповідно до законодавства	4215	0	0	0	0	0	0	0	0
Сума чистого прибутку на створення спеціальних (цільових) фондів	4220	0	0	0	0	0	0	0	0
Сума чистого прибутку на матеріальне заохочення	4225	0	0	0	0	0	0	0	0
Внески учасників:	4240	0	0	0	0	0	0	0	0
Внески до капіталу									
Погашення заборгованості з капіталу	4245	0	0	0	0	0	0	0	0
Вилучення капіталу:	4260	0	0	0	0	0	0	0	0
Викуп акцій									
Перепродаж викуплених акцій	4265	0	0	0	0	0	0	0	0
Анулювання викуплених акцій	4270	0	0	0	0	0	0	0	0
Вилучення частки в капіталі	4275	0	0	0	0	0	0	0	0
Зменшення номінальної вартості акцій	4280	0	0	0	0	0	0	0	0
Інші зміни в капіталі	4290	0	0	-1 673	0	1 673	0	0	0
Придбання (продаж) неконтрольованої частки в дочірньому підприємстві	4291	0	0	0	0	0	0	0	0
Разом змін у капіталі	4295	0	0	-1 673	832	30 559	0	0	29 718
Залишок на кінець року	4300	67 416	0	9 227	2 734	57 737	0	0	137 114

Керівник

Лавріченко Василь Микитович

Головний бухгалтер

Заславець Алла Захарівна

Примітки до фінансової звітності, складеної відповідно до міжнародних стандартів фінансової звітності за рік, що закінчився 31 грудня 2019 року

Заява керівництва про відповідальність за підготовку і затвердження фінансової звітності за рік, що закінчився 31.12.2019 року.

1. Керівництво ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» (далі - Товариство) несе відповідальність за підготовку фінансової звітності, що достовірно відображає фінансове становище Товариства станом на 31 грудня 2019 року, а також результати його діяльності, рух грошових коштів і зміни в капіталі за рік, що закінчився цією датою, згідно з Міжнародними стандартами фінансової звітності (далі - МСФЗ).

2. При підготовці фінансової звітності згідно МСФЗ керівництво несе відповідальність за:

- вибір належних принципів бухгалтерського обліку і їх послідовне застосування;
- застосування обґрунтованих облікових оцінок і розрахунків;
- дотримання вимог МСФЗ або розкриття всіх суттєвих відхилень від МСФЗ в примітках до фінансової звітності Товариства;
- підготовку фінансової звітності згідно з МСФЗ, виходячи із припущення, що Товариство продовжуватиме свою діяльність в осяжному майбутньому, за винятком випадків, коли таке продовження не буде правомірним;
- облік і розкриття у фінансовій звітності всіх відносин і операцій між пов'язаними сторонами;
- облік і розкриття у фінансовій звітності всіх подій після дати балансу, які вимагають коригування або розкриття;
- розкриття всіх претензій у зв'язку з судовими позовами, які були або, можливо, будуть в найближчому майбутньому;
- достовірне розкриття у фінансовій звітності інформації про всі надані кредити або гарантії від імені керівництва.

3. Керівництво Товариства також несе відповідальність за:

- розробку, впровадження і забезпечення функціонування ефективної системи внутрішнього контролю на Товаристві;
- ведення бухгалтерського обліку відповідно до законодавства;
- застосування заходів в рамках своєї компетенції для захисту активів Товариства;
- виявлення і запобігання фактам шахрайства і інших зловживань.

Від імені керівництва ПрАТ «Фірма «Полтавпиво»:

Генеральний директор

В.М. Лавріченко

Головний бухгалтер

А.З. Заславець

1. Інформація про Товариство

Приватне акціонерне товариство "Фірма "Полтавпиво" є юридичною особою, створеною відповідно до законодавства. У 1993 році фондом комунального майна була дозволена приватизація державного майна орендного Полтавського пивзаводу. Наказом фонду комунального майна області в 1993р. були затверджені план приватизації та акт оцінки вартості майна Орендного підприємства. Організація орендарів Полтавського пивзаводу придбала державне майно цілісного майнового комплексу Полтавського орендного пивзаводу. Відповідно до акту передачі державного майна вищевказане майно було передано організації орендарів Полтавського пивзаводу. Розпорядженням міськвиконкому орендне підприємство Полтавський пивзавод перереєстроване в Колективну виробничо-торговельну фірму "Полтавпиво". Розпорядженням міськвиконкому в 1995 р. перереєстроване в закрите акціонерне товариство "Фірма" Полтавпиво ", яке стало правонаступником Колективної виробничо-торговельної фірми "Полтавпиво". У 2011 році у зв'язку з приведенням діяльності підприємства у відповідність до Закону України "Про акціонерні товариства" на загальних зборах акціонерів прийнято Рішення про зміну найменування Товариства на Публічне акціонерне товариство "Фірма" Полтавпиво". Рішенням загальних зборів акціонерів Товариства від 20 квітня 2017р., у зв'язку зі зміною типу Товариства з публічного на приватне, найменування Публічне акціонерне товариство "Фірма "Полтавпиво" було змінено на Приватне акціонерне товариство "Фірма "Полтавпиво"

Повне найменування: Приватне акціонерне товариство "Фірма "Полтавпиво";

Скорочена назва: ПрАТ "Фірма "Полтавпиво";

Ідентифікаційний код: 05518768;

Місце знаходження: 36008, м. Полтава, вул. Європейська, б. 160;

Дата державної реєстрації: 20 січня 1992 р.

Організаційна структура Компанії складається з виробничих ділянок та органів управління самостійного підприємства.

Компанію очолює Генеральний директор, якому підпорядковуються:

- Помічник генерального директора з технічного розвитку та загальним питанням;
- Виробнича лабораторія;
- Служба виробництва Головний технолог;
- Заступник генерального директора;
- Канцелярія;
- Служба управління персоналом;
- Відділ безпеки;
- Начальник штабу ЦО;
- Провідний інженер з охорони праці;
- Відділ інформаційних технологій.

Помічнику генерального директора з технічного розвитку та загальним питанням підпорядковуються:

- Енерго-механічна служба Головний інженер (Головний механік (ремонтно-механічний цех, холодильно-компресорний цех), Головний енергетик (провідний інженер, паросиловий цех, електроцех, дільниця АСУТП), Ремонтно-будівельний цех);
- Відділ МТЗ (склад ТМЦ);
- Відділ по загальним питанням (транспортна дільниця, складське господарство, господарська дільниця, здравпункт).

Службі виробництва Головному технологю підпорядковуються:

- Начальник виробництва пива та безалкогольних напоїв;

- Змінні технології;
- Варильний цех;
- Бродильно-лагерний цех;
- Цех розливу;
- Дільниця з виробництва безалкогольних напоїв та квасу;
- Служба налагодження обладнання.

Заступнику генерального директора підпорядковуються:

- Директор по продажам;
- Відділ маркетингу;
- Відділ продаж;
- Відділ логістики;
- Бухгалтерія;
- Планово-економічний відділ;
- Юридичний відділ.

У відповідності із Статутом основними видами діяльності Компанії є (види діяльності за КВЕД-2010):

- " 11.05 - Виробництво пива;
- " 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.

Вищий орган управління Компанією - загальні збори акціонерів.

Кількість працівників станом на 31 грудня 2019 р. складала 280 особи.

На кінець звітного періоду Товариство не має філіалів або інших відокремлених структурних підрозділів, представництв та дочірніх підприємств.

Товариство не належить до будь-яких об'єднань підприємств.

2. Загальна основа формування фінансової звітності

2.1. Достовірне подання та відповідність МСФЗ

Фінансова звітність Товариства є фінансовою звітністю загального призначення, яка сформована з метою достовірно подання фінансового стану, фінансових результатів діяльності та грошових потоків Товариства для задоволення інформаційних потреб широкого кола користувачів при прийнятті ними економічних рішень.

Концептуальною основою фінансової звітності Товариства за рік, що закінчився 31 грудня 2019 року, є Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ), включаючи Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку (МСБО) та Тлумачення (КТМФЗ, ПКТ), видані Радою з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (РМСБО), в редакції чинній на 31 грудня 2019 року, що офіційно оприлюднені на веб-сайті Міністерства фінансів України.

Підготовлена Товариством фінансова звітність чітко та без будь-яких застережень відповідає всім вимогам чинних МСФЗ з врахуванням змін, внесених РМСБО, дотримання яких забезпечує достовірне подання інформації в фінансовій звітності, а саме, доречної, достовірної, зіставної та зрозумілої інформації.

При формуванні фінансової звітності Товариство керувалося також вимогами національних законодавчих та нормативних актів щодо організації і ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності в Україні, які не протирічать вимогам МСФЗ.

2.2. Нові та змінені МСФЗ. Стандарти, які прийняті, але ще не набули чинності

При складанні фінансової звітності Товариство застосувало всі нові і змінені стандарти й інтерпретації, затверджені РМСБО та КМТФЗ, які належать до його операцій, що набрали чинності на

дату випуску фінансової звітності Товариства за 2019 рік, в тому числі застосувало МСФЗ (IFRS) 9 «Фінансові інструменти» (в редакції 2014 року) та МСФЗ (IFRS) 15 «Дохід від договорів з клієнтами» (з поправками, випущеними в квітні 2016 року) по відношенню до звітних періодів, що починаються з/після 1-го січня 2018 року.

Ефект застосування нових та переглянутих стандартів:

МСФЗ (IFRS) 15 «Виручка за контрактами з клієнтами».

Товариство застосувало МСФЗ (IFRS) 15 «Дохід від договорів з клієнтами» ретроспективно з кумулятивним ефектом первісного застосування, визнаним на дату первісного застосування. Компанія укладає контракти з клієнтами на умовах оплати протягом короткого періоду часу, угоди не носять багатокомпонентний характер, компанія не має програм лояльності та специфічних гарантій, тому перше застосування МСФЗ 15 суттєво не вплинуло на фінансовий стан та фінансові результати Товариства.

МСФЗ (IFRS) 9 «Фінансові інструменти»:

З 1 січня 2018 року МСФЗ 9 «Фінансові інструменти» має нову редакцію, яка серед іншого передбачає зміну класифікації та підходів до зменшення корисності фінансових інструментів.

МСФЗ 9 передбачає три класи фінансових активів, до кожного з яких застосовуються свої правила оцінки та визнання прибутків та збитків:

- 1) за амортизованою вартістю;
- 2) за справедливою вартістю з визнанням її змін в іншому сукупному доході;
- 3) за справедливою вартістю з визнанням її змін у прибутку або збитку.

Розподіл активів за цими класами відбувається при першому застосуванні МСФЗ 9 на 1 січня 2018 року і в подальшому при первісному визнанні кожного нового активу. Цей розподіл здійснюється відповідно до двох критеріїв: характеристики договірних грошових потоків (чи є вони виключно виплатою основної суми боргу та відсотків на неї) та бізнес-моделі, яка застосовується до цих активів (утримуються активи для погашення чи для продажу, чи для обох цілей).

До фінансових активів доступних до продажу, що після первісного визнання обліковуються за справедливою вартістю через інший сукупний дохід, Товариство відносить інвестиції в акції та корпоративні права, якщо відсоток володіння менше 20%. Враховуючи класифікацію фінансових активів, що використовується Товариством, розрахунок очікуваних кредитних збитків застосовується до фінансових активів, що оцінюються за амортизованою собівартістю. Товариство має фінансові активи і зобов'язання, що обліковувалися за попередньою обліковою політикою відповідно до МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» за амортизованою собівартістю, тому перехід на МСФЗ 9 «Фінансові інструменти» не вплинув на класифікацію і оцінку цих фінансових активів і зобов'язань, які продовжують обліковуватися за амортизованою собівартістю.

До фінансових активів, що обліковуються за амортизованою собівартістю, Товариство застосувало вимоги МСФЗ 9 щодо знецінення.

Поправки МСФЗ (IFRS) 9 - «Умови про дострокове погашення з потенційним негативним відшкодуванням», що набрали чинності з 01 січня 2019 року визначають, що згідно МСФЗ (IFRS) 9 борговий інструмент може оцінюватися за амортизованою собівартістю або за справедливою вартістю через інший сукупний дохід при умові, що передбачені договором грошові потоки є виключно виплатами основної суми боргу та відсотків на непогашену частину основної суми боргу (критерій грошових потоків) та інструмент утримується в рамках бізнес-моделі, що дозволяє таку класифікацію. Поправки до МСФЗ (IFRS) 9 пояснюють, що фінансовий актив задовольняє критерію «грошових потоків» незалежно від того, яка подія чи обставина призводить до дострокового розторгнення договору, а також незалежно від того, яка сторона сплачує або отримує обґрунтоване відшкодування за дострокове розторгнення договору. Ці поправки були враховані Товариством, але вони не вплинули на його фінансову звітність.

Поправки до МСФЗ (IAS) 28 - «Довгострокові вкладення в асоційовані організації та спільні підприємства» -14А, що набрали чинності з 01 січня 2019 року визначають, що організація застосовує МСФЗ (IFRS) 9 до довгострокових вкладень в асоційовану організацію або спільне підприємство, до яких не застосовується метод дольової участі, але які, по суті, складають частку чистої інвестиції в асоційовану організацію або спільне підприємство (довгострокові вкладення). Це роз'яснення є

важливим, тому що воно пояснює, що до таких довгострокових вкладень застосовується модель очікуваних кредитних збитків, визначена в МСФЗ (IFRS) 9.

В поправках також роз'яснюється, що при застосуванні МСФЗ (IFRS) 9 організація не бере до уваги збитки, що понесені асоційованою організацією або спільним підприємством, або збитки від знецінення чистої інвестиції, визнані в якості коригувань чистої інвестиції в асоційовану організацію або спільне підприємство, що виникли в наслідок застосування МСФЗ (IAS) 28 «*Інвестиції в асоційовані та спільні підприємства*».

Ці поправки застосовуються ретроспективно і набирають чинності по відношенню до річних періодів, що починаються з 1 січня 2019 року або після цієї дати. Допускається дострокове застосування. Ці поправки не вплинули на фінансову звітність Товариства по причині відсутності таких операцій.

Товариство застосовує МСФЗ (IFRS) 16 «*Оренда*» з 01 січня 2019 року із використанням повного ретроспективного методу застосування, згідно якого вимагається перерахунок раніше представленої фінансової звітності. Товариство при переході на МСФЗ 16 використало спрощення практичного характеру, яке дозволяє на дату первісного застосування застосовувати стандарт лише до тих договорів, які були визнані як договори оренди. Товариство також використовує звільнення від визнання як договорів оренди, термін оренди на дату початку оренди яких складає не більше 12-ти місяців і які не містять права на майбутнє придбання активу (короткострокова оренда), а також для договорів оренди, в яких базовий актив має низьку вартість (оренда активів низької вартості).

МСФЗ (IFRS) 17 «*Страхові контракти*» випущений в травні 2017 року Радою з МСФЗ- новий всеохопний стандарт фінансової звітності для страхових контрактів, який розглядає питання визнання та оцінки, представлення та розкриття інформації. Він замінить собою МСФЗ (IFRS) 4 «*Страхові контракти*», який був випущений в 2005 році. МСФЗ (IFRS) 17 застосовується до всіх видів страхових контрактів не залежно від організації, яка їх випускає, а також до визначених типів гарантій та фінансовим інструментам з умовами дискреційної участі. МСФЗ (IFRS) 17 набуває чинності по відношенню до звітних періодів, що починаються з 1 січня 2021 року або після цієї дати, при цьому вимагається надання порівняльної інформації. Допускається дострокове застосування при умові, що організація також застосовує МСФЗ (IFRS) 9 та МСФЗ (IFRS) 15 на дату першого застосування МСФЗ (IFRS) 17 або до неї. Товариство не має операцій, які підпадають під дію цього МСФЗ.

Концептуальні основи фінансової звітності - що наберуть чинності з 01 січня 2020 року, якими введено концепцію діяльності керівництва в інтересах власників і уточнено інформацію, яка виникає в зв'язку з цим. Повернено концепцію обачності, яка підтримує нейтральність інформації і тому описує обачність як «обережність при винесенні суджень в умовах невизначеності». Невизначеність оцінки є фактором, який може вплинути на достовірне подання інформації. Суб'єкт, що звітує - це організація, яка за власною ініціативою складає або зобов'язана складати фінансову звітність і не обов'язково є юридичною особою. Актив - існуючий економічний ресурс, контрольований організацією в результаті минулих подій. Економічний ресурс - це право, яке може принести економічні вигоди. Зобов'язання - існуючий обов'язок організації передавати економічний ресурс в результаті минулих подій. Зобов'язання - це обов'язкова відповідальність, якої у організації відсутня практична можливість уникнути. Визнання - це процес фіксації для включення в звіт про фінансовий стан або в звіт (и) про фінансові результати статті, яка відповідає визначенню активу, зобов'язання, капіталу, доходів або витрат. Припинення визнання - це виключення повністю або частково визнаного активу або зобов'язання зі звіту про фінансовий стан організації.

Введено дві категорії методів оцінки:

Оцінка на основі історичної (первісної) вартості. Показники історичної вартості надають інформацію про об'єкти обліку, яка формується на основі історичної (первісної) суми операції або події.

Оцінка на основі поточної (переоціненої) вартості. Показники поточної вартості надають грошову інформацію про об'єкти обліку, оновлену для відображення поточних умов на дату оцінки. Методи оцінки цієї категорії можуть включати справедливую вартість, цінність використання, вартість виконання і поточну вартість.

Введено термін «звіт (и) про фінансові результати» для позначення Звіту про прибутки і збитки разом зі Звітом про ІСД. Звіт про прибутки та збитки є основним джерелом інформації про фінансові

результати компанії. За замовчуванням всі доходи і витрати повинні бути відповідним чином класифіковані і включені в звіт про прибутки і збитки.

Керівництво та управлінський персонал Товариства наразі проводять дослідження щодо ефекту потенційного впливу на фінансову звітність цієї редакції Концептуальної основи фінансової звітності.

Поправки до МСФЗ (IAS) 19 - «Внесення змін в програму, скорочення програми або погашення зобов'язань по програмі», що набрали чинності з 01 січня 2019 року, не спричинили впливу на фінансову звітність, оскільки Товариство не має пенсійних програм, крім державного обов'язкового страхування.

Поправка до МСБО 12 «Податки на прибуток» - 57А, що набрала чинності з 01 січня 2019 року, встановлює, що організація повинна визнати наслідки з податку на прибуток, пов'язані з дивідендами, як вони визначені в МСФЗ 9, коли вона визнає зобов'язання сплатити дивіденди. Наслідки з податку на прибуток щодо дивідендів пов'язані більш безпосередньо з минулими операціями чи подіями, які генерували розподіл прибутку, ніж з розподілами на користь власників. Тому організації слід визнавати наслідки з податку на прибуток щодо дивідендів у складі прибутків або збитків, іншого сукупного доходу або в капіталі відповідно до того, де організація спочатку визнала такі минулі операції або події. Товариство має намір застосувати цю поправку в разі прийняття рішення щодо виплати дивідендів.

Товариством оцінено *Тлумачення КТМФЗ (IFRIC) 23 «Невизначеність по відношенню до правил нарахування податку на прибуток», що набрало чинності з 01 січня 2019 року, яке розглядає порядок обліку податків на прибуток в умовах існування невизначеності по відношенню податкових трактувань, що впливає на застосування МСФО (IAS) 12 «Податки на прибуток». Тлумачення не застосовується до податків та зборів, які не відносяться до сфери застосування МСФО (IAS) 12, а також не містить особливих вимог, що стосуються відсотків та штрафів, пов'язаних із невизначеними податковими трактовками. Зокрема, Тлумачення розглядає наступні питання:*

- ▶ Чи розглядає організація невизначені податкові трактовки окремо;
- ▶ Припущення, які організація робить по відношенню до перевірки податкових трактовок податковими органами;
- ▶ Як організація визначає оподатковуваний прибуток (податкові збитки), податкову базу, невикористані податкові збитки та пільги і ставки податку;
- ▶ Як організація розглядає зміни фактів та обставин.

Організація повинна вирішити, чи розглядати кожну невизначену податкову трактовку окремо або в сукупності з однією або кількома невизначеними податковими трактовками. Необхідно використовувати підхід, який дозволить з більшою точністю передбачити результат вирішення невизначеності.

Товариство застосовує значні судження при виявленні невизначеності по відношенню до правил нарахування податку на прибуток і проаналізувало вплив даного Тлумачення на його фінансову звітність.

При застосуванні Тлумачення КТМФЗ (IFRIC) 23 Товариство проаналізувало наявність невизначених податкових трактовок і з урахуванням того, що воно виконує вимоги податкового законодавства і, виходячи із проведеного аналізу практики його застосування, прийшло до висновку, що прийняття застосованих ним податкових трактовок податковими органами, є вірогідним. Дане Тлумачення не здійснило впливу на фінансову звітність Товариства.

Товариством було прийняте рішення коментувати лише ті поправки, які мають вплив на його фінансову звітність.

Щорічні удосконалення МСФЗ, період 2015-2017 р.р., що набрали чинності з 01 січня 2019 року, такі як МСФЗ (IFRS) 3 «Об'єднання бізнесу», МСФЗ (IFRS), 11 «Спільна діяльність», МСФЗ (IAS) 23 «Витрати на позики», МСФЗ (IAS) 12 «Податки на прибуток» щодо податкових наслідків по відношенню до дивідендів. Ці поправки не вплинули на фінансову звітність Товариства по причині відсутності в нього операцій, яких стосуються вказані поправки.

Товариство не застосовувало достроково будь які інші МСФЗ, тлумачення та поправки, які були випущені, але ще не набрали чинності. Товариство має намір їх використовувати з дати вступу в дію по відношенню до операцій, які проводяться в межах його господарської діяльності. Інші поправки та тлумачення (КТМФЗ, ПКТ), видані Радою з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (РМСБО), що діють на дату складання цієї фінансової звітності, як було вище вказано, були застосовані, але вони не мали впливу на цю фінансову звітність, крім інформації щодо впливу нових стандартів, що розкрита в цьому параграфі.

2.3. Валюта подання звітності та функціональна валюта, ступінь округлення

Валюта подання звітності відповідає функціональній валюті, якою є національна валюта України - гривня, складена у тисячах гривень, округлених до цілих тисяч.

2.4. Припущення про безперервність діяльності

Фінансова звітність Товариства підготовлена виходячи з припущення безперервності діяльності, відповідно до якого реалізація активів і погашення зобов'язань відбувається в ході звичайної діяльності. Фінансова звітність не включає коригування, які необхідно було б провести в тому випадку, якби Товариство не могло продовжити подальше здійснення фінансово-господарської діяльності відповідно до принципів безперервності діяльності.

За 12 місяців, що закінчилися 31 грудня 2019 р., оборотні активи Товариства перевищували поточні зобов'язання на 66068 тис. грн. Загальна ліквідність Товариства на кінець року складає 2,2 (при оптимальному значенні 1,0-2,0) і зросла за рік на 0,7 (або майже на 47%).

Коефіцієнт фінансової стійкості (або незалежності, або автономності) на 31.12.2019р. дорівнює 0,7 (при оптимальному значенні 0,25-0,5) і зріс за рік на 0,1. Чистий прибуток зріс на 78,7 % в порівнянні з попереднім роком.

Ці показники підтверджують здатність товариства продовжувати діяльність на безперервній основі.

Керівництво Товариства здійснює постійний контроль за господарською діяльністю, що і дозволяє оперативно реагувати на будь-які внутрішні та зовнішні загрози і запобігати можливим втратам або їх мінімізувати, про що свідчить, зокрема, багаторічна прибуткова діяльність Товариства.

2.5. Рішення про затвердження фінансової звітності

Дана фінансова звітність за рік, який закінчився 31 грудня 2019 року, була затверджена керівництвом Товариства 25.02.2020 року. Ні учасники Товариства, ні інші особи не мають права вносити зміни до цієї фінансової звітності після її затвердження до випуску.

2.6. Звітний період фінансової звітності

Звітним періодом, за який формується фінансова звітність, вважається календарний рік, тобто період з 01 січня по 31 грудня 2019 року.

3. Суттєві положення облікової політики

3.1. Основи оцінки, застосовані при складанні фінансової звітності

Ця фінансова звітність підготовлена на основі історичної собівартості та справедливої вартості або амортизованої собівартості окремих фінансових інструментів відповідно до МСФЗ 9 «Фінансові інструменти». Оцінка справедливої вартості як фінансових, та і не фінансових активів, здійснюється з використанням методів оцінки, дозволених МСФЗ 13 «Оцінки за справедливою вартістю». Такі методи оцінки включають використання справедливої вартості як ціни, яка була б тримана за продаж активу, або сплачена за передачу зобов'язання у звичайній операції між учасниками ринку на дату оцінки. Зокрема, використання біржових котирувань або даних про поточну ринкову вартість іншого аналогічного за характером фінансового інструменту, аналіз дисконтованих грошових потоків, або інші моделі

визначення справедливої вартості. Передбачувана справедлива вартість фінансових активів і зобов'язань визначається з використанням наявної інформації про ринок і відповідних методів оцінки.

3.2. Загальні положення щодо облікових політик

3.2.1. Основа формування облікових політик

Облікові політики - конкретні принципи, основи, домовленості, правила та практика, застосовані суб'єктом господарювання при складанні та поданні фінансової звітності. МСФЗ наводить облікові політики, які, за висновком РМСБО, дають змогу скласти таку фінансову звітність, яка міститиме доречну та достовірну інформацію про операції, інші події та умови, до яких вони застосовуються. Такі політики не слід застосовувати, якщо вплив їх застосування є несуттєвим.

Облікова політика Товариства розроблена та затверджена керівництвом Товариства відповідно до вимог МСБО 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки» та інших чинних МСФЗ, зокрема, МСФЗ 9 «Фінансові інструменти» та МСФЗ 15 «Дохід від договорів з клієнтами».

3.2.2. Інформація про зміни в облікових політиках

Товариство обирає та застосовує свої облікові політики послідовно для подібних операцій, інших подій або умов, якщо МСФЗ конкретно не вимагає або не дозволяє визначення категорії статей, для яких інші політики можуть бути доречними.

З 1 січня 2018 року Товариство застосовує МСФЗ 15 «Дохід від договорів з клієнтами». Застосування МСФЗ 15 «Дохід від договорів з клієнтами» на відображення результатів діяльності не мало суттєвого впливу.

Керівництвом Товариства було прийнято рішення про застосування МСФЗ 9 «Фінансові інструменти» з 1 січня 2018 року. МСФЗ 9 «Фінансові інструменти» має нову редакцію, яка серед іншого передбачає нові вимоги до класифікації фінансових активів і зобов'язань та зміну класифікації та підходів до зменшення корисності фінансових інструментів в порівнянні з МСБО 39, який він замінив.

МСФЗ 9 передбачає три класи фінансових активів, до кожного з яких застосовуються свої правила оцінки та визнання прибутків та збитків:

- 1) за амортизованою вартістю;
- 2) за справедливою вартістю з визнанням її змін в іншому сукупному доході;
- 3) за справедливою вартістю з визнанням її змін у прибутку або збитку.

Розподіл активів за цими класами відбувається при першому застосуванні МСФЗ 9 на 1 січня 2018 року і в подальшому при первісному визнанні кожного нового активу. Цей розподіл здійснюється відповідно до двох критеріїв: характеристики договірних грошових потоків (чи є вони виключно виплатою основної суми боргу та відсотків на неї) та бізнес-моделі, яка застосовується до цих активів (утримуються активи для погашення чи для продажу, чи для обох цілей).

Враховуючи класифікацію фінансових активів, що використовується Товариством, розрахунок очікуваних кредитних збитків застосовується до фінансових активів, що оцінюються за амортизованою собівартістю. Інформація про облікові політики щодо очікуваних кредитних збитків наведена у примітці 3.3.3., а інформація про суми, обумовлені очікуваними кредитними збитками наведена у розділі 6 Приміток.

В 2019 році виправлення помилок минулих періодів не проводилось.

3.2.3. Форма та назви фінансових звітів

Перелік та назви форм фінансової звітності Товариства відповідають вимогам, встановленим НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», та форми Приміток, що розроблені у відповідності до МСФЗ.

3.2.4. Методи подання інформації у фінансових звітах

Згідно МСФЗ та враховуючи НП(С)БО 1 Звіт про сукупний дохід передбачає подання витрат, визнаних у прибутку або збитку, за класифікацією, основою на методі «функції витрат» або

«собівартості реалізації», згідно з яким витрати класифікують відповідно до їх функцій як частини собівартості чи, наприклад, витрат на збут або адміністративну діяльність.

Представлення грошових потоків від операційної діяльності у Звіті про рух грошових коштів здійснюється із застосуванням прямого методу, згідно з яким розкривається інформація про основні класи надходжень грошових коштів чи виплат грошових коштів. Інформація про основні види грошових надходжень та грошових виплат формується на підставі облікових записів Товариства.

3.3. Облікові політики щодо фінансових інструментів

3.3.1. Визнання та оцінка фінансових інструментів

Товариство визнає фінансовий актив або фінансове зобов'язання у балансі відповідно до МСФЗ, коли і тільки коли воно стає стороною контрактних положень щодо фінансового інструмента. Операції з придбання або продажу фінансових інструментів визнаються із застосуванням обліку за датою розрахунку.

За строком виконання фінансові активи та фінансові зобов'язання поділяються на поточні (зі строком виконання зобов'язань до 12 місяців) та довгострокові (зі строком виконання зобов'язань більше 12 місяців).

За виключенням торгівельної дебіторської заборгованості, яка не містить значного компоненту фінансування, або по відношенню до якої Товариство застосувало спрощення практичного характеру, Товариство первісно оцінює фінансові активи по справедливій вартості, збільшеній у разі фінансових активів, що оцінюються не за справедливою вартістю через прибуток або збиток, на суму витрат по угоді.

Під час первісного визнання фінансових зобов'язань Товариство оцінює їх за їхньою справедливою вартістю.

Фінансові активи класифікуються як такі, що в подальшому оцінюються за амортизованою собівартістю за справедливою вартістю через інший сукупний дохід (ІСД) і за справедливою вартістю через прибуток або збиток.

Товариство класифікує фінансові активи як такі, що оцінюються у подальшому або за амортизованою собівартістю, або за справедливою вартістю на основі обох таких чинників:

- а) моделі бізнесу суб'єкта господарювання для управління фінансовими активами; та
- б) характеристик контрактних грошових потоків фінансового активу.

Товариство визнає для цілей подальшої оцінки такі категорії фінансових активів:

- 1) Фінансові активи, що оцінюються за амортизованою собівартістю (боргові інструменти);
- 2) Фінансові активи, що оцінюються за справедливою вартістю через інший сукупний дохід з наступною рекласифікацією накопичених прибутків та збитків (боргові інструменти);
- 3) Фінансові активи, класифіковані на розсуд Товариства як оцінювані за справедливою вартістю через інший сукупний дохід без наступної рекласифікації накопичених прибутків та збитків при припиненні визнання (інструменти капіталу);
- 4) Фінансові активи, що оцінюються за справедливою вартістю через прибутки або збитки.

При припиненні визнання фінансового активу, крім інструментів капіталу, що класифіковані на розсуд Товариства як оцінювані за справедливою вартістю через інший сукупний дохід без наступної рекласифікації накопичених прибутків та збитків при припиненні визнання, повна різниця між:

- а) балансовою вартістю (оціненою на дату припинення визнання) та
- б) отриманою компенсацією (включаючи будь-який новий отриманий актив мінус будь-яке нове взятє зобов'язання) визнають у прибутку або збитку.

Фінансовий актив оцінюється за амортизованою собівартістю, якщо він придбається з метою одержання договірних грошових потоків і договірні умови фінансового активу генерують грошові потоки, котрі є суто виплатами основної суми та процентів на непогашену частку основної суми.

Товариство визнає резерв під збитки для очікуваних кредитних збитків за фінансовим активом, який обліковується за амортизованою собівартістю.

Облікова політика щодо подальшої оцінки фінансових інструментів розкривається нижче у відповідних розділах облікової політики.

3.3.2. Грошові кошти та їхні еквіваленти

Грошові кошти складаються з готівки в касі та коштів на поточних рахунках у банках.

Еквіваленти грошових коштів - це короткострокові, високоліквідні інвестиції, які вільно конвертуються у відомі суми грошових коштів і яким притаманний незначний ризик зміни вартості. Інвестиція визначається зазвичай як еквівалент грошових коштів тільки в разі короткого строку погашення, наприклад, протягом не більше ніж три місяці з дати придбання.

Грошові кошти та їх еквіваленти можуть утримуватися, а операції з ними проводитися в національній валюті та в іноземній валюті.

Іноземна валюта - це валюта інша, ніж функціональна валюта, яка визначена в п.2.3 цих Приміток.

Грошові кошти та їх еквіваленти визнаються за умови відповідності критеріям визнання активами.

Подальша оцінка грошових коштів здійснюється за справедливою вартістю, яка дорівнює їх номінальній вартості.

Подальша оцінка еквівалентів грошових коштів, представлених депозитами, здійснюється за амортизованою собівартістю.

Первісна та подальша оцінка грошових коштів та їх еквівалентів в іноземній валюті здійснюється у функціональній валюті за офіційними курсами Національного банку України (НБУ).

У разі обмеження права використання коштів на поточних рахунках в у банках (наприклад, у випадку призначення НБУ в банківській установі тимчасової адміністрації) ці активи можуть бути класифіковані у складі непоточних активів. У випадку прийняття НБУ рішення про ліквідацію банківської установи та відсутності ймовірності повернення грошових коштів, визнання їх як активу припиняється і їх вартість відображається у складі збитків звітного періоду.

3.3.3. Фінансові активи, що оцінюються за амортизованою собівартістю

До фінансових активів, що оцінюються за амортизованою собівартістю, Товариство відносить облигації, депозити, дебіторську заборгованість (крім торговельної, що обліковується за МСФЗ 15), у тому числі позики, та векселі.

Після первісного визнання Товариство оцінює їх за амортизованою собівартістю, застосовуючи метод ефективного відсотка.

Застосовуючи аналіз дисконтованих грошових потоків, Товариство використовує одну чи кілька ставок дисконту, котрі відповідають переважаючим на ринку нормам доходу для фінансових інструментів, які мають в основному подібні умови і характеристики, включаючи кредитну якість інструмента, залишок строку, протягом якого ставка відсотка за контрактом є фіксованою, а також залишок строку до погашення основної суми та валюту, в якій здійснюватимуться платежі.

Товариство оцінює станом на кожну звітну дату резерв під збитки за фінансовим інструментом у розмірі, що дорівнює:

- 12-місячним очікуваним кредитним збиткам у разі, якщо кредитний ризик на звітну дату не зазнав значного зростання з моменту первісного визнання;
- очікуваним кредитним збиткам за весь строк дії фінансового інструменту, якщо кредитний ризик за таким фінансовим інструментом значно зріс із моменту первісного визнання.

У випадку фінансових активів кредитним збитком є теперішня вартість різниці між договірними грошовими потоками, належними до сплати на користь Товариства за договором; і грошовими потоками, які Товариство очікує одержати на свою користь.

Станом на кожну звітну дату Товариство оцінює, чи зазнав кредитний ризик за фінансовим інструментом значного зростання з моменту первісного визнання. При виконанні такої оцінки Товариство замість зміни суми очікуваних кредитних збитків використовує зміну ризику настання дефолту (невиконання зобов'язань) протягом очікуваного строку дії фінансового інструмента. Для виконання такої оцінки Товариство порівнює ризик настання дефолту (невиконання зобов'язань) за фінансовим інструментом станом на звітну дату з ризиком настання дефолту за фінансовим інструментом станом на дату первісного визнання, і враховує при цьому обґрунтовано необхідну та підтверджену інформацію, що є доступною без надмірних витрат або зусиль, і вказує на значне зростання кредитного ризику з моменту первісного визнання.

Товариство може зробити припущення про те, що кредитний ризик за фінансовим інструментом не зазнав значного зростання з моменту первісного визнання, якщо було з'ясовано, що фінансовий інструмент має низький рівень кредитного ризику станом на звітну дату.

У випадку фінансового активу, що є кредитно-знеціненим станом на звітну дату, але не є придбаним або створеним кредитно-знеціненим фінансовим активом, Товариство оцінює очікувані кредитні збитки як різницю між валовою балансовою вартістю активу та теперішньою вартістю очікуваних майбутніх грошових потоків, дисконтованою за первісною ефективною ставкою відсотка за фінансовим активом. Будь-яке коригування визнається в прибутку або збитку як прибуток або збиток від зменшення корисності.

Товариство визнає банківські депозити зі строком погашення від чотирьох до дванадцяти місяців з дати фінансової звітності, в разі, якщо дострокове погашення таких депозитів ймовірно призведе до значних фінансових втрат, в складі поточних фінансових інвестицій.

Товариство відносно банківських депозитів має наступну модель розрахунку збитку від знецінення фінансового активу:

- при розміщенні депозиту в банку з високою надійністю (інвестиційний рівень рейтингу uaAAA, uaAA, uaA, uaBBB та банки, що мають прогноз «стабільний», що присвоюється рейтинговими агентствами, які внесені до Державного реєстру уповноважених рейтингових агентств НКЦПФР) на дату розміщення коштів резерв збитків розраховується в залежності від строку та умов розміщення (при розміщенні від 1 до 3-х місяців - розмір збитку складає 0%, від 3-х місяців до 1 року - 1% від суми розміщення, більше 1 року - 2%);

- при розміщенні депозиту в банку з більш низьким кредитним рейтингом (спекулятивний рівень рейтингу, що присвоюється рейтинговими агентствами, які внесені до Державного реєстру уповноважених рейтингових агентств НКЦПФР) на дату розміщення коштів резерв збитку розраховується у розмірі від 7% до 20% від суми вкладу в залежності в розміру ризиків.

Відносно дебіторської заборгованості у вигляді наданих позик Товариство використовує модель розрахунку збитку з використанням коефіцієнту співвідношення грошового потоку до загального боргу.

Дебіторська заборгованість

Товариство з метою обліку та складання фінансової звітності виділяє види дебіторської заборгованості, які:

а) Відносяться до *фінансових активів*:

торгова дебіторська заборгованість,

інша дебіторська заборгованість: надані позики та заборгованість, пов'язана із реалізацією товарів, робіт, послуг.

б) не відносяться до *фінансових активів*:

Дебіторська заборгованість, погашення якої не передбачається фінансовими інструментами, а яка погашається шляхом отримання немонетарних активів: аванси видані (в тому числі передплачені витрати), дебіторська заборгованість з податків та зборів, з ПДВ до відшкодування, з працівниками, з розрахунків за претензіями і відшкодування шкоди (заборгованість не договірною характеру).

Торгівельна дебіторська заборгованість, яка не містить значного компоненту фінансування, або по відношенню до якої Товариство застосувало спрощення практичного характеру, оцінюється за ціною угоди у відповідності до МСФЗ 15.

Безумовна дебіторська заборгованість визнається як актив тоді, коли Товариство стає стороною договору та, внаслідок цього, набуває юридичне право одержати грошові кошти.

Первісна оцінка дебіторської заборгованості (крім торгівельної) здійснюється за справедливою вартістю.

Після первісного визнання подальша оцінка дебіторської заборгованості відбувається за амортизованою собівартістю.

Поточну дебіторську заборгованість без встановленої ставки відсотка Товариство оцінює за сумою первісного рахунку фактури, якщо вплив дисконтування є несуттєвим.

3.3.4. Фінансові активи, що оцінюються за справедливою вартістю

До фінансових активів, що оцінюються за справедливою вартістю, з відображенням результату переоцінки у прибутку або збитку, відносяться сертифікати інвестиційних фондів, акції та інші інструменти капіталу, а також боргові інструменти (облігації, векселі та інші), що класифіковані як призначені для торгівлі.

До фінансових активів, що оцінюються за справедливою вартістю, з відображенням результату переоцінки в іншому сукупному доході, відносяться сертифікати інвестиційних фондів, акції та інші інструменти капіталу, що класифіковані як доступні для продажу.

Після первісного визнання Товариство оцінює їх за справедливою вартістю.

Справедлива вартість цінних паперів, які внесені до біржового списку, оцінюється за біржовим курсом організатора торгівлі.

Якщо цінні папери мають обіг більш як на одному організаторі торгівлі, при розрахунку вартості активів такі інструменти оцінюються за курсом на основному ринку для цього активу або, за відсутності основного ринку, на найсприятливішому ринку для нього. За відсутності свідчень на користь протилежного, ринок, на якому Товариство зазвичай здійснює операцію продажу активу, приймається за основний ринок або, за відсутності основного ринку, за найсприятливіший ринок.

При оцінці справедливої вартості активів застосовуються методи оцінки вартості, які відповідають обставинам та для яких є достатньо даних, щоб оцінити справедливую вартість, максимізуючи використання доречних відкритих даних та мінімізуючи використання закритих вхідних даних.

Якщо є підстави вважати, що балансова вартість суттєво відрізняється від справедливої. Товариство визначає справедливую вартість за допомогою інших методів оцінки. Відхилення можуть бути зумовлені значними змінами у фінансовому стані емітента та/або змінами кон'юнктури ринків, на яких емітент здійснює свою діяльність, а також змінами у кон'юктурі фондового ринку.

Справедлива вартість цінних паперів, обіг яких зупинено, у тому числі цінних паперів емітентів, які включені до Списку емітентів, що мають ознаки фіктивності, визначається із урахуванням наявності строків відновлення обігу таких цінних паперів, наявності фінансової звітності таких емітентів, результатів їх діяльності, очікування надходження майбутніх економічних вигод.

Фінансові активи класифікуються і оцінюються за амортизованою собівартістю або за справедливою вартістю через інший сукупний дохід лише в тому разі, коли договірні умови цього активу забезпечують отримання грошових потоків, які є виключно платежами в рахунок основної суми боргу та відсотків на непогашену частину основної суми боргу. Така оцінка здійснюється Товариством на рівні кожного фінансового інструмента і має назву SPPI-тесту.

Бизнес-модель, що застосовується Товариством для керування фінансовими активами, описує спосіб, яким Товариство керує своїми фінансовими активами з метою генерування грошових потоків. Бизнес-модель визначає, чи будуть грошові потоки наслідком отримання передбачених договором грошових потоків, продажу фінансових активів, або того і іншого.

Товариство признає довгострокові стратегічні фінансові інвестиції в інструменти капіталу інших емітентів як оцінювані за справедливою вартістю через інший сукупний дохід без наступної рекласифікації накопичених прибутків та збитків при припиненні визнання.

Фінансові інвестиції, які є борговими інструментами (облігації, векселі), торгова та інша дебіторська заборгованість, видані позики, оцінюються після первісного визнання за амортизованою собівартістю за методом ефективного відсотка, і до них застосовуються вимоги щодо знецінення.

Всі операції з придбання чи продажу фінансових активів, що вимагають поставки у визначений термін, що встановлюється законодавством або правилами, що визнані на визначених ринках (торгівля на звичайних умовах), визнаються на дату укладання угоди, тобто на дату, коли Товариство бере на себе зобов'язання придбати або продати актив.

3.3.5. Зобов'язання.

Кредиторська заборгованість визнається як фінансове зобов'язання тоді, коли Товариство стає стороною договору та, внаслідок цього, набуває юридичне зобов'язання сплатити грошові кошти.

До *фінансових зобов'язань* відносяться: векселі до сплати; облігації випущені; кредити та позики отримані; торгова кредиторська заборгованість та інша кредиторська заборгованість, що виникла внаслідок контракту (угоди).

До *фінансових зобов'язань* не відноситься кредиторська заборгованість, погашення якої не передбачається фінансовими інструментами: аванси отримані (погашається шляхом вибуття немонетарних активів), кредиторська заборгованість з податків та зборів, з розрахунків по заробітній платі, з іншими кредиторами (заборгованість не договірною характеру), створені забезпечення.

Поточні зобов'язання - це зобов'язання, які відповідають одній або декільком із нижченаведених ознак:

- Керівництво Товариства сподівається погасити зобов'язання або зобов'язання підлягає погашенню протягом дванадцяти місяців після звітного періоду;

- Керівництво Товариства не має безумовного права відстрочити погашення зобов'язання протягом щонайменше дванадцяти місяців після звітного періоду.

Поточні зобов'язання визнаються за умови відповідності визначенню і критеріям визнання зобов'язань.

Поточні та довгострокові фінансові зобов'язання первісно оцінюються за справедливою вартістю активів, які повинні бути передані для погашення цих зобов'язань, збільшену на суму витрат, що безпосередньо відноситься до здійснення операції, і у подальшому оцінюються за амортизованою собівартістю, яка може дорівнювати вартості погашення, якщо вплив дисконтування є не суттєвим.

Поточну кредиторську заборгованість без встановленої ставки відсотка Товариство оцінює за сумою первісного рахунку фактури (договору або контракту), якщо вплив дисконтування є несуттєвим.

3.3.6. Згорання фінансових активів та зобов'язань

Фінансові активи та зобов'язання згортаються, якщо Товариство має юридичне право здійснювати залік визнаних у балансі сум і має намір або зробити взаємозалік, або реалізувати актив та виконати зобов'язання одночасно.

3.4.7. Метод участі в капіталі

Метод участі в капіталі – це метод обліку, за яким інвестицію первісно визнають за собівартістю, а потім коригують відповідно до зміни частки інвестора в чистих активах об'єкта інвестування після придбання. Прибуток чи збиток інвестора включає частку інвестора в прибутку чи збитку об'єкта інвестування, а інший сукупний дохід інвестора включає його частку в іншому сукупному доході об'єкта інвестування.

Згідно з методом участі в капіталі, при первісному визнанні інвестиція в асоційоване або спільне підприємство визнається за собівартістю і згодом її балансова вартість збільшується або зменшується для визнання частки інвестора в прибутку або збитку об'єкта інвестування після дати придбання. Частка інвестора в прибутку або збитку об'єкта інвестування визнається в прибутку або збитку інвестора. Виплати, отримані від об'єкта інвестування, зменшують балансову вартість інвестиції.

Коригування балансової вартості можуть бути необхідними й при зміні пропорційної частки інвестора в об'єкті інвестування, яка виникає від змін в інших сукупних прибутках об'єкта інвестування. Такі зміни включають і зміни, що виникають від переоцінки основних засобів та від різниці у валютних курсах. Частка інвестора в цих змінах визнається в іншому сукупному прибутку інвестора.

3.4. Облікові політики щодо основних засобів та нематеріальних активів

3.4.1. Визнання та оцінка основних засобів

Товариство визнає матеріальний об'єкт основним засобом, якщо він утримується з метою використання їх у процесі своєї діяльності, надання послуг, або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року.

Первісно Товариство оцінює основні засоби за собівартістю.

Після первісного визнання активом, об'єкт основних засобів обліковується за переоціненою

сумою, яка є його справедливою вартістю на дату переоцінки мінус будь-яка подальша накопичена амортизація та подальші накопичені збитки від зменшення корисності. Переоцінки проводяться з достатньою регулярністю, так щоб балансова вартість суттєво не відрізнялася від тієї, що була б визначена із застосуванням справедливої вартості на кінець звітного періоду. Частота переоцінок залежить від змін справедливої вартості переоцінюваних об'єктів основних засобів. Якщо справедлива вартість переоціненого активу суттєво відрізняється від його балансової вартості, проводиться подальша переоцінка. Для об'єктів основних засобів, які зазнають значних і непостійних змін справедливої вартості, переоцінка проводиться щорічно. Для об'єктів основних засобів лише з незначною зміною справедливої вартості, переоцінка проводиться кожні п'ять років. Необхідність переоцінки визначається інвентаризаційною комісією Товариства.

Коли об'єкт основних засобів переоцінюється, балансова вартість такого активу коригується до переоціненої величини. На дату переоцінки актив розглядають за допомогою такого методу:

- а) валову балансову вартість коригують у спосіб, який відповідає переоцінці балансової вартості активу. Валова балансова вартість перераховується з огляду на відкриті ринкові дані;
- б) накопичену амортизацію виключають з валової балансової вартості активу.

Сума коригування формує частину збільшення або зменшення балансової вартості, що її обліковують наступним чином: Якщо балансова вартість активу збільшилася в результаті переоцінки, збільшення визнається в іншому сукупному доході та накопичується у власному капіталі під назвою "Дооцінка". Якщо балансова вартість активу зменшилася в результаті переоцінки, зменшення визнається в прибутку чи збитку. Проте зменшення відображається в іншому сукупному доході, якщо існує кредитове сальдо дооцінки щодо цього активу. Зменшення, визнане в іншому сукупному доході, зменшує суму, акумульовану у власному капіталі на рахунку власного капіталу під назвою "Дооцінка".

Дооцінка, що входить до власного капіталу об'єкта основних засобів, прямо переноситься до нерозподіленого прибутку, коли припиняється визнання активу, коли актив вибуває з використання або ліквідується. Частина дооцінки переноситься на прибуток в сумі, що дорівнює сумі нарахованої амортизації, що базується на переоціненій балансовій вартості активу, щорічно. Перенесення з дооцінки до нерозподіленого прибутку не здійснюється через прибуток або збиток. Вплив податків на прибуток, який є результатом переоцінки основних засобів, визнається та розкривається відповідно до МСБО 12 "Податки на прибуток".

Собівартістю об'єктів основних засобів, що надходять на баланс Товариства на протязі року, визнається їх первісна вартість, що дорівнює собівартості придбання, визначеною згідно МСБО 16.

Якщо при заміні одного з компонентів складних об'єктів основних засобів виконані умови визнання матеріального активу, то відповідні витрати додаються до балансової вартості складного об'єкта, а операція по заміні розглядається як реалізація (вибуття) старого компонента.

Припинення визнання балансової вартості об'єкта основних засобів здійснюється:

- а) після вибуття, або
- б) коли не очікують майбутніх економічних вигід від його використання або вибуття.

Прибуток чи збиток, що виникає від припинення визнання об'єкта основних засобів, включається до прибутку чи збитку, коли припиняється визнання об'єкта (якщо МСФЗ 16 не вимагає іншого після продажу з подальшою орендою). Прибутки не класифікуються як дохід.

Основні засоби, що призначені для продажу та відповідають критеріям визнання, обліковуються відповідно до МСФЗ 5 «Непоточні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність».

3.4.2. Подальші витрати.

Товариство не визнає в балансовій вартості об'єкта основних засобів витрати на щоденне обслуговування, ремонт та технічне обслуговування об'єкта. Ці витрати визнаються в прибутку чи збитку, коли вони понесені. В балансовій вартості об'єкта основних засобів визнаються такі подальші витрати, які задовольняють критеріям визнання активу.

3.4.3. Амортизація основних засобів.

Амортизація основних засобів Товариства нараховується прямолінійним методом з використанням таких щорічних норм

Класи ОЗ	років
Будівлі, споруди і передавальні пристрої:	
<i>будівлі</i>	20
<i>споруди</i>	15
<i>передавальні пристрої</i>	10
Машини та обладнання	2
Холодильне обладнання з малим строком використання	2
Транспортні засоби	5
Інструменти, прилади, інвентар, меблі	2
Зонти, шатри з малим строком використання	2
Інші основні засоби	12
Інвентарна тара	6

Строк корисного використання по групах однорідних об'єктів основних засобів визначається спеціально призначеною комісією і щорічно переглядається за результатами річної інвентаризації. Строк корисного використання об'єктів основних засобів, отриманих в лізинг, встановлюється рівним терміну дії договору лізингу (терміну сплати лізингових платежів).

Амортизація об'єкту основних засобів нараховується з моменту, коли він стає придатним для використання, прямолінійним методом з метою рівномірного зменшення первісної вартості до ліквідаційної вартості протягом строку їх корисного використання, який по групах однорідних об'єктів основних засобів визначається комісією з приймання основних засобів та затверджується Директором Товариства. Цей строк переглядається щорічно за результатами річної інвентаризації.

Нарахування амортизації основних засобів починається з моменту, коли цей актив знаходиться у місці та у стані, необхідному для його використання. Амортизація активу припиняється на одну з двох дат, яка відбувається раніше: на дату, з якої актив класифікують як утримуваний для продажу (або включають до ліквідаційної групи, яку класифікують як утримувану для продажу) згідно з МСФЗ 5 «Непоточні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність», або на дату, з якої припиняється визнання активу. Амортизаційні відрахування за кожен період визнаються у прибутку чи збитку, якщо вони не включені до балансової вартості іншого активу.

Капітальні вкладення в орендовані приміщення амортизуються протягом терміну їх корисного використання.

3.4.4. Нематеріальні активи

Нематеріальні активи Товариства враховуються і відображаються у фінансовій звітності згідно МСБО 38 «Нематеріальні активи». *Актив* - це ресурс:

- а) контрольований Товариством у результаті минулих подій; та
- б) від якого очікують надходження майбутніх економічних вигід.

Нематеріальний актив визнається, якщо і тільки якщо:

- а) є ймовірність того, що майбутні економічні вигоди, які відносяться до активу, надходять до Товариства; та
- б) собівартість активу можна достовірно оцінити.

Нематеріальними активами визнаються контрольовані Товариством немонетарні активи, які не мають матеріальної форми, можуть бути ідентифіковані окремо від Товариства і використовуються протягом періоду більше 1 року для виробництва продукції, послуг, в адміністративних цілях або передачі в оренду іншим особам.

Об'єкти нематеріальних активів класифікуються за окремими групами. Клас нематеріальних активів є групою активів, подібних за характером та використанням у діяльності Товариства. Окремі класи включають:

- а) назви брендів;
- б) заголовки та назви видань;
- в) комп'ютерне програмне забезпечення;
- г) ліцензії та привілеї;
- г) авторські права, патенти та інші права на промислову власність, права на обслуговування та експлуатацію;

- д) рецепти, формули, моделі, проекти та прототипи; та
- е) нематеріальні активи на етапі розробки.

Зазначені класи поділяються на (об'єднуються у) менші (більші) класи, якщо це приводить до доречнішої інформації для користувачів фінансової звітності.

Нематеріальні активи первісно оцінюються за собівартістю. *Собівартість* - сума сплачених грошових коштів чи їх еквівалентів або справедлива вартість іншої форми компенсації, наданої для отримання активу на час його придбання або створення або (якщо прийнятно) сума, що відноситься на цей актив при первісному визнанні згідно з конкретними вимогами інших МСФЗ. Собівартість включає в себе вартість придбання і витрати, пов'язані з доведенням нематеріальних активів до стану, придатного для експлуатації.

Витрати на придбання окремо придбаного нематеріального активу містять:

- а) ціну його придбання, включаючи ввізне мито та невідшкодовані податки на придбання після вирахування торговельних та інших знижок;
- б) будь-які витрати, які можна прямо віднести до підготовки цього активу для використання за призначенням.

Після первісного визнання нематеріальний актив обліковується за його собівартістю мінус будь-яка накопичена амортизація та будь-які накопичені збитки від зменшення корисності.

Подальші витрати на нематеріальний актив збільшують вартість нематеріального активу, якщо:

- існує ймовірність того, що ці витрати призведуть до генерування активом майбутніх економічних вигід, які перевищать його спочатку оцінений рівень ефективності;
- ці витрати можна достовірно оцінити та віднести до відповідного активу.

Якщо наступні витрати на нематеріальний актив необхідні для підтримки спочатку оціненої ефективності активу, вони визнаються витратами періоду.

Амортизація нематеріальних активів нараховується прямолінійним методом, рівномірно за весь період очікуваного строку їх корисного використання, встановленого правовстановлюючими документами. Якщо такий термін в документі не встановлено, термін встановлюється спеціально призначеною комісією при їх зарахуванні на облік, виходячи з очікуваного морального зносу, правових або інших обмежень щодо строків використання або інших факторів. Строк корисної експлуатації нематеріального активу, який походить від договірних чи інших юридичних прав, не повинен перевищувати період чинності договірних або інших юридичних прав, але може бути коротшим від терміну їх чинності залежно від періоду, протягом якого Товариство очікує використовувати цей актив. Якщо договірні або інші юридичні права надаються на обмежений строк, який може бути подовженим, строк корисної експлуатації нематеріального активу має включати такі періоди (період) поновлення, тільки якщо є свідчення, які підтверджують можливість поновлення Товариством цього строку без суттєвих витрат.

Товариством встановлені наступні строки для амортизації нематеріальних активів:

Групи	Строк дії права користування
група 1 – програмне забезпечення	відповідно до правовстановлюючого документа, але не менш як два роки
група 2 – інші нематеріальні активи (право на ведення діяльності, використання економічних та інших привілеїв тощо)	відповідно до правовстановлюючого документа, але не менш як два роки та не більш як десять років

Нарахування амортизації починається з моменту, коли нематеріальний актив знаходиться у місці та у стані, необхідному для його використання у спосіб, передбачений комісією.

Період і метод амортизації нематеріального активу з визначеним строком корисної експлуатації переглядається постійно діючою інвентаризаційною комісією на кінець кожного фінансового року.

Нематеріальні активи з невизначеним строком корисної експлуатації не амортизуються.

3.4.5. Зменшення корисності основних засобів та нематеріальних активів

На кожну звітну дату Товариство оцінює, чи є якась ознака того, що корисність активу може зменшитися. Товариство зменшує балансову вартість активу до суми його очікуваного відшкодування, якщо і тільки якщо сума очікуваного відшкодування активу менша від його балансової вартості. Таке зменшення негайно визнається в прибутках чи збитках, якщо актив не обліковують за переоціненою вартістю згідно з МСБО 16 і 38. Збиток від зменшення корисності, визнаний для активу (за винятком гудвілу) в попередніх періодах. Товариство сторнує, якщо і тільки якщо змінилися попередні оцінки, застосовані для визначення суми очікуваного відшкодування. Після визнання збитку від зменшення корисності знос основних засобів та амортизація нематеріальних активів коригується в майбутніх періодах з метою розподілення переглянутої балансової вартості необоротного активу на систематичній основі протягом строку корисного використання.

3.5. Облікові політики щодо запасів

Облік і відображення у фінансовій звітності запасів здійснюється відповідно до МСБО 2. Товариство визнає запасами активи, які:

- утримуються для продажу у звичайному ході бізнесу;
- перебувають у процесі виробництва для такого продажу;
- існують у формі основних чи допоміжних матеріалів для споживання у виробничому процесі або при наданні послуг.

Одиницею запасів в цілях бухгалтерського обліку вважати найменування запасів.

Запаси класифікуються по однорідних групах:

- сировина і матеріали;
- запасні частини;
- паливо;
- тара і тарні матеріали;
- матеріали передані у виробництво (незавершене виробництво);
- будівельні матеріали;
- інші матеріали;
- готова продукція і напівфабрикати;
- малоцінні швидкозношувані предмети

Запаси оцінюються за меншою з таких двох величин: собівартість та чиста вартість реалізації.

Собівартість запасів включає всі витрати на придбання, витрати на переробку та інші витрати, понесені під час доставки запасів до їх теперішнього місцезнаходження та приведення їх у теперішній стан.

Витрати на придбання запасів складаються з ціни придбання, ввізного мита та інших податків (окрім тих, що згодом відшкодовуються податковими органами), а також з витрат на транспортування, навантаження і розвантаження та інших витрат, безпосередньо пов'язаних з придбанням готової продукції, матеріалів та послуг. Торговельні знижки, інші знижки та інші подібні їм статті вираховуються при визначенні витрат на придбання.

Витрати на переробку запасів охоплюють витрати, прямо пов'язані з одиницями виробництва. Вони також включають систематичний розподіл постійних та змінних виробничих накладних витрат, що виникають при переробці матеріалів у готову продукцію.

Постійні виробничі накладні витрати - це ті непрямі витрати на виробництво, які залишаються порівняно незмінними незалежно від обсягу виробництва, такі як амортизація, утримання будівель і обладнання, а також витрати на управління та адміністративні витрати. Змінні виробничі накладні витрати - це такі непрямі витрати на виробництво, які змінюються прямо (або майже прямо) пропорційно обсягу виробництва, такі як витрати на допоміжні матеріали та непрямі витрати на оплату праці.

У періоди надзвичайно високого рівня виробництва сума постійних накладних витрат, розподілених на кожну одиницю виробництва, зменшується так, щоб запаси не оцінювалися вище собівартості.

Інші витрати включаються в собівартість запасів лише тією мірою, якою вони були понесені при доставці запасів до їх теперішнього місцезнаходження та приведення в теперішній стан.

Витрати, які виключаються із собівартості запасів і визнаються як витрати періоду, в якому вони понесені, є такі:

- а). понаднормові: відходи матеріалів, витрати на оплату праці або інші виробничі витрати;
- б). витрати на зберігання, крім тих витрат, які зумовлені виробничим процесом і є необхідними для підготовки до наступного етапу виробництва;
- в). адміністративні накладні витрати, не пов'язані з доставкою запасів до їх теперішнього місцезнаходження та приведенням у теперішній стан;
- г). витрати на продаж.

До виробничої собівартості продукції (товарів, робіт, послуг) включаються:

- прямі матеріальні витрати;
- прямі витрати на оплату праці;
- інші прямі витрати;
- змінні загальновиробничі та постійні розподілені загальновиробничі витрати.

Нерозподілені загальновиробничі витрати включаються до складу собівартості реалізованої продукції (робіт, послуг) у періоді їх виникнення.

Товариство здійснює оцінку вибуття запасів (матеріалів, сировини, палива, комплектуючих виробів) при відпуску у виробництво або іншому вибуттю за наступними методами:

- Собівартості перших за часом надходжень запасів (за методом FIFO) – сировини, матеріалів, палива та інших запасів;
- Середньозваженої собівартості – для готової продукції.

Корисні залишки, що утворюються в результаті здійснення ремонту, поліпшення (модернізації, добудови, реконструкції тощо) та ліквідації необоротних активів, оприбутковуються на склад Товариства за ціною подібних запасів.

3.6. Облікові політики щодо інвестиційної нерухомості

3.6.1. Визнання інвестиційної нерухомості

До інвестиційної нерухомості Товариство відносить нерухомість (землю чи будівлі, або частину будівлі, або їх поєднання), утримувану на правах власності або згідно з угодою про фінансову оренду з метою отримання орендних платежів або збільшення вартості капіталу чи для досягнення обох цілей, а не для: (а) використання у виробництві чи при постачанні товарів, при наданні послуг чи для адміністративних цілей, або (б) продажу в звичайному ході діяльності.

Інвестиційна нерухомість визнається як актив тоді і тільки тоді, коли: (а) є ймовірність того, що Товариство отримає майбутні економічні вигоди, які пов'язані з цією інвестиційною нерухомістю, (б) собівартість інвестиційної нерухомості можна достовірно оцінити.

Якщо будівлі включають одну частину, яка утримується з метою отримання орендної плати та другу частину для використання у процесі діяльності Товариства або для адміністративних цілей, в бухгалтерському обліку такі частини об'єкту нерухомості оцінюються та відображаються окремо, якщо вони можуть бути продані окремо.

3.6.2. Первісна та посліуюча оцінка інвестиційної нерухомості

Первісна оцінка інвестиційної нерухомості здійснюється за собівартістю. Витрати на операцію включаються до первісної вартості. Собівартість придбаної інвестиційної нерухомості включає ціну її придбання та будь-які витрати, які безпосередньо віднесені до придбання. Безпосередньо віднесені витрати охоплюють, наприклад, винагороди за надання професійних юридичних послуг, податки, пов'язані з передачею права власності, та інші витрати на операцію.

Оцінка після визнання здійснюється за справедливою вартістю на дату оцінки. Прибуток або збиток від зміни в справедливій вартості інвестиційної нерухомості визнається в прибутку або збитку. Амортизація на такі активи не нараховується.

Справедлива вартість інвестиційної нерухомості зазвичай визначається із залученням незалежного оцінювача. Періодичність перегляду справедливої вартості зумовлюється суттєвими для обліку коливаннями цін на ринку подібної нерухомості. Справедлива вартість незавершеного будівництва дорівнює вартості завершеного об'єкта за вирахуванням витрат на закінчення будівництва.

Якщо оцінити справедливую вартість неможливо, Товариство обирає для оцінки об'єктів інвестиційної нерухомості модель оцінки за собівартістю відповідно до МСБО 16 та застосовує такий підхід до всієї інвестиційної нерухомості, при цьому розкриваються причини, з яких не використовується справедлива вартість.

3.7. Облікові політики щодо непоточних активів, утримуваних для продажу

Товариство класифікує непоточний актив як утримуваний для продажу, якщо його балансова вартість буде в основному відшкодовуватися шляхом операції продажу, а не поточного використання. Непоточні активи, утримувані для продажу, оцінюються і відображаються в бухгалтерському обліку за найменшою з двох величин: балансовою або справедливою вартістю з вирахуванням витрат на операції, пов'язані з продажем. Амортизація на такі активи не нараховується. Збиток від зменшення корисності при первісному чи подальшому списанні активу до справедливої вартості за вирахуванням витрат на продаж визнається у звіті про фінансові результати.

3.8. Облікові політики щодо оренди

Визнання, оцінка, представлення та розкриття операцій з оренди здійснюється у відповідності до вимог МСФЗ 16 «Оренда». На початку дії договору Товариство оцінює, чи є договір орендою, або чи містить договір оренду. Договір є, чи містить оренду, якщо договір передає право контролювати користування ідентифікованим активом протягом певного періоду часу в обмін на компенсацію.

Товариство проводить повторну оцінку договору чи є договір орендою, або чи містить договір оренду, лише якщо змінюються умови договору.

Товариство не застосовувати вимоги МСФЗ 16 «Оренда» до:

- а) короткострокової оренди; та
- б) оренди, за якою базовий актив є малоцінним.

В цьому разі Товариство як орендар визнає *орендні платежі*, пов'язані з такою орендою, як витрати на прямолінійній основі протягом *строку оренди* або на іншій систематичній основі.

Вибір щодо оренди, для якої базовий актив є малоцінним, може бути здійснений для кожного окремого випадку оренди.

На *дату початку оренди* орендар визнає актив з права користування та орендне зобов'язання. На дату початку оренди орендар оцінює актив з права користування за собівартістю.

Собівартість активу з права користування складається з:

- а) суми первісної оцінки орендного зобов'язання;
- б) будь-яких орендних платежів, здійснених на, або до дати початку оренди, за вирахуванням отриманих *стимулів до оренди*;
- в) будь-які *первісні прямі витрати*, понесені орендарем; та
- г) оцінку витрат, які будуть понесені орендарем у процесі демонтажу та переміщення базового активу, відновлення місця, на якому він розташований, або відновлення базового активу до стану, що вимагається умовами оренди, окрім випадків, коли такі витрати здійснюються з метою виробництва. Орендар несе зобов'язання за такими витратами або до дати початку оренди, або внаслідок використання базового активу протягом певного періоду.

На дату початку оренди Товариство як орендар оцінює орендне зобов'язання за теперішньою вартістю орендних платежів, не сплачених на таку дату. Орендні платежі дисконтуються, застосовуючи припустиму ставку відсотка в оренді, якщо таку ставку можна легко визначити. Якщо таку ставку не можна легко визначити, то орендар застосовує *ставку додаткових запозичень орендаря*.

Політика нарахування амортизації на орендовані активи, що амортизуються, узгоджена із стандартною політикою Товариства щодо подібних активів.

- Після дати початку оренди Товариство як орендар оцінює орендне зобов'язання,
- а) збільшуючи балансову вартість з метою відобразити процент за орендним

зобов'язанням;

- б) зменшуючи балансову вартість з метою відобразити здійснені орендні платежі; та
- в) переоцінюючи балансову вартість з метою відобразити будь-які переоцінки або модифікації оренди, або з метою відобразити переглянуті по суті фіксовані орендні платежі.

Процентом за орендним зобов'язанням у кожному періоді протягом строку оренди є сума, яка продукує постійну періодичну ставку відсотка за відповідним залишком орендного зобов'язання. Періодична ставка відсотка це ставка дисконту, або, якщо це може бути застосовано, - переглянута ставка дисконту.

Після дати початку оренди Товариство як орендар визнає у прибутку або збитку - окрім випадків, коли ці витрати включаються в балансову вартість іншого активу, застосовуючи інші відповідні стандарти, - такі обидві складові:

- а) проценти за орендним зобов'язанням; та
- б) змінні орендні платежі, не включені в оцінку орендного зобов'язання у тому періоді, у якому сталася подія чи умови, які спричинили здійснення таких платежів.

Товариство як Орендодавець класифікує кожен зі своїх оренд або як *операційну оренду*, або як *фінансову оренду*.

Оренда класифікується як фінансова оренда, якщо вона передає в основному всі ризики та вигоди, пов'язані з правом власності на базовий актив. Оренда класифікується як операційна оренда, якщо вона не передає в основному всі ризики та вигоди щодо права власності на базовий актив.

Чи є оренда фінансовою, чи операційною орендою, залежить від сутності операції, а не від форми договору. Оренда активів, за якою ризики та винагороди, пов'язані з правом власності на актив, фактично залишаються в орендодавця, класифікується як операційна оренда. Орендні платежі за угодою про операційну оренду визнаються як витрати на прямолінійній основі протягом строку оренди. Дохід від оренди за угодами про операційну оренду Товариство визнає на прямолінійній основі протягом строку оренди. Витрати, включаючи амортизацію, понесені при отриманні доходу від оренди, визнаються як витрати.

3.9. Облікові політики щодо податку на прибуток

Витрати з податку на прибуток являють собою суму витрат з поточного та відстроченого податків. Поточний податок визначається як сума податків на прибуток, що підлягають сплаті (відшкодуванню) щодо оподаткованого прибутку (збитку) за звітний період. Поточні витрати Товариства за податками розраховуються з використанням податкових ставок, чинних (або в основному чинних) на дату балансу.

Відстрочений податок розраховується за балансовим методом обліку зобов'язань та являє собою податкові активи або зобов'язання, що виникають у результаті тимчасових різниць між балансовою вартістю активу чи зобов'язання в балансі та їх податковою базою.

Відстрочені податкові зобов'язання визнаються, як правило, щодо всіх тимчасових різниць, що підлягають оподаткуванню. Відстрочені податкові активи визнаються з урахуванням імовірності наявності в майбутньому оподаткованого прибутку, за рахунок якого можуть бути використані тимчасові різниці, що підлягають вирахуванню. Балансова вартість відстрочених податкових активів переглядається на кожну дату й зменшується в тій мірі, у якій більше не існує ймовірності того, що буде отриманий оподаткований прибуток, достатній, щоб дозволити використати вигоду від відстроченого податкового активу повністю або частково.

Відстрочений податок розраховується за податковими ставками, які, як очікується, будуть застосовуватися в періоді реалізації відповідних активів або зобов'язань. Товариство визнає поточні та відстрочені податки як витрати або дохід і включає в прибуток або збиток за звітний період, окрім випадків, коли податки виникають від операцій або подій, які визнаються прямо у власному капіталі або від об'єднання бізнесу.

Товариство визнає поточні та відстрочені податки у капіталі, якщо податок належить до статей, які відображено безпосередньо у власному капіталі в тому самому чи в іншому періоді.

3.10. Облікові політики щодо інших активів та зобов'язань

3.10.1. Забезпечення

Забезпечення визнаються, коли Товариство має теперішню заборгованість (юридичну або конструктивну) внаслідок минулої події, існує ймовірність (тобто більше можливо, ніж неможливо), що погашення зобов'язання вимагатиме вибуття ресурсів, котрі втілюють у собі економічні вигоди, і можна достовірно оцінити суму зобов'язання.

Товариство також створює резерв витрат на оплату щорічних (основних та додаткових) відпусток. Розмір відрахувань до резерву відпусток, включаючи відрахування на соціальне страхування з цих сум, розраховуються виходячи з кількості днів фактично невикористаної працівниками відпустки та їхнього середньоденного заробітку на момент проведення такого розрахунку. Також можуть враховуватися інші об'єктивні фактори, що впливають на розрахунок цього показника. Розмір створеного резерву оплати відпусток підлягає інвентаризації на кінець року. У разі необхідності робиться коригуюча проводка в бухгалтерському обліку згідно даних інвентаризації резерву відпусток.

3.10.2. Виплати працівникам

Товариство визнає короткострокові виплати працівникам як витрати та як зобов'язання після вираховання будь-якої вже сплаченої суми. Товариство визнає очікувану вартість короткострокових виплат працівникам за відсутність як забезпечення відпусток - під час надання працівниками послуг, які збільшують їхні права на майбутні виплати відпускних.

Виплати працівникам включають:

а) короткострокові виплати працівникам, такі як заробітна плата, оплачені щорічні відпустки та тимчасова непрацездатність, участь у прибутку та премії (якщо вони підлягають сплаті протягом дванадцяти місяців після закінчення періоду);

б) інші довгострокові виплати працівникам, включаючи додаткову відпустку за навчання, виплати з нагоди ювілеїв чи інші виплати за вислугу років, виплати за тривалою непрацездатністю, а також отримання частки прибутку, премії та відстрочену компенсацію, якщо вони підлягають сплаті після завершення дванадцяти місяців після закінчення періоду або пізніше;

в) виплати при звільненні.

3.10.3. Пенсійні зобов'язання

Відповідно до українського законодавства, Товариство утримує внески із заробітної плати працівників до Пенсійного фонду. Поточні внески розраховуються як процентні відрахування на суми поточних нарахувань заробітної платні. Такі витрати відображаються у періоді, в якому були надані працівниками послуги, що надають їм право на одержання внесків, та зароблена відповідна заробітна платня

3.11. Інші застосовані облікові політики, що є доречними для розуміння фінансової звітності

3.11.1. Доходи та витрати

Дохід від продажу продукції та/ або інших активів визнається у прибутку або збитку в разі задоволення всіх наведених далі умов:

а) Товариство передає договірні права на одержання грошових потоків від такого фінансового активу;

б) Товариство передало покупцеві ризики та переваги від володіння, пов'язані з фінансовим активів;

в) за Товариством не залишається ані подальша участь управлінського персоналу у формі, яка зазвичай пов'язана з володінням, ані ефективний контроль за проданими активами;

г) суму доходу можна достовірно оцінити;

д) ймовірно, що до Товариства надійдуть економічні вигоди, пов'язані з операцією;

та

е) витрати, які були або будуть понесені у зв'язку з операцією, можна достовірно оцінити.

Товариство визнає дохід від надання послуг, коли (або у міру того, як) воно задовольняє зобов'язання щодо виконання, передаючи обіцяну послугу (тобто актив) клієнтові. Актив передається, коли (або у міру того, як) клієнт отримує контроль над таким активом.

При визначенні вартості від надання послуг Товариство відповідно до МСФЗ 15 використовує метод оцінювання за результатом. До методу оцінювання за результатом належить, зокрема, аналіз виконання, завершеного на сьогоднішній день, оцінки досягнутих результатів. Враховуючи принцип обережності для змінної вартості винагороди розрахунок доходу здійснюється на кінець кожного місяця.

Результат визначення розміру винагороди з надання послуг оформлюється актом виконаних робіт, в якому відображається розрахунок (оцінка) досягнутих результатів на звітну дату.

Дивіденди та проценти визнаються доходом лише у разі, якщо:

- право Товариства на одержання виплат за процентами та дивідендами встановлено;
- є ймовірність, що економічні вигоди, пов'язані з процентами та дивідендами, надійдуть до Товариства;

- суму процентів та дивідендів можна достовірно оцінити.

Дохід визнається у звіті про прибутки та збитки за умови відповідності визначенню та критеріям визнання. Визнання доходу відбувається одночасно з визнанням збільшення активів або зменшення зобов'язань.

Витрати - це зменшення економічних вигід протягом облікового періоду у вигляді вибуття чи амортизації активів або у вигляді виникнення зобов'язань, результатом чого є зменшення чистих активів, за винятком зменшення, пов'язаного з виплатами учасникам.

Витрати визнаються у звіті про прибутки та збитки за умови відповідності визначенню та одночасно з визнанням збільшення зобов'язань або зменшення активів.

Витрати негайно визнаються у звіті про прибутки та збитки, коли видатки не надають майбутніх економічних вигід або тоді та тією мірою, якою майбутні економічні вигоди не відповідають або перестають відповідати визнанню як активу у звіті про фінансовий стан.

Витрати визнаються у звіті про прибутки та збитки також у тих випадках, коли виникають зобов'язання без визнання активу. Витрати, понесені у зв'язку з отриманням доходу, визнаються у тому ж періоді, що й відповідні доходи.

3.11.2. Витрати за позиками

Витрати за позиками, які не є частиною фінансового інструменту та не капіталізуються як частина собівартості активів, визнаються як витрати періоду. Товариство капіталізує витрати на позики, які безпосередньо відносяться до придбання, будівництва або виробництва кваліфікованого активу, як частина собівартості цього активу.

3.11.3. Операції з іноземною валютою

Операції в іноземній валюті обліковуються в українських гривнях за офіційним курсом обміну Національного банку України на дату проведення операцій.

Монетарні активи та зобов'язання, виражені в іноземних валютах, перераховуються в гривню за відповідними курсами обміну НБУ на дату балансу. Немонетарні статті, які оцінюються за історичною собівартістю в іноземній валюті, відображаються за курсом на дату операції. Немонетарні статті, які оцінюються за справедливою вартістю в іноземній валюті, відображаються за курсом на дату визначення справедливої вартості. Курсові різниці, що виникли при перерахунку за монетарними статтями, визнаються в прибутку або збитку в тому періоді, у якому вони виникають.

Товариство використовувало обмінні курси на дату балансу:

	31.12.2019	31.12.2018
Гривня /1 долар США	23,6862	27,6883
Гривня/1 євро	26,4220	31,7141

3.11.4. Капітал

Товариство визнає статутний капітал у складі власного капіталу, сформований у відповідності зі Статутом товариства. Статутний капітал (також – зареєстрований капітал) Товариства сформований за рахунок внесків акціонерів Товариства. Акціонерами Товариства є юридичні та фізичні особи.

Резервний капітал сформований згідно Статуту Товариства.

Прибуток Товариства утворюється у відповідності до чинного законодавства України. Прибуток, який одержано після розрахунків з бюджетом та по інших обов'язкових платежах, є чистим прибутком Товариства.

Чистий прибуток може використовуватись Товариством за рішенням Загальних зборів для утворення фондів Товариства, виплати дивідендів, залишатися в розпорядженні Товариства або використовуватись іншим чином, прямо не забороненим законодавством. Порядок розподілу накопиченого прибутку встановлюється на загальних зборах акціонерів.

Товариство нараховує дивіденди акціонерам, і визнає їх як зобов'язання на звітну дату лише в тому випадку, якщо вони були оголошені до звітної дати включно.

3.11.5. Прибуток на акцію

Товариство представляє показники базисного та розбавленого прибутку на акцію щодо своїх звичайних акцій керуючись МСБО 33 «Прибуток на акцію».

Суми базового прибутку на акцію розраховується шляхом розподілу чистого прибутку за рік, що припадає на власників звичайних акцій Товариства, на середньозважену кількість звичайних акцій в обігу протягом року.

3.11.6. Умовні зобов'язання та активи

Товариство не визнає умовні зобов'язання в звіті про фінансовий стан Товариства. Інформація про умовне зобов'язання розкривається, якщо можливість вибуття ресурсів, які втілюють у собі економічні вигоди, не є віддаленою. Товариство не визнає умовні активи. Стисла інформація про умовний актив розкривається, коли надходження економічних вигід є ймовірним.

3.11.7. Пов'язані сторони

Операції з пов'язаними сторонами визначаються і відображаються у фінансовій звітності Товариства відповідно до МСБО 24 «Розкриття інформації про пов'язані сторони».

Пов'язана сторона – фізична особа або суб'єкт господарювання, пов'язані з суб'єктом господарювання, що складає свою фінансову звітність.

До пов'язаних сторін або операцій з пов'язаними сторонами належать:

- а). підприємства, які прямо або опосередковано контролюють або перебувають під контролем, або ж перебувають під спільним контролем разом з Товариством;
- б). асоційовані підприємства;
- в). спільні підприємства, у яких Товариство є контролюючим учасником;
- г). члени провідного управлінського персоналу Товариства;
- д). близькі родичі особи, зазначеної в а) або г);
- е). підприємства, що контролюють Товариство, або здійснюють суттєвий вплив, або мають суттєвий відсоток голосів у Товаристві;
- ж). програми виплат по закінченні трудової діяльності працівників Товариства або будь-якого іншого суб'єкта господарювання, який є пов'язаною стороною Товариства.

Пов'язаними сторонами згідно стандарту не вважаються:

- а) два суб'єкти господарювання, просто тому, що вони мають спільного директора або іншого члена провідного управлінського персоналу, або тому, що член провідного управлінського персоналу одного суб'єкта господарювання має суттєвий вплив на інший суб'єкт господарювання;
- б) два контролюючі учасники, просто тому, що вони здійснюють спільний контроль за діяльністю спільного підприємства;

в) особи, що надають фінансування; профспілки; комунальні служби; департаменти та агентства органу державної влади, що не контролюють, не здійснюють спільного контролю або не мають суттєвого впливу на компанію, що звітує,

лише тому, що вони мають звичайні відносини з компанією (навіть якщо вони можуть обмежувати свободу дії компанії або брати участь у процесі прийняття рішень компанії);

г) замовник, постачальник, суб'єкт господарювання, що отримав пільги (френчайзер), дистриб'ютор, генеральний агент, з яким компанія здійснює значний обсяг операцій, просто з причин економічної залежності, що виникає в результаті вищезазначеного.

4. Основні припущення, оцінки та судження

При підготовці фінансової звітності Товариство здійснює оцінки та припущення, які мають вплив на елементи фінансової звітності, ґрунтуючись на МСФЗ, МСБО та тлумаченнях, розроблених Комітетом з тлумачень міжнародної фінансової звітності. Оцінки та судження базуються на попередньому досвіді та інших факторах, що за існуючих обставин вважаються обґрунтованими і за результатами яких приймаються судження щодо балансової вартості активів та зобов'язань. Хоча ці розрахунки базуються на наявній у керівництва Товариства інформації про поточні події, фактичні результати можуть зрештою відрізнятись від цих розрахунків. Області, де такі судження є особливо важливими, області, що характеризуються високим рівнем складності, та області, в яких припущення й розрахунки мають велике значення для підготовки фінансової звітності за МСФЗ, наведені нижче.

4.1. Судження щодо операцій, подій або умов за відсутності конкретних МСФЗ

Якщо немає МСФЗ, який конкретно застосовується до операції, іншої події або умови, керівництво Товариства застосовує судження під час розроблення та застосування облікової політики, щоб інформація була доречною для потреб користувачів для прийняття економічних рішень та достовірною, у тому значенні, що фінансова звітність:

- подає достовірно фінансовий стан, фінансові результати діяльності та грошові потоки Товариства;

- відображає економічну сутність операцій, інших подій або умов, а не лише юридичну форму;

- є нейтральною, тобто вільною від упереджень;

- є повною в усіх суттєвих аспектах.

Під час здійснення судження керівництво Товариства посилається на прийнятність наведених далі джерел та враховує їх у низхідному порядку:

- а) вимоги в МСФЗ, у яких ідеться про подібні та пов'язані з ними питання;

- б) визначення, критерії визнання та концепції оцінки активів, зобов'язань, доходів та витрат у Концептуальній основі фінансової звітності.

Під час здійснення судження керівництво Товариства враховує найостанніші положення інших органів, що розробляють та затверджують стандарти, які застосовують подібну концептуальну основу для розроблення стандартів, іншу професійну літературу з обліку та прийняті галузеві практики, тією мірою, якою вони не суперечать вищезазначеним джерелам.

Операції, що не регламентуються МСФЗ Товариством не здійснювались.

4.2. Судження щодо справедливої вартості активів Товариства

Справедлива вартість інвестицій, що активно обертаються на організованих фінансових ринках, розраховується на основі поточної ринкової вартості на момент закриття торгів на звітну дату. В інших випадках оцінка справедливої вартості ґрунтується на судженнях щодо передбачуваних майбутніх грошових потоків, існуючої економічної ситуації, ризиків, властивих різним фінансовим інструментам, та інших факторів з врахуванням вимог МСФЗ 13 «Оцінка справедливої вартості».

4.3. Судження щодо змін справедливої вартості фінансових активів

Керівництво Товариства вважає, що облікові оцінки та припущення, які мають стосунок до оцінки фінансових інструментів, де ринкові котирування не доступні, є ключовим джерелом невизначеності оцінок, тому що:

а) вони з високим ступенем ймовірності зазнають змін з плином часу, оскільки оцінки базуються на припущеннях керівництва щодо відсоткових ставок, волатильності, змін валютних курсів, показників кредитоспроможності контрагентів, коригувань під час оцінки інструментів, а також специфічних особливостей операцій; та

б) вплив зміни в оцінках на активи, відображені в звіті про фінансовий стан, а також на доходи (витрати) може бути значним.

Якби керівництво Товариства використовувало інші припущення щодо відсоткових ставок, волатильності, курсів обміну валют, кредитного рейтингу контрагента, дати офerti і коригувань під час оцінки інструментів, більша або менша зміна в оцінці вартості фінансових інструментів у разі відсутності ринкових котирувань мала б істотний вплив на відображений у фінансовій звітності чистий прибуток та збиток.

Розуміючи важливість використання облікових оцінок та припущень щодо справедливої вартості фінансових активів в разі відсутності вхідних даних щодо справедливої вартості першого рівня, Керівництво Товариства планує використовувати оцінки та судження які базуються на професійній компетенції працівників Товариства, досвіді та минулих подіях, а також з використанням розрахунків та моделей вартості фінансових активів. Залучення зовнішніх експертних оцінок щодо таких фінансових інструментів, де оцінка, яка базується на професійній компетенції, досвіді та розрахунках є недостатньою, на думку Керівництва є прийнятним та необхідним.

Використання різних маркетингових припущень та/або методів оцінки також може мати значний вплив на передбачувану справедливу вартість.

4.4. Судження щодо очікуваних термінів утримання фінансових інструментів

Керівництво Товариства застосовує професійне судження щодо термінів утримання фінансових інструментів, що входять до складу фінансових активів. Професійне судження за цим питанням ґрунтується на оцінці ризиків фінансового інструменту, його прибутковості й динаміці та інших факторах. Проте існують невизначеності, які можуть бути пов'язані з не підконтрольним керівництву Товариства фактором, і можуть суттєво вплинути на оцінку фінансових інструментів.

4.5. Використання ставок дисконтування

Ставка дисконту - це процентна ставка, яка використовується для перерахунку майбутніх потоків доходів в єдине значення теперішньої (поточної) вартості, яка є базою для визначення ринкової вартості бізнесу. З економічної точки зору, в ролі ставки дисконту є бажана інвестору ставка доходу на вкладений капітал у відповідні з рівнем ризику подібні об'єкти інвестування, або - ставка доходу за альтернативними варіантами інвестицій із зіставленням рівня ризику на дату оцінки. Ставка дисконту має визначатися з урахуванням трьох факторів:

а) вартості грошей у часі;

б) вартості джерел, які залучаються для фінансування інвестиційного проекту, які вимагають різні рівні компенсації;

в) фактору ризику або міри ймовірності отримання очікуваних у майбутньому доходів.

Станом на 31.12.2019 середньозважена ставка за портфелем банківських депозитів у національній валюті в банках, у яких не введено тимчасову адміністрацію або не запроваджено ліквідаційну комісію, становила 12,6% річних. Інформація, що використана для визначення середньозваженої ставки одержана з офіційного сайту НБУ за посиланням <https://bank.gov.ua/control/uk/allinfo> розділ «Вартість строкових депозитів».

4.6. Судження щодо виявлення ознак знецінення активів

Відносно фінансових активів, які оцінюються за амортизованою вартістю, Товариство на дату визнання фінансових активів та на кожну звітну дату визначає рівень кредитного ризику.

Товариство визнає резерв під збитки для очікуваних кредитних збитків за фінансовими активами, які оцінюються за амортизованою вартістю, у розмірі очікуваних кредитних збитків за весь строк дії фінансового активу (при значному збільшенні кредитного ризику / для кредитно-знецінених фінансових активів) або 12-місячними очікуваними кредитними збитками (у разі незначного зростання кредитного ризику).

Зазвичай очікується, що очікувані кредитні збитки за весь строк дії мають бути визнані до того, як фінансовий інструмент стане прострочений. Як правило, кредитний ризик значно зростає ще до того, як фінансовий інструмент стане простроченим або буде помічено інші чинники затримки платежів, що є специфічними для позичальника.

Кредитний ризик за фінансовим інструментом вважається низьким, якщо фінансовий інструмент має низький ризик настання дефолту, позичальник має потужний потенціал виконувати свої договірні зобов'язання щодо грошових потоків у короткостроковій перспективі, а несприятливі зміни в економічних і ділових умовах у довгостроковій перспективі можуть знизити, але не обов'язково, здатність позичальника виконувати свої зобов'язання щодо договірних грошових потоків.

Фінансові інструменти не вважаються такими, що мають низький кредитний ризик лише на підставі того, що ризик дефолту за ними є нижчим, ніж ризик дефолту за іншими фінансовими інструментами Товариства або ніж кредитний ризик юрисдикції, в якій Товариство здійснює діяльність.

Очікувані кредитні збитки за весь строк дії не визнаються за фінансовим інструментом просто на підставі того, що він вважався інструментом із низьким кредитним ризиком у попередньому звітному періоді, але не вважається таким станом на звітну дату. У такому випадку Товариство з'ясовує, чи мало місце значне зростання кредитного ризику з моменту первісного визнання, а отже чи постала потреба у визнанні очікуваних кредитних збитків за весь строк дії.

Очікувані кредитні збитки відображають власні очікування Товариства щодо кредитних збитків.

5. Розкриття інформації щодо використання справедливої вартості

5.1. Методики оцінювання та вхідні дані, використані для складання оцінок за справедливою вартістю

Товариство здійснює виключно безперервні оцінки справедливої вартості активів та зобов'язань, тобто такі оцінки, які вимагаються МСФЗ 9 та МСФЗ 13 у звіті про фінансовий стан на кінець кожного звітного періоду.

Класи активів та зобов'язань, оцінених за справедливою вартістю	Методики оцінювання	Метод оцінки (ринковий, дохідний, витратний)	Вхідні дані
Грошові кошти	Первісна та подальша оцінка грошових коштів здійснюється за справедливою вартістю, яка дорівнює їх номінальній вартості	Ринковий	Офіційні курси НБУ
Інструменти капіталу	Первісна оцінка інструментів капіталу здійснюється за їх справедливою вартістю, яка зазвичай дорівнює ціні операції, в ході якої був отриманий актив. Подальша оцінка інструментів капіталу здійснюється за справедливою вартістю на дату	Ринковий, дохідний, Інші методи оцінки	Офіційні біржові курси організаторів торгів на дату оцінки, за відсутності визначеного біржового курсу на дату оцінки, використовуються ціни закриття біржового

	оцінки. Зміни справедливої вартості фінансових інструментів, класифікованих як призначені для продажу, відображується у прибутку чи збитку. Зміни справедливої вартості фінансових інструментів, класифікованих як доступні для продажу, відображується в іншому сукупному доході.		торгового дня. Для інших методів оцінки використовуються закриті вхідні дані 3-го рівня: Дані про платоспроможність контрагентів, аналіз передбачуваних майбутніх грошових потоків
Інвестиційна нерухомість	Первісна оцінка інвестиційної нерухомості здійснюється за собівартістю. Подальша оцінка інвестиційної нерухомості здійснюється за справедливою вартістю на дату оцінки.	Ринковий, дохідний	Ціни на ринку нерухомості, дані оцінки професійних оцінювачів

5.2. Вплив використання закритих вхідних даних (3-го рівня) для періодичних оцінок справедливої вартості на прибуток або збиток

Для таких активів, по яким немає біржових котирувань і відкритих спостережуваних даних, визначення справедливої вартості здійснюється з використанням оцінок та суджень, які базуються на професійній компетенції працівників Товариства, досвіді та минулих подіях, а також з використанням розрахунків та моделей вартості фінансових активів. Оцінка справедливої вартості ґрунтується на судженнях щодо передбачуваних майбутніх грошових потоків, існуючої економічної ситуації, ризиків, властивих цим фінансовим інструментам, та інших факторів.

Фінансових активів, для яких використовувалися закриті вхідні дані (3 рівня) для визначення справедливої вартості, на балансі Товариства в 2019 році не було.

5.3. Рівень ієрархії справедливої вартості, до якого належать оцінки справедливої вартості

Класи активів та зобов'язань, оцінених за справедливою вартістю	1 рівень (ті, що мають котирування, та спостережувані)		2 рівень (ті, що не мають котирувань, але спостережувані)		3 рівень (ті, що не мають котирувань і не є спостережуваними)		Усього	
	2019	2018	2019	2018	2019	2018	2019	2018
Дата оцінки	31.12.19	31.12.18	31.12.19	31.12.18	31.12.19	31.12.18	31.12.19	31.12.18
Грошові кошти на поточних рахунках в банку	37423	19035	0	0	0	0	37423	19035
Фінансові інвестиції (Інструменти капіталу)	0	0	0	0	0	0	0	0

5.4. Переміщення між рівнями ієрархії справедливої вартості

У 2019 та 2018 роках переведень між рівнями ієрархії справедливої вартості не було.

5.5. Рух активів, що оцінюються за справедливою вартістю з використанням вихідних даних 3-го рівня ієрархії

Рух активів, що оцінюються за справедливою вартістю з використанням вихідних даних 3-го рівня ієрархії, в 2018 і 2019 році не було.

5.6. Інші розкриття, що вимагаються МСФЗ 13 «Оцінка справедливої вартості»

Справедлива вартість фінансових інструментів в порівнянні з їх балансовою вартістю

Фінансові активи	Балансова вартість		Справедлива вартість	
	На 31.12.2019	На 31.12.2018	На 31.12.2019	На 31.12.2018
Фінансові інвестиції (Інструменти капіталу)	0	0	0	0
Грошові кошти на поточних рахунках в банку	37423	19035	37423	19035

Керівництво Товариства вважає, що наведені розкриття щодо застосування справедливої вартості є достатніми, і не вважає, що за межами фінансової звітності залишилась будь-яка суттєва інформація щодо застосування справедливої вартості, яка може бути корисною для користувачів фінансової звітності.

6. Розкриття інформації, що підтверджує статті подані у фінансових звітах (тис.грн.)

6.1. Чистий дохід від реалізації

	2019 р.	2018 р.
	<i>тис. грн.</i>	<i>тис. грн.</i>
Дохід від продажу готової продукції	323 108	293 389
Вирахування з доходу (повернення готової продукції)	(95)	(111)
Чистий дохід від реалізації разом (рядок 2000)	323 013	293 278

6.2. Собівартість реалізації

	2019 р.	2018 р.
	<i>тис. грн.</i>	<i>тис. грн.</i>
Собівартість реалізації (рядок 2050)	221 304	214 639

6.3. Інші операційні доходи та витрати

а. Інші операційні доходи

	2019 р.	2018 р.
	<i>тис. грн.</i>	<i>тис. грн.</i>
Операційна оренда активів	158	144
Операційна курсова різниця	3 141	6 015
Реалізація оборотних активів	3 392	3 140
Інші доходи	5 204	3 573
В тому числі:		
Дохід від купівлі-продажу іноземної валюти	6	12
Нараховані %% банку на залишок коштів	5052	3431
Оприбутковані відходи	146	130
Інші операційні доходи разом (рядок 2120)	11 895	12 872

б. Інші операційні витрати

	2019 р.	2018 р.
	<i>тис. грн.</i>	<i>тис. грн.</i>
Пені, штрафи, неустойки	69	115
Операційна оренда активів	2 537	2 923
Операційна курсова різниця	2 739	1 185
Реалізація оборотних активів	3 336	3 057
Сумнівні та безнадійні борги (донарахування резерву та списання заборгованості)	9	47
Інші витрати	3 519	2 718
В тому числі:		
Витрати від купівлі-продажу іноземної валюти	14	16
Псування цінностей та понаднормове списання	354	237
Відшкодування пільгових пенсій	49	32
Відрахування профспілки	124	100
Матеріальна допомога працівникам	2336	1670
Представницькі витрати	35	26
Отримані послуги	494	468
Витрати на утримання медпункту	113	169
Інші операційні витрати разом (рядок 2180)	12 209	10 045

6.4. Інші витрати

	2019 р.	2018 р.
	<i>тис. грн.</i>	<i>тис. грн.</i>
Благодійні та фінансові допомоги	427	332
Корпоративні витрати	213	213
Інші витрати разом (рядок 2270)	640	545

6.5. Фінансові витрати

	2019 р.	2018 р.
	<i>тис. грн.</i>	<i>тис. грн.</i>
Відсотки за користування позикою	2 024	3 764

6.6. Податок на прибуток**Податок на прибуток у звіті про фінансові результати:**

	2019 р.	2018 р.
	<i>тис. грн.</i>	<i>тис. грн.</i>
Витрати (дохід) з податку на прибуток (рядок 2300)	7 796	3 700

Відстрочений податок на прибуток у звіті про фінансовий стан:**31-12-2019****31-12-2018****На кінець звітнього періоду На початок звітнього періоду***тис. грн.**тис. грн.*

Відстрочені податкові активи (рядок 1045)

-

-

Відстрочені податкові зобов'язання (рядок 1500)

914

491

Чисті відстрочені податкові активи / (зобов'язання)

914**491**

6.7. Нематеріальні активи

	Право користування майном	Інші нематеріальні активи	Разом
Первісна вартість:			
На 1 січня		2828	2828
Надходження	162	73	235
Вибуття	162	2	164
На 31 грудня	-	2899	2899
Амортизація та знецінення:			
На 1 січня	1872		1872
Амортизація за рік	547	162	709
Вибуття	1	162	163
На 31 грудня	2418	-	2418
Чиста балансова вартість:			
На 1 січня	956	-	956
На 31 грудня	481	-	481

6.8. Основні засоби

	Інвестиційна нерухомість	Земельні ділянки	Будинки, споруди, передавальні пристрої	Машини та обладнання	Транспортні засоби	Інструменти, прилади, інвентар	Іні основні засоби	Інвентарна тара	Разом
Первісна вартість :									
На 1 січня 2019 року		80	123619	81061	2383	2201	97	8556	217997
Надходження			2543	2644		159		4152	9498
Вибуття				761		3	2		766
Інші зміни	34		540	1052	157	296		142	2221
На 31 грудня 2019 року	34	80	126702	83996	2540	2653	95	12850	228950
Знос та знецінення:									
На 1 січня 2019 року			89460	49253	1802	1513	58	4222	146308
Знос за рік	1		4403	5983	124	223	6	1192	11932
Вибуття				761		3	2		766

Інші зміни	26		-27						-1
На 31 грудня 2019 року	27		93836	54475	1926	1733	62	5414	157473
Чиста балансова вартість:									
На 1 січня 2019 року	-	80	34159	31808	581	688	39	4334	71689
На 31 грудня 2019 року	7	80	32866	29521	614	920	33	7436	71477

6.9. Запаси

	На кінець року	На початок року
Сировина й матеріали	17 628	25 629
Паливо	37	26
Тара і тарні матеріали	5 543	8 673
Будівельні матеріали	369	296
Запасні частини	5 934	2 634
Малоцінні та швидкозношувані предмети	644	290
Незавершене виробництво	9 009	8 801
Готова продукція	5 318	4 518
Товари	22	22
Запаси разом (рядок 1100)	44 504	50 889

6.10. Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги, за амортизованою собівартістю

	На кінець року	На початок року
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	36 198	27 868
Резерв кредитних збитків	(1 473)	(1553)
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги разом (рядок 1125)	34 725	26335

Зміна резерву кредитних збитків представлено нижче:

Залишок на початок року, тис. грн.	1 553
Нараховано резерву	9
Використано резерву	5
Відновлено резерву	84
Залишок на кінець року	1 473

6.11. Інша поточна дебіторська заборгованість (не фінансові активи, за номінальною вартістю або вартістю погашення)

	На кінець року	На початок року
За виданими авансами	1881	2291
За розрахунками з бюджетом	-	646
У тому числі з податку на прибуток	-	481
Інша поточна дебіторська заборгованість разом (рядок 1155)	110	86
В тому числі:		
Розрахунки з фізособами	1	-
Розрахунки за нарахованими відсотками	71	-
Розрахунки по соцстраху та ФСНВ	38	86

6.12. Гроші та їх еквіваленти, за справедливою вартістю

	На кінець року	На початок року
Гроші на поточних рахунках в банках	37 420	19 034
Грошові кошти в касі	3	1
Гроші та їх еквіваленти разом (рядок 1165)	37 423	19 035

Додаткові пояснення щодо Звіту про рух грошових коштів

Звіт про рух грошових коштів складається Товариством у відповідності до МСБО 7.

РОЗШИФРОВКА Р.3095 (інші надходження):

ПОКАЗНИК	2019 рік (тис.грн.)
Зарахування коштів за продаж валюти	4698
Зарахування на валютний рахунок придбаних валютних коштів	2620
Повернені невитрачені кошти, видані під звіт	25
Повернення зайво виплаченої зарплати	19
Надійшло відшкодування Чорнобильської відпустки	9
ВСЬОГО	7 371

РОЗШИФРОВКА Р.3190 (інші витрачання):

ПОКАЗНИК	2019 рік (тис.грн.)
Продаж валюти з валютного рахунку	4707
Покупка валюти	2620
Видано під звіт	524
Витрачено на оплату за оренду а/м у фізичних осіб	32
Оплачено за ліцензію	500
Оплачено за підписку	17

Перераховані утримання із зарплати фіз. осіб	25
Відшкодування пільгових пенсій	49
Перераховні аліменти	209
Перераховано профспілці	514
Розрахунково-касове обслуговування банків	175
Перераховані штрафні санкції за скид понаднормових забруднень	39
Перераховані фінансові та благодійні допомоги	408
ВСЬОГО	9 819

6.13. Інші оборотні активи, тис. грн.

	На кінець року	На початок року
Податковий кредит з ПДВ, не підтверджений податковими накладними	595	1 248
Інші оборотні активи разом (рядок 1190)	595	1 248

6.14. Власний капітал

	На 31.12.2019	На 31.12.2018
Статутний капітал	67416	67416
Додатковий капітал	9227	10900
Резервний капітал	2734	1902
Нерозподілений прибуток	57737	27178
Всього власний капітал	137114	107396

Статутний капітал Товариства становить 67 416 310,50 гривень (шістдесят сім мільйонів чотириста шістнадцять тисяч триста десять гривень) 50 копійок. Статутний капітал Товариства поділено на 19 261 803 штук (дев'ятнадцять мільйонів двісті шістдесят одна тисяча вісімсот три) простих іменних акцій номінальною вартістю 3,50 гривень кожна акція. Кількість привілейованих акцій - 0 (нуль). Змін у Статутному капіталі у 2019 році не було.

Інформація про власників - юридичних осіб:

№ з/п	Реєстраційний код, Найменування / * Країна реєстрації	ПІБ,	Місцезнаходження (місце проживання)	Загальна кількість ЦП	Відсоток у статутному капіталі
1	Товариство з обмеженою відповідальністю "Емпоріум-П" 35952242 Країна: УКРАЇНА		м.Полтава вул. Фрунзе 160, м.Полтава, Полтавська область, 36008, УКРАЇНА	18593584	96,530859
2	RENAISSANCE SECURITIES (CYPRUS) LIMITED HE 72487 Країна: КІПР		Nicosia Arch. Makariou III 2-4 Capital Center, 9th floor, Nicosia, 1065, КІПР	329536	1,710826

Інформація про власників - фізичних осіб:

Загальна кількість рахунків фізичних осіб -414; Загальна кількість ЦП – 38682; Відсоток у статутному капіталі – 1, 758308.

Товариством створюється резервний капітал у розмірі 15% статутного капіталу. Резервний фонд формується за рахунок щорічних відрахувань 5% чистого прибутку Товариства до досягнення фондом вказаного розміру. В 2019 році було проведено відрахування до резервного капіталу частини чистого прибутку в сумі 832 тис.грн.

Станом на 31.12.2019 року чисті активи товариства складають 137 114 тис.грн. Ця сума вище вартості статутного капіталу на 69 698 тис. грн. Вартість чистих активів за 2019 рік збільшилась на 29 718 тис.грн. за рахунок отриманого в 2019 році прибутку.

Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)

	2019 р.	2018 р.
	тис. грн.	тис. грн.
Залишок на 1 січня	27 178	8 818
Чистий прибуток (збиток) за звітний період	29 718	16 628
Дивіденди	-	-
Перенесення до нерозподіленого прибутку сум амортизації дооцінки необоротних матеріальних активів	1 673	1 732
Перенесення нерозподіленого прибутку до резервного фонду	832	-
Залишок на 31 грудня	57 737	27 178

6.15. Зобов'язання та забезпечення

	На кінець року	На початок року
Фінансові зобов'язання (за амортизованою собівартістю)	36955	51036
В тому числі:		
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями (з позики)	18 393	19 197
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	18 562	31 839
Не фінансові зобов'язання та забезпечення (за вартістю погашення)	16260	14254
В тому числі:		
За розрахунками з бюджетом, в т.ч.	6 205	5 134
- акцизний податок	4 559	4 646
- податок на прибуток	650	-
- пдв	478	-
- пдфо	222	196
- плата за воду	261	262
- інші податки	35	30
За розрахунками із страхування	248	226
За розрахунками з оплати праці	1007	903

За одержаними авансами	12	4
Поточні забезпечення	8387	6996
Інші поточні зобов'язання разом (рядок 1690)	401	991
В тому числі:		
По податковому кредиту по ПДВ	241	371
Розрахунки з іншими кредиторами	96	562
Інші	64	58

Рух забезпечень

Забезпечення на виплату відпусток працівникам

Залишок на 1 січня	6 996
Нараховано за рік	4 995
Використано у звітному році	3 604
Залишок на 31 грудня (рядок 1660)	8 387

7. Розкриття іншої інформації

7.1. Пов'язані сторони

До переліку пов'язаних сторін віднесені акціонери (перелік наведений в Примітці 21. Власний капітал) та управлінський персонал Товариства. Операції з акціонерами Товариством у звітному році не здійснювалися.

Винагороди управлінському персоналу включають заробітну плату, премії, компенсаційні виплати, які враховані у складі "Адміністративних витрат". До складу управлінського персоналу входять члени дирекції та члени Наглядової ради (безоплатно). Винагорода управлінського персоналу за 2019 рік склала 3 168 тис.грн.

7.2. Умовні зобов'язання

7.2.1. Судові процеси

В процесі звичайної діяльності Товариство може бути залучено в судові розгляди. Керівництво Товариства вважає, що в кінцевому підсумку зобов'язання, якщо таке буде, що впливає з рішення судових розглядів або претензій, не спричинить суттєвого впливу на фінансове становище або майбутні результати діяльності Товариства.

Станом на 31.12.2019 р. та на дату подання даної фінансової звітності Товариство не отримувало претензій від сторонніх організацій. Проти Товариства не були подані судові позови, а також Товариство не було притягнуте до судових справ.

7.2.2. Оподаткування

Внаслідок наявності в українському податковому законодавстві положень, які дозволяють більш ніж один варіант тлумачення, а також через практику, що склалася в загалом нестабільному економічному середовищі, за якої податкові органи довільно тлумачать аспекти економічної діяльності, у разі, якщо податкові органи піддадуть сумніву певне тлумачення, засноване на оцінці керівництва економічної діяльності, ймовірно, що Товариство змушене буде сплатити додаткові податки, штрафи та

пені. Така невизначеність може вплинути на вартість фінансових інструментів, втрати та резерви під кредитні збитки щодо дебіторської заборгованості, а також на ринковий рівень цін на угоди.

7.2.3. Питання охорони навколишнього середовища

Звичайна господарська діяльність Товариства може завдавати несуттєвої шкоди навколишньому середовищу. Нормативні положення щодо охорони навколишнього середовища в Україні змінюються та постійно переглядаються.

Діяльність підприємства забезпечена «Дозволом на викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря стаціонарними джерелами» № 53100137000-344 від 19.05.2017 р., «Спеціальним дозволом на користування надрами» №6220 від 06.09.2017 р., «Дозволом на спеціальне водокористування» №499/ПЛ/49д-19 від 129.11.2019 р. Виконання умов дозволів забезпечують раціональне використання підземних питних вод, а саме проводиться постійний моніторинг за рівнем вод в свердловинах та якісним їх складом за хімічними, бактеріологічними та радіологічними показниками, проводиться контроль за концентрацією викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря. Відходи, що створюються в процесі діяльності підприємства накопичуються в спеціально обладнаних місцях та передаються на утилізацію або на захоронення, згідно з діючим договором. Керівництво вважає, що за існуючих умов застосування законодавства у Товариства не існує суттєвих зобов'язань щодо завдання шкоди навколишньому середовищу, які мають бути нараховані у фінансовій звітності згідно з МСФЗ.

7.2.4. Економічне середовище

Незважаючи на те, що економіка України визнана ринковою, вона продовжує демонструвати деякі особливості, притаманні перехідній економіці. Такі особливості характеризуються, але не обмежуються, низьким рівнем ліквідності на ринках капіталу, відносно високим рівнем інфляції та наявністю валютного контролю, що не дозволяє національній валюті бути ліквідним засобом платежу за межами України. Стабільність економіки України в значній мірі залежатиме від політики та дій уряду, спрямованих на реформування адміністративної та правової систем, а також економіки в цілому. Внаслідок цього діяльності в Україні властиві ризики, яких не існує в умовах більш розвинених ринків.

Незважаючи на стабілізаційні заходи, що вживаються урядом України з метою підтримки банківського сектора і забезпечення ліквідності українських банків і компаній, існує невизначеність щодо можливості доступу до джерел капіталу, а також вартості капіталу для Товариства та його контрагентів, що може вплинути на фінансовий стан, результати діяльності та економічні перспективи Товариства.

Керівництво Товариства провело найкращу оцінку щодо можливості повернення та класифікації визнаних активів, а також повноти визнаних зобов'язань. Однак Товариство ще досі знаходиться під впливом нестабільності, вказаної вище.

7.2.5. Знецінення національної валюти

Національна валюта – знецінення української гривні («грн.») у порівнянні з основними світовими валютами в 2019 році дещо спинилося. Офіційні обмінні курси, які встановлюються Національним банком України, для грн./долар США та грн./ Євро зменшився з 27,688 та 31,7141 станом на 31 грудня 2018 року до 23,6862 та 26,422 станом на 31 грудня 2019 року, відповідно, що може вказувати на певний рівень стабілізації української економіки.

7.2.6. Ступінь повернення дебіторської заборгованості та інших фінансових активів

Внаслідок ситуації, яка склалась в економіці України, а також як результат економічної нестабільності, існує ймовірність того, що активи не зможуть бути реалізовані за їхньою балансовою вартістю в ході звичайної діяльності Товариства.

Ступінь повернення цих активів у значній мірі залежить від ефективності заходів, які знаходяться поза зоною контролю Товариства. Ступінь повернення фінансових активів шляхом відшкодування їх вартості Товариству визначається на підставі обставин та інформації, які наявні на дату балансу, а саме даних щодо фінансового стану дебіторів Товариства. На думку керівництва додатковий резерв під знецінення фінансових активів на сьогоднішній день не потрібен, виходячи з наявних обставин та інформації.

7.2.7. Поручки та застави

На звітну дату у Товаристві відсутні видані поручки та застави.

7.3. Політика управління ризиками

Товариство відстежує і управляє фінансовими ризиками, які виникають в ході її діяльності. Цими ризиками є кредитний ризик, ринковий ризик та ризик ліквідності.

Основні фінансові зобов'язання Товариства включають кредиторську заборгованість. Основною метою даних фінансових зобов'язань є фінансування операцій Товариства для підтримки її діяльності. Фінансовими активами, якими володіє Товариство, є дебіторська заборгованість і грошові кошти.

Категорії фінансових інструментів

	31-12-2019	31-12-2018
	<i>тис. грн.</i>	<i>тис. грн.</i>
Фінансові активи		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	34 725	26 335
Гроші та їх еквіваленти	37 423	19 035
Фінансові зобов'язання		
Торгівельна та інша кредиторська заборгованість	18 562	31 839
Поточна кредиторська заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	18 393	19 197

Кредитний ризик

Кредитний ризик - це ризик невиконання контрагентами договірних зобов'язань і виникнення у Товариства пов'язаних із цим збитків.

Основні статті, у зв'язку з якими у ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» виникає кредитний ризик – це дебіторська заборгованість. З метою управління кредитним ризиком та оперативного впливу на рівень розрахунків у Товаристві запроваджено ефективну систему контролю за рівнем розрахунків покупців за продукцію та надані роботи, послуги.

На кожен дату балансу Товариство створює резерв кредитних збитків під знецінення дебіторської заборгованості, яка в звітності відображується за вирахуванням такого резерву. Керівництво Товариства вважає, що вплив кредитного ризику належним чином врахований при нарахуванні резервів.

Ринковий ризик

Ринковий ризик – це ризик того, що справедлива вартість або майбутні грошові потоки від фінансового інструмента коливатимуться внаслідок змін ринкових цін. Ринковий ризик охоплює три типи ризику: інший ціновий ризик, валютний ризик та відсотковий ризик. Ринковий ризик виникає у зв'язку з ризиками збитків, зумовлених коливаннями цін на акції, відсоткових ставок та валютних курсів.

Інший ціновий ризик – це ризик того, що справедлива вартість або майбутні грошові потоки від фінансового інструмента коливатимуться внаслідок змін ринкових цін (окрім тих, що виникають унаслідок відсоткового ризику чи валютного ризику), незалежно від того, чи спричинені вони чинниками, характерними для окремого фінансового інструмента або його емітента, чи чинниками, що впливають на всі подібні фінансові інструменти, з якими здійснюються операції на ринку.

Валютний ризик

Валютний ризик - це ризик того, що справедлива вартість або майбутні грошові потоки від фінансового інструменту коливатимуться внаслідок змін валютних курсів.

Оцінка валютних ризиків здійснюється на основі аналізу чутливості.

Визначення порогу чутливості керівництво Товариства здійснює на основі статистичних даних НБУ щодо динаміки курсу гривні до іноземних валют, на основі яких була розрахована історична волатильність курсу, що визначається як стандартне відхилення річної дохідності від володіння іноземною валютою за період.

Валютні ризики Товариства можуть виникати у зв'язку з володінням фінансовими інструментами, номінованими в іноземній валюті, такими як дебіторська і кредиторська заборгованість, залишки коштів на валютних рахунках. Товариство визначило, що обґрунтовано можливим є коливання валютного курсу на $\pm 39,3$ відсотка. На звітну дату Товариство має активи та зобов'язання, номіновані у валюті, відмінній від функціональної, тому існує вплив цього ризику на діяльність Товариства.

Відсотковий ризик - це ризик того, що справедлива вартість або майбутні грошові потоки від фінансового інструмента коливатимуться внаслідок змін ринкових відсоткових ставок. Керівництво Товариства усвідомлює, що відсоткові ставки можуть змінюватись і це впливатиме як на доходи Товариства, так і на справедливу вартість чистих активів.

Усвідомлюючи значні ризики, пов'язані з коливаннями відсоткових ставок у високо інфляційному середовищі, яке є властивим для фінансової системи України, керівництво Товариства здійснює моніторинг відсоткових ризиків та контролює їх максимально припустимий розмір. У разі зростання відсоткових ризиків моніторинг відсоткових ризиків здійснюється шляхом оцінки впливу можливих змін відсоткових ставок на вартість відсоткових фінансових інструментів.

Для оцінки можливих коливань відсоткових ставок Товариство використовує історичну волатильність відсоткових ставок за строковими депозитами (до 1 року) за останні 5 років за оприлюдненою інформацією НБУ.

Товариство визнає, що обґрунтовано можливим є коливання ринкових ставок на ± 4 процентних пункти. Проведений аналіз чутливості заснований на припущенні, що всі інші параметри, зокрема валютний курс, залишатимуться незмінними, і показує можливий вплив зміни відсоткових ставок на 4 процентних пункти на вартість чистих активів Товариства.

Керівництво Товариства вважає, що вплив процентного ризику на вартість чистих активів Товариства є несуттєвим, тому що Товариство немає боргових зобов'язань з плаваючою процентною ставкою. В період з 01.01.2019 по 31.12.2019 у Товариства відсутні активи, які наражаються на відсоткові ризики. На звітну дату Товариство не має кредитів і довгострокових позик.

Ризик ліквідності

Ризик ліквідності виникає при нездатності Товариства забезпечити своєчасне виконання своїх грошових зобов'язань, який визначається збалансованістю між строками і сумами погашення розміщених активів та строками і сумами виконання зобов'язань Товариства, а також строками та сумами інших джерел і напрямів використання коштів.

З метою обмеження зазначеного ризику Товариство забезпечує доступність різноманітних джерел фінансування. Товариство також здійснює управління активами із врахуванням ліквідності, а також проводить постійний моніторинг очікуваних грошових потоків та ліквідності.

Управління ліквідністю Товариства здійснюється через проведення аналізу розривів активів та пасивів за строками погашення; підтримання рівня ліквідних активів, необхідного для врегулювання зобов'язань при настанні строку їх погашення; забезпечення доступу до різноманітних джерел фінансування; створення планів на випадок виникнення проблем з фінансуванням та здійснення контролю за відповідністю балансових коефіцієнтів ліквідності оптимальним.

Нижче наведено порівняння балансової та справедливої вартості фінансових інструментів Товариства, термін погашення яких не перевищує 12-ти місяців, відображених у фінансовій звітності, за категоріями, із припущенням, що вплив дисконтування на амортизовану собівартість поточних фінансових активів та зобов'язань є не суттєвим і, таким чином, амортизована собівартість приблизно дорівнює справедливій вартості цих фінансових інструментів:

	Балансова вартість		Справедлива вартість	
	31-12-2019	31-12-2018	31-12-2019	31-12-2018
	тис. грн.	тис. грн.	тис. грн.	тис. грн.
Фінансові активи				
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	34 725	26 335	34 725	26 335
Гроші та їх еквіваленти	37 423	19 035	37 423	19 035
Разом	72 148	45 370	72 148	45 370
Фінансові зобов'язання				
Торгівельна та інша кредиторська заборгованість	18 562	31 839	18 562	31 839

Поточна кредиторська заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	18 393	19 197	18 393	19 197
Разом	36 955	51 036	36 955	51 036
Розрив (+/-)	35193	(5666)	35193	(5666)

Для управління ризиком ліквідності Товариство контролює очікувані строки погашення фінансових зобов'язань. Більшість видатків Товариства є змінними і залежать від обсягу реалізації.

Інформація щодо недисконтованих платежів за фінансовими зобов'язаннями Товариства в розрізі строків погашення представлена наступним чином:

31-12-2019р	Менше 6 місяців	6 місяців – 1 рік	1 рік – 5 років	Більше 5 років	Разом
	<i>тис. грн.</i>	<i>тис. грн.</i>	<i>тис. грн.</i>	<i>тис. грн.</i>	<i>тис. грн.</i>
Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	18402	160			18 562
Поточна кредиторська заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями		18393			18 393
Разом	18402	18553			36 955

7.4. Управління капіталом

Товариство здійснює заходи з управління капіталом, спрямовані на зростання рентабельності капіталу, за рахунок оптимізації структури заборгованості та власного капіталу таким чином, щоб забезпечити безперервність та прибутковість своєї діяльності. Керівництво Товариства здійснює огляд структури капіталу на щорічній основі. При цьому керівництво аналізує вартість капіталу та притаманні його складовим ризики. На основі отриманих висновків Товариство здійснює регулювання капіталу шляхом залучення додаткового капіталу або фінансування, а також погашення існуючих позик і, за необхідності, змінюючи свою дивідендну політику.

8. Події після звітного періоду

Після складання фінансових звітів за 2019 рік не відбувалися:

- події після дати балансу, які надавали б додаткову інформацію про визначення сум, пов'язаних з умовами, що існували на дату балансу, вимагали б коригування відповідних активів і зобов'язань, а також уточнення оцінки відповідних статей.

- події, що вказували б на умови, що виникли після дати балансу, що не потребують коригування статей фінансових звітів, але підлягають розкриттю інформації про них в Примітках до фінансової звітності, у визначенні МСБО.

Генеральний директор

В.М. Лавріченко

Головний бухгалтер

А.З. Заславець

XV. Відомості про аудиторський звіт

1	Найменування аудиторської фірми (П.І.Б. аудитора - фізичної особи - підприємця)	Товариство з обмеженою відповідальністю "Аудиторська фірма "Лисенко"
2	Ідентифікаційний код юридичної особи (реєстраційний номер облікової картки платника податків - фізичної особи)	35796588
3	Місцезнаходження аудиторської фірми, аудитора	36007, Полтавська обл., м.Полтава, вул. Кучеренка, 4, кв. 49
4	Номер реєстрації аудиторської фірми (аудитора) в Реєстрі аудиторів та суб'єктів аудиторської діяльності	4169
5	Дата і номер рішення про проходження перевірки системи контролю якості аудиторських послуг (за наявності)	номер: 327/4, дата: 28.07.2016
6	Звітний період, за який проведено аудит фінансової звітності	з 01.01.2019 по 31.12.2019
7	Думка аудитора (01 - немодифікована; 02 - із застереженням; 03 - негативна; 04 - відмова від висловлення думки)	01 - немодифікована
8	Пояснювальний параграф (за наявності)	
9	Номер та дата договору на проведення аудиту	номер: 2/2020/ОА, дата: 30.09.2019
10	Дата початку та дата закінчення аудиту	дата початку: 15.03.2019, дата закінчення: 17.04.2020
11	Дата аудиторського звіту	17.04.2020
12	Розмір винагороди за проведення річного аудиту, грн	90 000,00
13	Текст аудиторського звіту	

ТОВ «АУДИТОРСЬКА ФІРМА «ЛИСЕНКО»

Номер реєстрації у Реєстрі аудиторів та суб'єктів аудиторської діяльності 4169

ЄДРПОУ 35796588, п/р UA67380805000000002600090729 UAN

в АТ „Райффайзен Банк Аваль”, м.Київ, МФО 380805

36020, м.Полтава, вул. Гоголя,12,к.506, тел. +38050 558 28 71

ЗВІТ НЕЗАЛЕЖНОГО АУДИТОРА

Адресат

- Акціонери та керівництво ПРИВАТНОГО АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА «ФІРМА «ПОЛТАВПИВО» (скорочено ПрАТ «ФІРМА «ПОЛТАВПИВО»);
- Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР).

I. ЗВІТ ЩОДО АУДИТУ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

Думка

Ми провели аудит фінансової звітності ПРИВАТНОГО АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА «ФІРМА «ПОЛТАВПИВО» (скорочено ПрАТ «ФІРМА «ПОЛТАВПИВО»)) (ЄДРПОУ 05518768, місцезнаходження: вул. Європейська, буд 160, м. Полтава, Полтавська обл., 36008, надалі – Товариство в усіх відмінках), що складається з:

- Балансу (Звіту про фінансовий стан) на 31.12.2019 року (Форма №1);
- Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) за 2019 рік (Форма №2);
- Звіту про рух грошових коштів (за прямим методом) за 2019 рік (Форма №3);
- Звіту про власний капітал за 2019 рік (Форма №4);
- Приміток до фінансової звітності за рік, що закінчився 31 грудня 2019 року ПрАТ «ФІРМА «ПОЛТАВПИВО», складеної відповідно до Міжнародних стандартів фінансової звітності, включаючи стислий виклад значущих облікових політик та іншої пояснювальної інформації.

На нашу думку, фінансова звітність, що додається, відображає достовірно, в усіх суттєвих аспектах фінансовий стан ПрАТ «ФІРМА «ПОЛТАВПИВО» на 31 грудня 2019 року, та його фінансові результати і грошові потоки за рік, що закінчився зазначеною датою, відповідно до Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ).

Основа для думки

Ми провели аудит відповідно до Міжнародних стандартів аудиту (МСА). Нашу відповідальність згідно з цими стандартами викладено в розділі «Відповідальність аудитора за аудит фінансової звітності» нашого звіту. Ми є незалежними по відношенню до Товариства згідно з Кодексом етики професійних бухгалтерів Ради з Міжнародних стандартів етики для бухгалтерів (Кодекс РМСЕБ) та етичними вимогами, застосовними в Україні до нашого аудиту фінансової звітності, а також виконали інші обов'язки з етики відповідно до цих вимог та Кодексу РМСЕБ. Ми вважаємо, що отримані нами аудиторські докази є достатніми і прийнятними для використання їх як основи для нашої думки.

Ключові питання аудиту

Ключові питання аудиту - це питання, що, на наше професійне судження, були значущими під час нашого аудиту фінансової звітності за поточний період. Ці питання розглядалися в контексті нашого аудиту фінансової звітності в цілому та при формуванні думки щодо неї, при цьому ми не висловлюємо окремої думки щодо цих питань.

Ми визначили, що описані нижче питання є ключовими питаннями аудиту, які слід відобразити в нашому звіті.

Облікові оцінки, в тому числі за справедливою вартістю. Знецінення активів

До ризиків суттєвого викривлення було віднесено застосування управлінським персоналом облікових оцінок, в тому числі щодо справедливої вартості. Аудитор вважає, що питання облікових оцінок при визначенні вартості фінансових інструментів та інших активів і

застосування управлінським персоналом при цьому оціночних суджень та припущень, які впливають на величину активів, відображених у звітності, є одним із значущих для аудиту.

Під час такого визначення аудитором враховувалися зони оціненого підвищеного ризику суттєвого викривлення та значні ризики, ідентифіковані відповідно до МСА 315, а також значні судження, зроблені управлінським персоналом щодо питань у фінансовій звітності, включно з обліковими оцінками, ідентифікованими аудитором як такі, що мають високу невизначеність, та вплив на аудит важливих подій або операцій, що відбулись протягом періоду.

Аудитором були проведені процедури оцінювання того, чи є облікові оцінки, застосовані управлінським персоналом, обґрунтованими чи викривленими, у відповідності до вимог МСА 540 «Аудит облікових оцінок, у тому числі облікових оцінок за справедливою вартістю, та пов'язані з ними розкриття інформації».

Інформація щодо застосовуваних Товариством методів оцінки щодо різних груп активів та зобов'язань наведена у Примітках до фінансової звітності за 2019 рік, які перевірялися аудитором.

Аудитор привертає увагу до пунктів 4.2. «Судження щодо справедливої вартості активів Товариства», 4.3. «Судження щодо змін справедливої вартості фінансових активів» та 4.6. «Судження щодо виявлення ознак знецінення активів» Примітки 4. «Основні припущення, оцінки та судження» до фінансової звітності», в яких розкривається інформація щодо чинників того, як застосування суджень та припущень впливають на суми, визнані у фінансовій звітності та оцінка значення яких може стати причиною коригувань балансової вартості активів та зобов'язань в наступному фінансовому році.

Аудитор вважає, що наведені управлінським персоналом в Примітках до фінансової звітності розкриття щодо застосування облікових оцінок, в тому числі по справедливій вартості, а також методи, застосовувані Товариством при визначенні ознак знецінення активів, є достатніми, і не вважає, що за межами фінансової звітності залишилась будь-яка суттєва інформація щодо застосування справедливої вартості, яка може бути корисною для користувачів фінансової звітності.

Інші питання

Аудит попередньої фінансової звітності, складеної за МСФЗ, ПрАТ «ФІРМА «ПОЛТАВПИВО» за рік, що закінчився 31 грудня 2018 р., був проведений ТОВ «Січень-Аудит», який 19 квітня 2019 висловив немодифіковану думку щодо цієї фінансової звітності.

Інша інформація

Управлінський персонал Товариства несе відповідальність за іншу інформацію. Інша інформація, отримана на дату цього звіту аудитора, є Звітом з управління, складеним згідно вимог частини 7 статті 11 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в

Україні» від 16.07.1999 № 996-XIV (із змінами) (Закон від 16.07.1999 № 996-XIV) та «Методичних рекомендацій зі складання звіту про управління», затверджених Наказом Міністерства фінансів України від 07.12.2019 року № 982, а також проектом Регулярної річної інформації, що розкривається та подається до НКЦПФР згідно вимог Рішення Національної Комісії з цінних паперів та фондового ринку від 03.12.2013 N 2826 «Положення про розкриття інформації емітентами цінних паперів», зареєстрованого в Міністерстві юстиції України 24 грудня 2013 р. за № 2180/24712 (із змінами) (надалі - Положення № 2826 від 03.12.2013), включаючи розкриття інформації у відповідності до вимог статті 40 Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок» від 23.02.2006 року № 3480-IV (із змінами), в тому числі Річний звіт керівництва, який є частиною річної інформації про емітента згідно статті 40-1 цього Закону, а також є складовою Звіту з управління, що подається разом із фінансовою звітністю згідно Закону від 16.07.1999 № 996-XIV.

Регулярна річна інформація, що розкривається та подається до НКЦПФР, включає перевірену аудитором фінансову звітність, тому аудитор здійснив аудиторські процедури щодо виявлення наявності суттєвих невідповідностей між фінансовою звітністю, що підлягала аудиту, та іншою інформацією, що подається ПрАТ «ФІРМА «ПОЛТАВПИВО» на виконання вимог Положення № 2826 від 03.12.2013 у відповідності з МСА 720 «Відповідальність аудитора щодо іншої інформації».

Наша думка щодо фінансової звітності не поширюється на іншу інформацію і ми не робимо висновок з будь-яким рівнем впевненості щодо цієї іншої інформації.

У зв'язку з нашим аудитом фінансової звітності нашою відповідальністю є ознайомитися з іншою інформацією та при цьому розглянути, чи існує суттєва невідповідність між іншою інформацією і фінансовою звітністю або нашими знаннями, отриманими під час аудиту, або чи ця інша інформація має вигляд такої, що містить суттєве викривлення.

Якщо на основі проведеної нами роботи стосовно іншої інформації, отриманої до дати звіту аудитора, ми доходимо висновку, що існує суттєве викривлення цієї іншої інформації, ми зобов'язані повідомити про цей факт. Ми не виявили таких фактів, які б необхідно було включити до звіту

Відповідальність управлінського персоналу та тих, кого наділено найвищими повноваженнями, за фінансову звітність

Управлінський персонал несе відповідальність за складання і достовірне подання фінансової звітності відповідно до МСФЗ та за таку систему внутрішнього контролю, яку управлінський персонал визначає потрібною для того, щоб забезпечити складання фінансової звітності, що не містить суттєвих викривлень внаслідок шахрайства або помилки.

При складанні фінансової звітності управлінський персонал несе відповідальність за оцінку здатності Товариства продовжувати свою діяльність на безперервній основі, розкриваючи, де це застосовно, питання, що стосуються безперервності діяльності, та використовуючи

припущення про безперервність діяльності як основи для бухгалтерського обліку, крім випадків, якщо управлінський персонал або планує ліквідувати Товариство чи припинити діяльність, або не має інших реальних альтернатив цьому.

Ті, кого наділено найвищими повноваженнями, несуть відповідальність за нагляд за процесом фінансового звітування Товариства.

Відповідальність аудитора за аудит фінансової звітності

Нашими цілями є отримання обґрунтованої впевненості, що фінансова звітність у цілому не містить суттєвого викривлення внаслідок шахрайства або помилки, та випуск звіту аудитора, що містить нашу думку. Обґрунтована впевненість є високим рівнем впевненості, проте не гарантує, що аудит, проведений відповідно до МСА, завжди виявить суттєве викривлення, якщо воно існує. Викривлення можуть бути результатом шахрайства або помилки; вони вважаються суттєвими, якщо окремо або в сукупності, як обґрунтовано очікується, вони можуть впливати на економічні рішення користувачів, що приймаються на основі цієї фінансової звітності.

Виконуючи аудит відповідно до вимог МСА, ми використовуємо професійне судження та професійний скептицизм протягом усього завдання з аудиту. Крім того, ми:

- ідентифікуємо та оцінюємо ризики суттєвого викривлення фінансової звітності внаслідок шахрайства чи помилки, розробляємо й виконуємо аудиторські процедури у відповідь на ці ризики, а також отримуємо аудиторські докази, що є достатніми та прийнятними для використання їх як основи для нашої думки. Ризик не виявлення суттєвого викривлення внаслідок шахрайства є вищим, ніж для викривлення внаслідок помилки, оскільки шахрайство може включати змову, підробку, навмисні пропуски, неправильні твердження або нехтування заходами внутрішнього контролю;
- отримуємо розуміння заходів внутрішнього контролю, що стосуються аудиту, для розробки аудиторських процедур, які б відповідали обставинам, а не для висловлення думки щодо ефективності системи внутрішнього контролю;
- оцінюємо прийнятність застосованих облікових політик та обґрунтованість облікових оцінок і відповідних розкриттів інформації, зроблених управлінським персоналом;
- доходимо висновку щодо прийнятності використання управлінським персоналом припущення про безперервність діяльності як основи для бухгалтерського обліку та, на основі отриманих аудиторських доказів, робимо висновок, чи існує суттєва невизначеність щодо подій або умов, які поставили б під значний сумнів можливість Товариства продовжити безперервну діяльність. Якщо ми доходимо висновку щодо існування такої суттєвої невизначеності, ми повинні привернути увагу в своєму звіті аудитора до відповідних розкриттів інформації у фінансовій звітності або, якщо такі розкриття інформації є неналежними, модифікувати свою думку. Наші висновки ґрунтуються на аудиторських доказах, отриманих до дати нашого звіту аудитора. Втім майбутні події або умови можуть примусити Товариство припинити свою діяльність на безперервній основі;
- оцінюємо загальне подання, структуру та зміст фінансової звітності включно з

розкриттями інформації, а також те, чи показує фінансова звітність операції та події, що покладені в основу її складання, так, щоб досягти достовірного відображення.

Ми повідомляємо тим, кого наділено найвищими повноваженнями, інформацію про запланований обсяг і час проведення аудиту та суттєві аудиторські результати, включаючи будь-які суттєві недоліки заходів внутрішнього контролю, виявлені нами під час аудиту.

Ми також надаємо тим, кого наділено найвищими повноваженнями, твердження, що ми виконали відповідні етичні вимоги щодо незалежності, та повідомляємо їм про всі стосунки й інші питання, які могли б обґрунтовано вважатись такими, що впливають на нашу незалежність, а також, де це застосовно, щодо відповідних застережних заходів.

З переліку всіх питань, інформація щодо яких надавалась тим, кого наділено найвищими повноваженнями, ми визначили ті, що мали найбільше значення під час аудиту фінансової звітності поточного періоду, тобто ті, які є ключовими питаннями аудиту. Ми описуємо ці питання в своєму звіті аудитора, крім випадків, якщо законодавчим чи регуляторним актом заборонено публічне розкриття такого питання, або якщо за вкрай виняткових обставин ми визначаємо, що таке питання не слід висвітлювати в нашому звіті, оскільки негативні наслідки такого висвітлення можуть очікувано переважити його корисність для інтересів громадськості.

II. ЗВІТ ЩОДО ВИМОГ ІНШИХ ЗАКОНОДАВЧИХ ТА НОРМАТИВНИХ АКТІВ

Опис питань і висновки, яких дійшов аудитор щодо:

2.1. відповідності вартості чистих активів вимогам законодавства

Розрахунок вартості чистих активів акціонерних товариств здійснюється згідно Методичних рекомендацій Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку щодо визначення вартості чистих активів акціонерних товариств від 17.11.2004 р. № 485 з метою реалізації положень ст.155 ЦКУ «Статутний капітал акціонерного товариства».

Станом на 31.12.2019 року чисті активи товариства 137 114 тис.грн. Ця сума більше вартості статутного капіталу (67 416 тис.грн.) на 69 698 тис. грн.

Таким чином, перевищення вартості чистих активів Товариства над зареєстрованим розміром статутного капіталу станом на кінець звітного періоду – 31.12.2019 року, становить 69 698 тис.грн., що відповідає вимогам ст.155 ЦКУ «Статутний капітал акціонерного товариства».

2.2. виконання значних правочинів

Згідно статті 70 Закону України «Про акціонерні товариства» рішення про надання згоди на вчинення значного правочину, якщо ринкова вартість майна або послуг, що є його предметом, становить від 10 до 25 відсотків вартості активів за даними останньої річної фінансової звітності акціонерного товариства, приймається наглядовою радою.

Якщо ринкова вартість майна або послуг, що є предметом значного правочину, перевищує 25 відсотків вартості активів за даними останньої річної фінансової звітності акціонерного товариства, рішення про надання згоди на вчинення такого правочину приймається загальними зборами за поданням наглядової ради.

Аудитор виконав процедури на відповідність законодавству у частині вимог Закону України «Про акціонерні товариства» до здійснення значних правочинів. Вартість активів ПрАТ «ФІРМА «ПОЛТАВПИВО» станом на 31.12.2018 року (на 01.01.2019р.) складає 173 177 тис.грн. Сума мінімального правочину, яка підлягала аудиторським процедурам складає 17 318 тис. грн.

Товариство у 2019 році відповідно до ст.70 Закону України «Про акціонерні товариства» мало договори, які підпадають під визначення значних правочинів. Загальними зборами акціонерів 25.04.2019 р. прийнято рішення про попереднє надання згоди на вчинення Товариством значних правочинів, які вчинятимуться протягом одного року з дня прийняття рішення, щодо поставок преформ з поліетилентерефталату (ПЕТФ), кришок поліетиленових для закупорювання ПЕТФ-пляшок, ручок для перенесення ПЕТФ-пляшок, ручок для перенесення ПЕТФ-пляшок, скляних пляшок, ячменю та ячмінного солоду та будь-яких інших правочинів для забезпечення господарської діяльності Товариства. Гранична сукупна вартість правочинів - 170 000 000,00 (сто сімдесят мільйонів) гривень.

Згода на надання інших правочинів на протязі року надавалася Наглядовою радою Товариства.

Таким чином, аудиторами не було виявлено випадків порушення вимог законодавства щодо укладання Товариством значних правочинів.

2.3. інформації, передбаченої частиною 2 ст.74 Закону України «Про акціонерні товариства»

Частиною 2 статті 74 Закону України «Про акціонерні товариства» встановлено, що ревізійна комісія (ревізор) Товариства за підсумками перевірки фінансово-господарської діяльності акціонерного товариства за результатами фінансового року готує висновок, в якому міститься інформація про факти порушення законодавства під час провадження фінансово-господарської діяльності, а також встановленого порядку ведення бухгалтерського обліку та подання звітності.

Частиною 4 статті 75 цього Закону встановлено, що:

«Висновок аудитора (аудиторської фірми) крім даних, передбачених законодавством про аудиторську діяльність, повинен містити інформацію, передбачену частиною другою статті 74 цього Закону, а також оцінку повноти та достовірності відображення фінансово-господарського стану товариства у його бухгалтерській звітності».

Наша думка щодо достовірності та повноти фінансової звітності Товариства наведена в Першому розділі «Звіт щодо аудиту фінансової звітності» нашого Звіту незалежного аудитора.

На виконання вимог Закону та МСА аудитором були проведені процедури згідно МСА 250 «Розгляд законодавчих та нормативних актів під час аудиту фінансової звітності»: здійснено запити управлінському персоналу, ознайомлення з актами ревізій і перевірок, переліком судових справ і претензій, порівняння із інформацією з Судового реєстру, спілкування з юристами Товариства.

Згідно МСА 250:

- Для законодавчих та нормативних актів, які загально визнано безпосередньо впливають на визначення суттєвих сум і розкриття інформації в фінансовій звітності суб'єкта господарювання, наприклад, податкові та пенсійні законодавчі та нормативні акти, відповідальністю аудитора є отримання достатніх та прийнятних аудиторських доказів стосовно дотримання положень цих законодавчих і нормативних актів;
- Для законодавчих та нормативних актів, які безпосередньо не впливають на визначення суттєвих сум і розкриття інформації у фінансовій звітності суб'єкта господарювання, але дотримання вимог яких може бути фундаментальним для операційних аспектів бізнесу, здатності суб'єкта господарювання продовжувати бізнес або уникнути суттєвих штрафних санкцій (наприклад, дотримання ліцензійних умов, дотримання регуляторних вимог до платоспроможності або дотримання вимог природоохоронних нормативних актів); недотримання вимог таких законодавчих і нормативних актів може суттєво впливати на фінансову звітність, відповідальність аудитора обмежується виконанням конкретних аудиторських процедур для ідентифікації недотримання вимог тих законодавчих і нормативних актів, які можуть мати суттєвий вплив на фінансову звітність.

В 2019 році планові та позапланові перевірки додержання вимог законодавства Товариством контролюючими органами не проводилися.

Новою редакцією Статуту, затвердженою Рішенням загальних зборів (Протокол № 35 від 29.04.2019р.) посада Ревізора чи створення Ревізійної комісії Товариством не передбачена.

Функції контролю покладені на Наглядову раду Товариства.

За результатами проведених аудиторських процедур згідно МСА 250, аудитором не були виявлені випадки недотримання вимог законодавчих та нормативних актів, які можуть мати суттєвий вплив на фінансову звітність, і не були виявлені факти порушення законодавства під час провадження фінансово-господарської діяльності, а також встановленого порядку ведення бухгалтерського обліку та подання звітності.

2.4. Думка аудитора щодо інформації, наведеної у Звіті про корпоративне управління

Товариство подає до НКЦПФР річну Регулярну інформацію про емітента у відповідності до вимог статті 40 Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок» від 23.02.2006 року № 3480-IV (із змінами). Річний звіт керівництва включається до річної інформації про емітента згідно статті 40-1 цього Закону, в тому числі Звіт про корпоративне управління, який повинен містити:

1) посилання на:

а) власний кодекс корпоративного управління, яким керується емітент;

б) кодекс корпоративного управління фондової біржі, об'єднання юридичних осіб або інший кодекс корпоративного управління, який емітент добровільно вирішив застосовувати;

в) всю відповідну інформацію про практику корпоративного управління, застосовувану понад визначені законодавством вимоги.

2) якщо емітент відхиляється від положень кодексу корпоративного управління, зазначеного в підпунктах "а" або "б" пункту 1 цієї частини, - пояснення із сторони емітента, від яких частин кодексу корпоративного управління такий емітент відхиляється і причини таких відхилень. Якщо емітент прийняв рішення не застосовувати деякі положення кодексу корпоративного управління, зазначеного в підпунктах "а" або "б" пункту 1 цієї частини, він обґрунтовує причини таких дій;

3) інформацію про проведені загальні збори акціонерів (учасників) та загальний опис прийнятих на зборах рішень;

4) персональний склад наглядової ради та колегіального виконавчого органу (за наявності) емітента, їхніх комітетів (за наявності), інформацію про проведені засідання та загальний опис прийнятих на них рішень;

5) опис основних характеристик систем внутрішнього контролю і управління ризиками емітента;

6) перелік осіб, які прямо або опосередковано є власниками значного пакета акцій емітента;

7) інформацію про будь-які обмеження прав участі та голосування акціонерів (учасників) на загальних зборах емітента;

8) порядок призначення та звільнення посадових осіб емітента;

9) повноваження посадових осіб емітента.

При перевірці проекту Регулярної інформації емітента ПрАТ «ФІРМА «ПОЛТАВПИВО», отриманого до дати цього Звіту аудитора, щодо інформації, зазначеної у пунктах 1-4 статті 40-1 Закону від 23.02.2006 року № 3480-IV, аудитором встановлено, що в ПрАТ «ФІРМА «ПОЛТАВПИВО» відсутній власний кодекс корпоративного управління, Принципи корпоративного управління, що застосовуються Товариством своїй діяльності, визначені чинним законодавством України та Статутом. Відповідну інформацію про практику корпоративного управління Товариство розкриває у складі Річної регулярної інформації, а саме: інформацію про проведені загальні збори акціонерів та загальний опис прийнятих на зборах рішень, персональний склад наглядової ради та колегіального виконавчого органу (дирекції), інформацію про проведені засідання наглядової ради та загальний опис прийнятих на них рішень.

Комітети Наглядовою радою Товариства в 2019 році не створювалися.

На нашу думку, інформація у Звіті про корпоративне управління ПрАТ «ФІРМА «ПОЛТАВПИВО» а саме: опис основних характеристик систем внутрішнього контролю і управління ризиками; перелік осіб, які прямо або опосередковано є власниками значного пакета акцій; інформація про будь-які обмеження прав участі та голосування акціонерів на загальних зборах; порядок призначення та звільнення посадових осіб та їх повноваження, відображена в усіх суттєвих аспектах у відповідності до вимог пунктів 5-9 частини 3 статті 40-1 Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок» від 23.02.2006 року № 3480-IV.

Партнером із завдання з аудиту, результатом якого є цей звіт незалежного аудитора є сертифікований аудитор: сертифікат аудитора серії А №000656, виданий рішенням АПУ № 41 від 25.01.1996р., номер реєстрації у Реєстрі 100052, ACCA DipIFR (rus), Лисенко Ольга Олександрівна.

Підпис від імені аудиторської фірми:

Директор ТОВ «АФ «Лисенко»

сертифікат аудитора серії А №000656,

(підпис)

Лисенко О.О.

виданий рішенням АПУ № 41 від 25.01.1996р.,

номер реєстрації у Реєстрі 100052, ACCA DipIFR (rus)

36020, м. Полтава, вул. Гоголя, 12, к.506

17.04.2020 року

Основні відомості про аудиторську фірму:

Повне найменування аудиторської фірми відповідно до установчих документів, якою було здійснено аудиторську перевірку	Товариство з обмеженою відповідальністю «Аудиторська фірма «Лисенко»
Код за ЄДРПОУ	35796588
Номер реєстрації в Реєстрі аудиторів та суб'єктів аудиторської діяльності, що ведеться Аудиторською палатою України (АПУ)	Номер реєстрації в Розділі 3 і 4 Реєстру аудиторів та суб'єктів аудиторської діяльності 4169

Свідоцтво про відповідність системи контролю якості	№ 0616 видане рішенням АПУ № 327/4 від 28.07.2016р., чинне до 31.12.2021 року
Місцезнаходження	36007, Полтавська обл., м.Полтава, вул.Кучеренка,4,кв.49
Адреса офісу	36020, м.Полтава, вул.Гоголя, 12,к.506
Телефон	0505582871
e – mail:	auditlysenko@gmail.com

Відомості про умови договору на проведення аудиту:

Дата та номер договору на проведення аудиту	Договір № 2/2020/ОА від 30.09.2019р.
Дата початку та дата закінчення проведення аудиту	30.09.2019р. – 17.04.2020р.

XVI. Твердження щодо річної інформації

Офіційна позиція осіб, які здійснюють управлінські функції та підписують річну інформацію емітента, така, що, наскільки це їм відомо, річна фінансова звітність, підготовлена відповідно до стандартів бухгалтерського обліку, що вимагаються згідно із Законом України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні", містить достовірне та об'єктивне подання інформації про стан активів, пасивів, фінансовий стан, прибутки та збитки емітента, звіт керівництва включає достовірне та об'єктивне подання інформації про розвиток і здійснення господарської діяльності та стан емітента разом з описом основних ризиків та невизначеностей, з якими Товариство стикається у своїй господарській діяльності.

XIX. Відомості щодо особливої інформації та інформації про іпотечні цінні папери, що виникла протягом періоду

Дата виникнення події	Дата оприлюднення Повідомлення (Повідомлення про інформацію) у загальнодоступній інформаційній базі	Вид інформації
-----------------------	---	----------------

	даних НКЦПФР або через особу, яка провадить діяльність з оприлюднення регульованої інформації від імені учасників фондового ринку	
1	2	3
25.04.2019		Відомості про прийняття рішення про попереднє надання згоди на вчинення значних правочинів
25.04.2019		Відомості про зміну складу посадових осіб емітента