

Київський національний торговельно-економічний університет

Кафедра світової економіки

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

«ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ У МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ»

(за матеріалами ПП «БУДРЕМКОМПЛЕКТ», м. Київ)

Студента 2 курсу, 9м групи,
факультету міжнародної торгівлі
і права
спеціальності 292 «Міжнародні
економічні відносини»
спеціалізації «Міжнародний
бізнес»

Кравчука Вадима
Олеговича

підпис

Науковий керівник
доктор економічних наук,
доцент

Бохан Аліна
Василівна

підпис

Гарант освітньої професійної
програми доктор економічних
наук, професор

Калюжна
Наталія
Геннадіївна

підпис

Київ 2020

АНОТАЦІЯ

Кравчук В.О. Злиття та поглинання у міжнародному бізнесі (за матеріалами ПП «БУДРЕМКОМПЛЕКТ», м. Київ). Випускна кваліфікаційна робота.

Випускна кваліфікаційна робота присвячена дослідженню питань пов'язаних з дослідженням теоретико-методологічних підходів до визначення особливостей злиття та поглинання в міжнародному бізнесі, вивченням специфіки функціонування українського ринку будівельної індустрії, з оцінкою фінансового стану підприємства, розробці обґрунтованих пропозицій та заходів поліпшення фінансової діяльності підприємства. Проведено комплексний аналіз фінансового стану ПП «БУДРЕМКОМПЛЕКТ». Визначений тип фінансової стійкості, розраховано динаміку показників ліквідності, платоспроможності, рентабельності та ділової активності. Запропоновані фінансові заходи щодо покращення фінансового стану підприємства та розроблені рекомендації щодо запобігання фінансової кризи та банкрутства на підприємстві.

Ключові слова: злиття та поглинання компаній, міжнародний бізнес, фінансовий стан, бізнес-активи, ринок злиття та поглинання.

ANNOTATION

Kravchuk V.O. Mergers and acquisitions in international business (according to PE "BUDREMKOMPLEKT", Kyiv). Graduation qualification work.

The final qualifying work is devoted to the study of issues related to the study of theoretical and methodological approaches to determining the features of mergers and acquisitions in international business, studying the specifics of the Ukrainian construction industry, assessing the financial condition of the enterprise, developing sound proposals and measures improving the financial performance of the enterprise. In the final qualification work a comprehensive analysis of the financial condition of PE "BUDREMKOMPLEKT" was conducted. The type of financial stability is determined, the dynamics of liquidity, solvency, profitability and business activity indicators are calculated. Financial measures to improve the financial condition of the enterprise are proposed and recommendations are developed to prevent financial crisis and bankruptcy at the enterprise.

Key words: mergers and acquisitions, international business, financial condition, mergers and acquisitions market.

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. АНАЛІЗ ПРОЦЕСІВ ЗЛИТТЯ І ПОГЛИНАННЯ В СФЕРІ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ	
1.1. Теоретико-методологічні підходи до визначення особливостей злиття і поглинання в міжнародному бізнесі	7
1.2. Аналіз фінансово-господарської діяльності ПП «БУДРЕМКОМПЛЕКТ»	17
Висновки до розділу 1	23
РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА ПП «БУДРЕМКОМПЛЕКТ»	
2.1. Специфіка функціонування українського та іноземного ринку будівельної індустрії	24
2.2. Оцінки діяльності ПП «БУДРЕМКОМПЛЕКТ» за умов тенденцій злиття і поглинання компаній	29
Висновки до розділу 2	35
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПОЛІТИКИ ПП «БУДРЕМКОМПЛЕКТ» В РЕАГУВАННІ НА ЗЛИТТЯ І ПОГЛИНАННЯ В МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ	
3.1. Розробка заходів щодо підвищення ефективності діяльності ПП «БУДРЕМКОМПЛЕКТ»	36
3.2. Прогнозні показники діяльності ПП «БУДРЕМКОМПЛЕКТ» за умови впровадження наданих пропозицій	41
Висновки до розділу 3	45
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	46
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	50
ДОДАТКИ	53

ВСТУП

Актуальність теми. Сучасні глобалізаційні процеси, що базуються на економічній інтеграції, являють собою посилення взаємозв'язку між суб'єктами світового господарства, який включає у себе розширення фінансових потоків між державами, вдосконалення інформаційних технологій, збільшення обсягу і номенклатури товарів та послуг. Компанії прагнуть розширити ринки для збуту, виходу на нові горизонти, намагаючись протистояти конкурентам.

Процеси злиття та поглинання є ключовими у сучасній світовій економіці та займають важливу ланку у міжнародній конкуренції. Для одних гравців вони відкривають шлях до порятунку за жорсткої конкуренції шляхом об'єднання ресурсів та технологій, обміну досвідом та принципів ведення бізнесу. Для інших – це можливість реалізувати свої агресивні та/або рейдерські наміри. Керівники компаній, які наважуються на довготривалі угоди кооперування, що можуть тривати роками, завжди націлені на покращення ефективності діяльності та укрупнення бізнесу, що робить його більш впливовим, менш підвладним регулюванню і контролю не лише з боку національних урядів, а й з боку міжнародних економічних організацій.

Угоди злиття та поглинання є одними із найбільш складних та довготривалих у своїй реалізації, оскільки зумовлюють потребу одночасного врахування юридичних, податкових, економічних, бухгалтерських та навіть психологічних чинників транзакції. Процеси, які мають місце на українському ринку, свідчать про те, що з кожним роком усе більше національних підприємств активно залучаються в глобалізаційні процеси, переймають зарубіжний досвід, прагнуть стати частиною транснаціональної складової бізнесу та використовують новітні технології розвитку бізнесу. Проте, вітчизняний ринок злиттів і поглинань поки що є малорозвиненим, оскільки національні компанії вбачають у таких процедурах більше загроз, аніж позитивних економіко-фінансових та іміджевих ефектів, не в останню чергу

через законодавчу неврегульованість процедури реалізації угод та відсутність єдино встановлених принципів корпоративного управління.

Тема дослідження є актуальною, оскільки обумовлена необхідністю дослідження світового ринку й одного з його складових – українського ринку – для вивчення процедурних питань злиття і поглинання з метою виявлення тенденцій та закономірностей, як у період економічного зростання, так і в періоди кризової стагнації.

Аналіз рівня розробленості теми. У розробку концепцій, принципів, форм та оцінювання ефектів від угод злиття і поглинання на базі досліджуваних теоретичних основ даних процесів, вагомий внесок зробили такі зарубіжні та вітчизняні вчені, як Т.А. Гордєєва [6], В. Волков [5], О.А. Кириченко [11], Ю. Макогон [14], М.Е. Прохорова [19], В. В. Сабадаш [22], С. Сіденко [24], М.В. Савченко [23], Рід Ф.С., А. Рід Лажу [20], Ж. В. Устюгова [26], Р.С. Фостер [29], Т.О. Фролова [27]. Не применшуючи результатів, отриманих науковцями в ході проведених досліджень, вважаємо, що слід звернути увагу на необхідність здійснення подальших досліджень з метою визначення пропозицій щодо конкретизації понять «злиття» та «поглинання» в міжнародному бізнесі.

Мета дослідження – дослідити сутність процесів злиття та поглинання у світовому та національному масштабі, визначити і проаналізувати особливості динаміки процесів злиттів і поглинань в Україні на прикладі ПП «БУДРЕМКОМПЛЕКТ» та світі.

Для досягнення поставленої мети були визначені наступні завдання:

- дослідити теоретико-методологічні підходи до визначення особливостей злиття і поглинання в міжнародному бізнесі;
- проаналізувати фінансово-господарську діяльність ПП «БУДРЕМКОМПЛЕКТ»
- дослідити специфіку функціонування українського та іноземного ринку будівельної індустрії;
- здійснити оцінку діяльності ПП «БУДРЕМКОМПЛЕКТ» за умов

тенденцій злиття і поглинання компаній;

- розробити заходи щодо підвищення ефективності діяльності ПП «БУДРЕМКОМПЛЕКТ»;
- дослідити прогностичні показники діяльності ПП «БУДРЕМКОМПЛЕКТ» за умови впровадження наданих пропозицій.

Об'єктом дослідження є суспільні відносини, що виникають у процесі корпоративного злиття і поглинання в сфері міжнародного бізнесу.

Предметом дослідження: теоретичні та практичні аспекти злиття та поглинання у міжнародному бізнесі в контексті зарубіжних і національних тенденцій прояву, функціонування М&А-ринків.

Методи дослідження. Методика дослідження полягає у використанні системного підходу до всіх процесів і явищ, що аналізуються, а також застосуванні загальнонаукових методів, до яких, зокрема, відносяться логіко-діалектичний метод – для дослідження особливостей процесів злиття і поглинання компаній, розкриття їх сутнісних характеристик, економічних мотивів, причин та передумов; методи аналізу, синтезу та порівняльного аналізу – для з'ясування тенденцій, динаміки і структурних зрушень процесів злиття та поглинання компаній в Україні та світі, метод системного аналізу та узагальнення – для виявлення мотивів, причин та передумов проведення угод зі злиття та поглинання компаній, для обґрунтування синергетичного ефекту у результаті злиття та поглинання; графічний та побудови аналітичних таблиць – для наочного зображення результатів дослідження.

Науково-практична новизна отриманих результатів. Запропоновано, щоб подолати стилістичну невизначеність дефініцій, вживати категорії «злиття» та «поглинання» у вузькому та широкому контексті. Запропоновано заходи щодо підвищення ефективності діяльності ПП «БУДРЕМКОМПЛЕКТ», які включають: комплексний та системний аналіз фінансового стану та результатів діяльності підприємства, покращення якості асортименту продукції, досягнення найнижчої собівартості продукції, розробка та вдосконалення політики швидкого збуту продукції, раціональне

управління асортиментом продукції: його оновлення та вдосконалення. З урахуванням перелічених заходів здійснено оцінку фінансового стану ПП «БУДРЕМ-КОМПЛЕКТ» та обґрунтовано, що підприємство є фінансово стабільним та може в майбутньому уникнути кризи та банкрутства.

Інформація про апробацію результатів дослідження. За підсумками кваліфікаційної випускної роботи опубліковано науково статтю, зокрема: Кравчук В.О. Особливості процесів злиття та поглинання в міжнародному бізнесі. Молодий вчений. 2020. № 10(86). С. 6-10.

Структура та обсяг випускної кваліфікаційної роботи. Випускна кваліфікаційна робота складається зі вступу, 3 розділів, 6 підрозділів, висновків та пропозицій та списку використаних джерел із 31 найменування. Загальний обсяг роботи – 64 сторінки.

РОЗДІЛ 1

АНАЛІЗ ПРОЦЕСІВ ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ В СФЕРІ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ

1.1. Теоретико-методологічні підходи до визначення особливостей злиття та поглинання в міжнародному бізнесі

Злиття та поглинання, і, загалом, будь-яка корпоративна реструктуризація – це велика частина світового фінансового ринку та основа міжнародних інтеграційних процесів держав різного ступеня розвитку економіки. Поява на українському ринку та в національному законодавстві положення «злиття і поглинання» є результатом дослівного перекладу аналогу – «Merger & Acquisition» або аббревіатури – «M&A», що має корені в англосаксонській правовій системі. Утім, протягом довготривалого існування процесів об'єднання компаній, на сучасному етапі як у зарубіжній, так і у вітчизняній доктрині досі не існує єдиного визначення понять «злиття» та «поглинання».

Складність природи процесів «злиття» та «поглинання», особливо коли вони охоплюють транскордонні транзакції, зачіпають різні за історичним походженням та сутністю системи, що пояснюється тим, що серед економістів немає єдиної думки із приводу визначення даних термінів.

Позиції науковців, наведені у таблиці 1.1, поєднують різні аспекти злиттів та поглинань, враховуючи різноманітність правових систем, історію, культуру, економічні та правові чинники держав, що ще раз доводить полігранність дефініцій «злиття» та «поглинання». Зокрема, на думку Гордєєвої Т.А. злиття – це особлива форма поглинання, при якій компанія, що продається, позбавляється юридичної самостійності; поглинання – це придбання всього підприємства, окремих його частин, а також стратегічна участь у капіталі [6].

Таблиця 1.1

Порівняльний аналіз визначення зарубіжними та вітчизняними науковцями категорій «злиття» та «поглинання»*

Джерело	Злиття	Поглинання
Баюра Д.О. «Реструктуризації підприємств» [2]	Злиття – спосіб реорганізації, при якому два або декілька підприємств зливаються в одне, з подальшим припиненням самостійного існування як юридичних осіб.	Поглинання – спосіб реорганізації, одне підприємство приєднується до іншого, останньому переходять майнові права та обов’язки приєднаного підприємства.
Бланк І.А. «Основи фінансового менеджменту» [3]	Злиття (merger) - об’єднання підприємств, в результаті якого щонайменше одне з них втрачає статус юридичної особи (у процесі злиття формується нова юридична особа)	Поглинання (takeover) - набуття холдинговою компанією підприємства у формі цілісного майнового комплексу).
Владімірова І.Г. «Злиття і поглинання компаній» [4]	Злиття – будь-яке об’єднання господарюючих суб’єктів, в результаті якого утворюється єдина економічна одиниця з двох або більше раніше існуючих структур.	Поглинання – взяття однією компанією іншої під свій контроль, управління нею з придбанням абсолютного або часткового права власності на неї.
Волков В.С. «Основи злиття і поглинання» [5]	Злиття – комбінація двох або більшого числа підприємств в один бізнес на основі взаємної домовленості між керівництвом підприємств та схваленнями акціонерами	Поглинання – придбання контрольного пакета акцій однієї компанії іншою
Фролова Т.О. «Інвестиції: практика та досвід» [27]	Злиття – процес об’єднання двох або декількох акціонерних товариств, результатом якого є створення нового акціонерного товариства, якому передаються всі права і обов’язки акціонерних товариств, що об’єднуються одночасним припиненням їх діяльності	Поглинання – встановлення контролю над акціонерним товариством (шляхом викупу його акцій)
Сабадаш В. В. «Механізм регулювання економіки» [22]	Злиття – об’єднання двох або більше компаній унаслідок договірного процесу між групами менеджерів компаній та обміну акціями між компаніями-учасниками або їх взаємної купівлі-продажу	Поглинання – взяття однією компанією іншої під свій контроль, управління нею внаслідок придбання абсолютного або часткового права власності на неї.
Росс С., Вестерфілд Р., Джордан Б. «Основи корпоративних фінансів» [21]	Злиття — повне поглинання однієї компанії іншою, коли компанія, що поглинає, зберігає свою назву та індивідуальність, а цільова компанія перестає існувати як самостійна юридична особа.	Поглинання – можливе таке злиття, за якого залишається лише одна із компаній, що здійснює злиття. У таких випадках йдеться про поглинання (merger).

*Джерело: розроблено автором

Таким чином, із наведеної вище таблиці вбачається, що саме зарубіжна практика, ототожнюючи категорії «злиття» та «поглинання», не визначає чітко вираженої різниці між двома термінами. Міжнародні можливості стають більш очевидними і досяжними, і власники бізнесу активно їх використовують. Завдяки злиттям та поглинанням відбувається укрупнення бізнесу, що робить його більш впливовим, менш підвладним регулюванню і контролю не лише з боку національних урядів, а й з боку міжнародних економічних організацій [18, с.41].

Крім того, науковці тлумачать поняття виходячи із сфери дослідження понять «злиття» і «поглинання» будь-то банківська справа та фінанси, інвестиційний та стратегічний менеджмент, економіка, право тощо, ігноруючи їх повне та всебічне дослідження, засноване на поєднанні наук та дисциплін. Зважаючи на це, нами зроблено висновок, що наведені авторами визначення не можуть повною мірою розкривати зміст категорій «злиття» та «поглинання». На нашу думку слід запропонувати та виокремити дві окремі категорії наведених термінів, тим самим, розкрити їх зміст в «широкому» та «вузькому» сенсі.

Злиття – 1. Різновид процесу реорганізації двох і більше юридичних осіб, заснований на обопільному погодженні усіх істотних умов угоди їх вищих органів управління, в результаті якої відбувається зміна організаційно-правової форми діяльності суб'єктів об'єднання. 2. Юридично оформлене, рівноправне об'єднання двох або більше суб'єктів господарювання, як правило, подібних за розміром та сферою діяльності, що здійснюється на основі санкціонованого погодження керівництва компаній щодо об'єднання капіталу та продовження діяльності у формі нової юридичної особи- правонаступника або в складі вже існуючої з мінімальними змінами у складі акціонерів та визначенням частки кожної в управлінні та прийнятті рішень із метою розширення сфери впливу на ринок, досягнення конкурентних переваг, збільшення ринкової вартості компанії та досягнення синергетичного ефекту.

Поглинання – 1. Різновид процесу реорганізації, що має спільні риси із злиттям, але носить більш примусовий характер, шляхом встановлення корпоративного контролю над самбістом об'єднання. Відповідно, основною відмінністю двох процесів є ступінь реалізації корпоративного контролю, що виражається в обсязі контрольованих цінних паперів, часток, голосів. 2. Юридично оформлене, нерівноправне, приєднання двох або більше суб'єктів господарювання, здійснене на основі угоди їх управлінських органів, що закріплює встановлення домінуючого контролю та управління компанії ініціатора, шляхом придбання нею прав власності на активи та контрольного пакету акцій компаній із метою розширення сфери впливу на ринок, досягнення конкурентних переваг, збільшення ринкової вартості компанії та досягнення синергетичного ефекту. Тому, досліджуючи мотивацію здійснення процесів злиття та поглинання на сучасному етапі розвитку, можна умовно виділити три основні групи мотивів (подано в табл.1.2.).

Таблиця 1.2

Основні групи мотиваційних чинників процесів злиття та поглинання*

<i>Внутрішні</i>	<i>Зовнішні</i>
→ прагнення отримати нові сфери впливу та навички (високі технології, налагоджені організаційні процеси, висококваліфікований персонал); → вихід на нові ринки; → пошук дешевої робочої сили; → укрупнення бізнесу; → «боротьба» з іноземним конкурентом; → зниження витрат за рахунок збільшення обсягів діяльності; → доступ до нових продуктів та каналів дистрибуції, патентів; → з'єднання потенціалу взаємодоповнюючих ресурсів різних компаній; → удосконалення технологій управління; → монополізація та придбання конкурентоспроможних переваг; → податкові пільги та трансфертне ціноутворення; → отримання корпоративної синергії.	→ прагнення компанії максимально ефективно використати свої виробничі потужності; → скорочення ринку; → зменшення споживчого попиту місцевого населення; → втрата ринкових позицій через збільшення кількості конкурентів, зокрема, з боку іноземних виробників; → розвиток та активне впровадження інноваційних технологій; → зміни в грошовій політиці, загальних темпах економічної активності; → політична нестабільність; → «агресивне» державне регулювання.

Джерело: розроблено автором на основі [13]

Злиття і поглинання мають відмінні особливості (подано в табл.1.3.) [13], властиві лише обраній процедурі. Слід зазначити, що мотиви та цілі при злитті та поглинанні компаній також дещо різняться.

Таблиця 1.3

Відмінності процесів злиття і поглинання*

<i>Злиття</i>	<i>Поглинання</i>
– об'єднання двох компаній в одну; – спільне рішення учасників компанії; – дорожчий процес за рахунок використання правового аналізу; – через злиття акціонери можуть збільшити вартість акцій; – забирає багато часу; – відбувається зниження вартості власності.	– придбання однією компанією іншої; – дружнє або вороже поглинання; – дешевший процес; – покупці не можуть підвищити вартість капіталу; – швидша і простіша транзакція; – набувач не відчуває зниження вартості власності.

Джерело: розроблено автором на основі [13]

Основними мотивами при реалізації злиття компаній виступають:

- економія за рахунок масштабу, що полягає у зниженні середньої величини витрат на одиницю виготовленої продукції при збільшенні обсягів випуску. Збільшення обсягу дозволяє більш ефективно використовувати наявні ресурси (потужності, персонал)\$
- операційна економія, яка характеризується підвищенням ефективності за рахунок нівелювання дублювання функцій персоналу та ряду послуг, таких як бухгалтерський облік, фінансовий контроль, діловодство;
- відкриття додаткових ресурсів через функціонування малих підприємств, які виробляють унікальні продукти, але відчувають брак у виробничих, технічних і збутових структурах для організації великомасштабного виробництва і реалізації цих продуктів. Великі компанії самі здатні створити необхідні їм компоненти, але можна набагато дешевше і швидше отримати до них доступ, здійснивши злиття з компанією, яка їх вже виробляє;
- диверсифікація виробництва в інші види бізнесу через розширення асортименту товарів і послуг;

- надлишкові ресурси. Великі компанії на етапі зрілості, як правило, оперують великими потоками грошових коштів, але мають незначні інвестиційні можливості;
- можливість «дешево купити і дорого продати». Нерідко ліквідаційна вартість компанії вище її поточної ринкової вартості. За умови придбання компанії за ціною трохи вище поточної ринкової вартості, в подальшому може бути продана по частинах, з отриманням продавцем значного доходу від продажу активів фірми.

Виходячи із причин та цілей об'єднання компаній, корпоративний менеджмент використовує процедуру реалізації кінцевого результату – створення нової юридичної особи або якісне оновлення існуючої. У міру того, який вид об'єднання реалізує процедура, розрізняють:

«Злиття по горизонталі» - інтеграція однотипних компаній, що працюють в одній сфері, або виробляють / реалізують аналогічний продукт, що мають однакову технологічну та технічну структуру виробничого процесу та займають спільний простір на ринку. Наприклад, об'єднання у 2010 році двох гірничо-металургійних гігантів України – холдингу «Метінвест» (колишній – ПрАТ «Металургійний комбінат «Азовсталь»») з ПАТ «Маріупольський металургійний комбінат ім. Ілліча», в результаті якого компанія «Metinvest B.V.» отримала 75% контрольного пакету акцій комбінату. «Metinvest B.V.» поєднав потужності двох комбінатів – «МК «Азовсталь», який володіє власним коксохімом, але йому бракує потужної аглофабрики та «ММК ім. Ілліча», в якому є власна аглофабрика, але йому потрібен коксохім [14].

«Злиття по вертикалі» - з'єднання різногалузевих організацій, які перебувають в одній системі виробництва продукції, тобто коли основна компанія бере під свій контроль попередні етапи виробництва ближче до джерела сировинного матеріалу, так і подальші етапи до споживача. У 2005 році Royal Dutch Petroleum Company і The Shell Transport and Trading Company Ltd. погодили злиття двох материнських компаній в один великий конгломерат - Royal Dutch Shell plc Koninklijke Nederlandse Shell N.V., який здійснює увесь цикл переробки і реалізації нафтової продукції від видобутку

на морському шельфі до продажу на розрібній мережі бензоколонок [19, с. 188].

«Родове об'єднання» - зливаються виробництва, що працюють над взаємопов'язаним продуктом. Прикладом є поглинання у 2004 році виробником фотоматеріалів, обладнання, витратних матеріалів та програмного забезпечення для офсетного, цифрового і функціонального друку Eastman Kodak Company виробника сенсорів для матриць цифрових фотоапаратів Imaging business of National Semiconductor Corp.[22, с.129].

«Конгломератне об'єднання» - злиття різногалузевих компаній, що не мають виробничої, технологічної або конкурентної схожості. Це злиття компаній однієї галузі з фірмою іншої галузі, що не є ні постачальником, ні споживачем, ні конкурентом. Конгломератні злиття бувають наступних видів:

- злиття компаній зі збільшенням ряду асортименту (від англ. - product line extension mergers), коли реструктуризовані компанії виробляють неконкуруючу продукцію, але мають одні і ті самі канали збуту та схожий технологічний виробничий цикл. Прикладом даного виду злиття є придбання у 1957 році виробником миючих засобів The Procter & Gamble Company компанії Clorox, яка профільована на виробництві вибілюючих засобів для прання. Крім того, компанія The Procter & Gamble Company, як виробник шампуню марки «Head & Shoulders» і «Pantene Pro-V» у 2003 році поглинула іншого виробника шампуню «Wella AG». [24, с. 68].

- експансійно-географічне злиття компаній (від англ. - market extension mergers), тобто коли купуються додаткові території збуту продукту. Так, у 2017 році було оголошено вихід підприємства з іноземними інвестиціями «Білла-Україна» з регіонів України. 8 вересня 2017 року АМК України дозволив ТОВ «Фірма «Аріант» і ТОВ «Мілтон-Груп» придбати активи ПП «Білла-Україна». Засновниками цих двох компаній є Kingsbarns Holdings Limited і Mitaly Holdings Limited, контрольна частка в яких з грудня 2016 належить власникам мережі супермаркетів «VARUS». Таким чином, після такого злиття мережа супермаркетів «Billa» у регіонах перетвориться у мережу «VARUS» [15].

За географічною специфікою угоди злиття можна розділити на:

- локальні (в межах однієї області країни, наприклад, продаж у 2015 році контрольного пакету акцій Борщагівського хіміко-фармацевтичного заводу київській фармацевтичній фабриці «Дарниця») [15];
- національні (в межах однієї країни, наприклад, придбання у 2015 році американським телекомунікаційним гігантом AT&T Inc. найбільшої компанії прямого теле-радіомовлення в США DirecTV Group Inc.) [15];
- регіональні (в межах одного географічного регіону, наприклад, придбання у 2014 році нідерландською мас-медіа компанією Altice N.V. французької телекомунікаційної компанії Societe Francaise du Radiotelephone S.A.) [22, с.129];
- міжнародні (від англ. - cross-border acquisition), які реалізуються на різних континентах. Прикладом є придбання у 2014 році одним із найбільших виробників алкогольних напоїв, японським холдингом Suntory Holdings Limited американську корпорацію Beam Inc [22, с.130].
- транснаціональні (від англ. - transnational merger), за участю в угодах транснаціональних корпорацій. Як приклад, може бути поглинання у 2000 році енергетичною транснаціональною компанією Chevron Corporation нафтогазову транснаціональну компанію Texaco Inc [24, с. 68].

За формою інтеграції поділяють:

- дружнє злиття компаній (від англ. - Friendly Takeover) - відбувається тоді, коли керівництво компаній приходить до обопільного рішення, що в умовах жорсткої конкуренції об'єднання допоможе побудувати більш прибутковий бізнес (придбання у 2006 році The Walt Disney Company кіностудію Pixar Animation Studios) [26, с. 196-198];
- вороже злиття компаній (від англ. - Hostile Takeover) – придбання компанії-цілі без згоди її керівників та акціонерів. Купівля компанії-цілі відбувається через тендерну пропозицію на фондовому ринку на придбання контрольного пакета акцій (поглинання у 2000 році медійним конгломератом Time Warner Inc. конкуруючого AOL Inc.) [26, с. 196-198].

Важливими етапами підготовки та реалізації М&А угоди є структурування процесу злиття і поглинання та вибір методології проведення операції. Основні етапи здійснення М&А транзакцій наведені в таблиці 1.4.

Табл.1.4.

Етапи здійснення М&А транзакцій	
Етап	Характеристика
<i>Вибір компанії-цілі</i>	полягає у виборі списку потенційних покупців активів, виставлених на продаж (від англ. - long-list). Іншими словами, необхідно визначитися, яким компаніям було би цікавий виставлений на продаж актив. Від правильно обраної цільової групи зацікавлених покупців буде залежати продуктивність подальшого процесу продажу бізнесу.
<i>Підготовчий аналіз здійсненості проекту</i>	не обов'язковий етап, але практика свідчить, що він є конче важливим і може надати переваги при подальшій реалізації транзакції, що особливо стосується продавця. Дедалі частіше продавці на цій стадії самостійно замовляють проведення перевірки об'єкта (від англ. - due diligence), що планується до продажу, зокрема юридичну документальну перевірку.
<i>Складання документації</i>	бізнес-план, презентація підприємства, інформаційний меморандум. Метою тізерної компанії і тізера є залучення уваги покупця до пропонованого активу і розкриття його позитивних та привабливих характеристик без розкриття точного найменування компанії (активу) виставленого на продаж. Тізер може бути різних видів: інформаційний лист, презентація, відеоролик
<i>Оформлення угоди про намір компанії-покупця укласти угоду М&А з компанією-ціллю</i>	Після отримання базової інформації про компанію робиться попередня оцінка її вартості, переваг і недоліків, після чого приймається рішення стосовно продовження або припинення процесу. Наступний крок - зустріч продавця і покупців для обговорення та підписання угоди про конфіденційність.
<i>Дью ділідженс</i>	всебічний аналіз юридичної, фінансової та управлінської документації. На даному етапі розраховується справедлива ринкова вартість компанії-цілі. Перед тим як потенційні покупці почнуть вивчення потенційного об'єкту поглинання, консультанти продавця повинні підготувати, так звану, «інформаційну кімнату» (від англ. - data-room).
<i>Обговорення договору купівлі-продажу і його укладання</i>	Проаналізувавши отримані заявки, продавець визначається з остаточним переможцем тендера, з яким і будуть підписані основні умови угоди, а також договір про відступне.
<i>Закриття угоди по злиттю і поглинанню</i>	В окремих випадках після закриття угоди її публічно анонсують. Завершення операції М&А (від англ. - closing) може тривати від 2-х до 12-ти місяців перш ніж буде виконано всі дії необхідні для остаточної зміни власників компанії

Джерело [29, с. 21-22]

Кількість M&A угод по всьому світу наведено на рис. 1. Станом на 5 жовтня 2020 року підприємства оголосили майже про 31 310 угод.

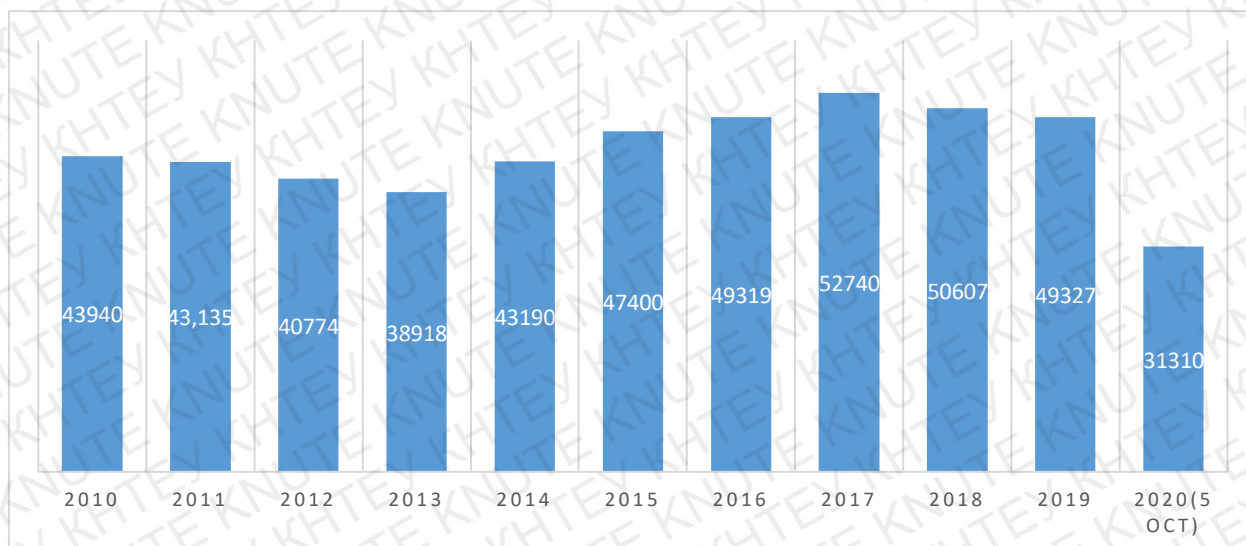


Рис.1. Кількість угод M&A у світі, одиниць

Джерело: розроблено автором за матеріалами [30]

Відповідно порівняємо кількість угод в інших роках: 2011 до 2010 – -805 угод або -1,83%, 2012 до 2011 – -2361 угода або -5,47%, 2013 до 2012 – -1856 угод або -4,03%, 2014 до 2013 – 4272 угоди або 10,97%, 2015 до 2014 – 4210 угод або 9,74%, 2016 до 2015 – 1919 угод або 4,04%, 2017 до 2016 – 3421 угода або 6,93%, 2018 до 2017 – -2133 угоди або -4,04%, 2019 до 2018 – -1280 угод або -2,52%, 2020 (на 5 жовтня) до 2019 – -18017 або -36,52% [30].

Процес злиття і поглинання може забезпечити його учасникам швидкий доступ на нові ринки, розширення асортименту надаваних послуг, досягнення оптимального розміру компанії для отримання ефекту масштабу [10, с.58].

Отже, виходячи із проведеного дослідження, можна зробити висновок, що злиття і поглинання компаній є однією з найважливіших закономірностей розвитку сучасної ринкової економіки країн. Важливість полягає, перш за все, в тому, що вони істотно стимулюють консолідацію бізнесу, підвищують

ступінь концентрації виробництва та капіталу і на цій основі – масштаби контролю великих ТНК ринкової економіки. З іншого боку, вплив глобалізації на процеси злиття і поглинання компаній має системний характер і охоплює сферу економічного середовища всього співтовариства. Основним наслідком цього також є розширення і поглиблення міжнародних зв'язків у сфері злиття і поглинання компаній, а також стандартизація законодавства з даного питання, удосконалення економічних і технологічних процесів.

Як правило, у теорії основними інтеграційними процесами вважаються злиття і поглинання компаній. Поняття «злиття і поглинання» вважаються певною мірою взаємозамінними, так широке коло науковців та економістів-практиків їх чітко не розмежовують. Відповідно складність у розмежуванні двох понять робить безсистемний переклад первинних англійських джерел. На нашу думку, щоб подолати стилістичну невизначеність дефініцій, нами було запропоновано вживати категорії «злиття» та «поглинання» у вузькому та широкому сенсі.

В рамках даного дослідження процеси злиттів і поглинань розглядаються як інструмент інтеграції та концентрації економіки, тому, дослідивши їх різноманітний понятійний апарат є доцільним використовувати загальне визначення – злиття і поглинання компаній.

1.2. Аналіз фінансово-господарської діяльності ПП «БУДРЕМКОМПЛЕКТ»

Повна назва – ПРИВАТНЕ ПІДПРИЄМСТВО БУДРЕМКОМПЛЕКТ.

Форма власності – недержавна власність.

Організаційно-правова форма – приватне підприємство.

Галузева належність – 41.20 Будівництво житлових і нежитлових будівель (основний) [16]. Компанія ПП «БУДРЕМКОМПЛЕКТ» була заснована в 2006 році як центр з розроблення проєктів з будівництва житлових

і нежитлових будівель шляхом об'єднання фінансових, технічних і фізичних засобів для їх реалізації з метою подальшого продажу. Орієнтуючись на першочергове задоволення потреб клієнтів та порядність у ділових взаємовідносинах, ПП «БУДРЕМКОМПЛЕКТ» завоювало імідж надійного партнера.

Стійкий фінансовий стан підприємства формується у процесі всієї виробничо-господарської діяльності. Проаналізувати фінансовий стан підприємства неможливо за допомогою одного, навіть найважливішого, показника. Тому доцільним при аналізі фінансового положення підприємства використовувати групи показників, що всебічно характеризують всі аспекти діяльності підприємства.

Фінансовий аналіз – це спосіб оцінити та проаналізувати фінансовий стан досліджуваного підприємства за допомогою групи фінансових показників, використовуючи інформацію фінансової звітності.

Аналіз фінансових результатів ПП «БУДРЕМКОМПЛЕКТ» за 2015-2019 рр. за основними показниками надано в табл.1.4 та табл. 1.5.

Таблиця 1.4.

Аналіз фінансових результатів
ПП «БУДРЕМКОМПЛЕКТ» за 2015-2019 рр.

№	Показник							Зміни, абсолютний приріст, тис. грн.				
								2014/2015	2016/2015	2017/2016	2018/2017	2019/2018
		Роки										
		2014	2015	2016	2017	2018	2019					
1	Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції	1 691 761,00	1 947 537,00	2 503 335,00	3 578 033,00	5 112 352,00	6 084 681,00	255 776,00	555 798, 00	1 074 698,00	1 534 319,00	972 329,00
2	Собівартість реалізованої продукції	(728 360,00)	(854 382,00)	(1 001 044,00)	(1 467 686,00)	(2 398 495,00)	(2 723 663,00)	(126022,00)	(146 662,0)	(466 642,00)	(930809,00)	(325 168,00)
3	Валовий прибуток від реалізації	963 401,00	1 093 155,00	1 502 291,00	2 110 347,00	2 713 857,00	3 361 018,00	129 754,00	409 136,00	608 056,00	603 510,00	647 161,00
4	Адміністративні витрати	(168 634,00)	(191 790,00)	(242 843,00)	(316 668,00)	(467 233,00)	(546 175,00)	(23 156, 00)	(51 053,00)	(73 825,00)	(150 565,00)	(78 942,00)
5	Витрати на збут	(346 179,00)	(382 024,00)	(537 413,00)	(832 050,00)	(1 094302,00)	(1 237 688,00)	(35 845, 00)	(155389,00)	(294 637,00)	(262 252,00)	(143 386,00)
6	Інші операційні доходи	14 407,00	8 747,00	5 685,00	40 204,00	7 431,00	20 575,00	(5 660, 00)	(3 062,00)	34 519,00	(32 773,00)	13 144,00
7	Інші операційні витрати	(74 496,00)	(98 893,00)	(165 023,00)	(192 861,00)	(192 262,00)	(407 618,00)	(24 397,00)	(66 130,00)	(27 838,00)	599,00	(215 356,00)

8	Прибуток від операційної діяльності	388 499,00	429 195,00	562 697,00	808 972,00	967 491,00	1 190 112,00	40 696,00	133 502,00	246 275,00	158 519,00	222 621,00
9	Прибуток від участі в капіталі	909,00	1 076,00	1 755,00	1 543,00	1 350,00	3 965,00	167,00	679,00	(212,00)	(193,00)	2 615,00
10	Інші фінансові доходи	1 017,00	1 166,00	537,00	1 696,00	3 032,00	9 860,00	149,00	(629,00)	1159,00	1336,00	6 828,00
11	Інші доходи	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
12	Фінансові витрати	(31 777,00)	(22 565,00)	(22 210,00)	(29 048,00)	(50480,0)	(51428,0)	9 212,00	355,00	(6 838,00)	(21 432,00)	(948,00)
13	Втрати від участі у капіталі	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
14	Інші витрати	(4 420,00)	(13 641,00)	(267960,00)	(287 884,00)	(83 314,00)	(70 333,00)	(9 221,00)	(254 319,0)	(19 924,00)	204 570,00	12 981,00
15	Прибуток до оподаткування	354 228,00	395 231,00	274 819,00	495 279,00	838 079,00	1 082 176,00	41003,00	(120 412,0)	220 460,00	342 800,00	244 097,00
16	Податок на прибуток	(75 816,00)	(77 378,00)	(28 989,00)	(89 864,00)	(152 821,00)	(243 086,00)	(1 562,00)	48 389,00	(60 875,00)	(62 957,00)	(90 265,00)
17	Чистий прибуток	278 412,00	302 678,00	241 411,00	405 415,00	685 258,00	839 090,00	24 266,00	(61 267,00)	164 004,00	279 843,00	153 832,00
18	Грошовий потік (чистий прибуток + амортизація)	364 131,00	428 395,00	385 978,00	571 838,00	869 945,00	1 091 375,00	64 264,00	(42 417,00)	185 860,00	298 107,00	221 430,00

Джерело: розроблено автором на матеріалах ПП «БУДРЕМКОМПЛЕКТ [Додаток А]

Таблиця 1.5.

**Аналіз фінансових результатів
ПП «БУДРЕМКОМПЛЕКТ» за 2015-2019 рр.**

№	Показник	Роки						Зміни, абсолютний приріст, %				
								2014	2016	2017	2018/	2019/
		2014	2015	2016	2017	2018	2019	/2015	/2015	/2016	2017	2018
1	Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції	1 691 761,00	1 947 537,00	2 503 335,00	3 578 033,00	5 112 352,00	6 084 681,00	15%	29%	43%	43%	19%
2	Собівартість реалізованої продукції	(728 360,00)	(854 382,00)	(1 001 044,00)	(1 467 686,00)	(2 398 495,00)	(2 723 663,00)	17%	17%	47%	63%	14%
3	Валовий прибуток від реалізації	963 401,00	1 093 155,00	1 502 291,00	2 110 347,00	2 713 857,00	3 361 018,00	13%	37%	40%	29%	24%
4	Адміністративні витрати	(168 634,00)	(191 790,00)	(242 843,00)	(316 668,00)	(467 233,00)	(546 175,00)	14%	27%	30%	48%	17%
5	Витрати на збут	(346 179,00)	(382 024,00)	(537 413,00)	(832 050,00)	(1 094 302,00)	(1 237 688,00)	10%	41%	55%	32%	13%
6	Інші операційні доходи	14 407,00	8 747,00	5 685,00	40 204,00	7 431,00	20 575,00	-39%	-35%	607%	-82%	177%
7	Інші операційні витрати	(74 496,00)	(98 893,00)	(165 023,00)	(192 861,00)	(192 262,00)	(407 618,00)	33%	67%	17%	0%	112%
8	Прибуток від операційної діяльності	388 499,00	429 195,00	562 697,00	808 972,00	967 491,00	1 190 112,00	10%	31%	44%	20%	23%
9	Прибуток від участі в капіталі	909,00	1 076,00	1 755,00	1 543,00	1 350,00	3 965,00	18%	63%	-12%	-13%	194%

10	Інші фінансові доходи	1 017,00	1 166,00	537,00	1 696,00	3 032,00	9 860,00	15%	-54%	216%	79%	225%
11	Інші доходи	-	-	-	-	-	-					
12	Фінансові витрати	(31 777,00)	(22 565,00)	(22 210,00)	(29 048,00)	(50480,0)	(51428,0)	-29%	-2%	31%	74%	2%
13	Втрати від участі у капіталі	-	-	-	-	-	-					
14	Інші витрати	(4 420,00)	(13 641,00)	(267960,00)	(287 884,00)	(83 314,00)	(70 333,00)	209%	1864 %	7%	-71%	-16%
15	Прибуток до оподаткування	354 228,00	395 231,00	274 819,00	495 279,00	838 079,00	1 082 176,00	12%	-30%	80%	69%	29%
16	Податок на прибуток	(75 816,00)	(77 378,00)	(28 989,00)	(89 864,00)	(152 821,00)	(243 086,00)	2%	-63%	210%	70%	59%
17	Чистий прибуток	278 412,00	302 678,00	241 411,00	405 415,00	685 258,00	839 090,00	9%	-20%	68%	69%	22%
18	Грошовий потік (чистий прибуток + амортизація)	364 131,00	428 395,00	385 978,00	571 838,00	869 945,00	1 091 375,00	18%	-10%	48%	52%	25%

Джерело: розроблено автором на матеріалах ПП «БУДРЕМКОМПЛЕКТ [Додаток А]

Аналіз фінансового стану ПП «БУДРЕМКОМПЛЕКТ» був проведений на основі фінансової звітності (Додаток А), що дозволило здійснити оцінку рівня та динаміки показників фінансових результатів підприємства, що показано в табл. 1.4, табл.1.5.

Висновки до розділу 1

Визначено, що злиття і поглинання компаній є однією з найважливіших закономірностей розвитку сучасної ринкової економіки країн. Важливість полягає, перш за все, в тому, що вони істотно стимулюють консолідацію бізнесу, підвищують ступінь концентрації виробництва та капіталу і на цій основі - масштаби контролю великих ТНК ринкової економіки.

Доведено, що складність природи процесів «злиття» та «поглинання», особливо коли вони охоплюють транскордонні транзакції, зачіпають різні за історичним походженням, культурою та сутністю правові системи пояснюється тим, що серед провідних правовиків та економістів немає єдиної думки із приводу визначення даних термінів. Причому визначення різняться як у межах законодавства окремої країни, так і між країнами, не говорячи вже про правові сім'ї. Більшість науковців під «злиттям» розуміють англійський термін «merger», інші автори, ототожнюють з «поглинанням». Не останню складність у розмежуванні двох понять робить безсистемний переклад первинних англійських джерел. Відповідно, щоб подолати стилістичну невизначеність дефініцій, нами було запропоновано вживати категорії «злиття» та «поглинання» у вузькому та широкому сенсі.

Проаналізовано фінансовий стан підприємства ПП «БУДРЕМКОМПЛЕКТ», що засвідчило факти того, що це підприємство є фінансово стійким та стабільним, загрози стати банкрутом немає.

Основним видом діяльності ПП «БУДРЕМКОМПЛЕКТ» є розроблення проектів з будівництва житлових і нежитлових будівель. Будівельний ринок насичений продукцією та послугами, аналогічній тій, що виробляє та реалізує ПП «БУДРЕМКОМПЛЕКТ», тому підприємство, щоб зберегти ефективність, затвердило політику «орієнтація на середнього споживача», це означає, що підприємство будує житло та виконує ремонтні послуги особам з невеликим рівнем доходів.

РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА ПП «БУДРЕМКОМПЛЕКТ»

2.1. Специфіка функціонування українського та іноземного ринку будівельної індустрії

Прагнення підприємств до збільшення економічного потенціалу та забезпечення конкурентних переваг на міжнародних ринках спонукає до пошуку нових форм інтеграції й корпоративного управління капіталом. Процедури злиття та поглинання розглядаються як ефективна форма збереження конкурентних позицій в умовах глобалізації світогосподарських зв'язків [23, с.101].

Загальна кількість будівельних підприємств України сьогодні становить 98,134 тис. одиниць, із них великі та середні – 4,1 тис., тобто будівельна галузь України представлена переважно малими підприємствами. Згідно з даними Державної служби статистики України, у державній формі власності перебувають лише 6,2% будівельних підприємств і організацій, більша ж їх частка функціонує на засадах організаційної самостійності [7]. Можна сказати, що в будівельній галузі своєчасно та послідовно здійснено роздержавлення та розукрупнення підприємств-монополістів, що сприяло створенню конкурентного середовища, зміні принципів побудови взаємовідносин учасників інвестиційного процесу.

Оскільки на даний час український ринок будівельної індустрії має нестійку тенденцію розвитку, причиною якого є низка як внутрішніх, так і зовнішніх загроз, які виникають у підприємств галузі, але будівельна індустрія є однією з найважливіших галузей промисловості будь-якої індустріально-розвинутої країни, тому потрібно проаналізувати найбільш важливі сильні, слабкі сторони, можливості та загрози розвитку ринку будівельної індустрії, які притаманні більшості підприємствам даної сфери в Україні. Для цього слід провести SWOT-аналіз підприємств будівельної індустрії. Матрицю SWOT-аналізу наведено в табл. 2.1.

Таблиця 2.1.

Матриця SWOT-аналізу для підприємств будівельної галузі України*

Сильні сторони	Слабкі сторони
• Високий ступінь дотримання договірних зобов'язань відносно кінцевих споживачів. • Ефективна збутова політика на території всієї України. • Добре вивчений ринок та попит на ринку. • Ефективна політика ціноутворення. • Визнання будівельної сфери пріоритетним напрямом розвитку в Україні. • Інвестиційний потенціал з боку населення на ринку житла.	• Низька частка підприємств галузі, які перебувають у державній формі власності. • Низька ефективність просування на закордонні ринки. • Недостатня кількість кваліфікованих кадрів, фахівців та робітників галузі. • Низька платоспроможність населення України. • Брак коштів та досить висока збитковість підприємств будівельної галузі. • Низький внесок будівельної галузі у ВВП країни. • Низька інноваційна активність. • Неконкурентоспроможна продукція та неякісні послуги порівняно з аналогічною продукцією розвинутих країн. • Використання неякісних матеріалів та дешевої робочої сили, що призводить до низької якості готової продукції. • Збільшення малих підприємств та зменшення великих і середніх підприємств
Можливості	Загрози
• Наявність програми поліпшення якості будівництва. • Соціально-політична стабільність, що сприяє розвитку як економіки країни в цілому, так і розвитку окремих її галузей. • Відносно стабільний попит на ринку. • Високий потенціал ринку збуту в Україні та освоєння нових сегментів ринку. • Розширення галузі за рахунок об'єктів комерційної нерухомості. • Партнерство з банківською сферою для реалізації будівельних і фінансових проектів та вдосконалення механізму іпотечного кредитування і системи застави за квартиру для залучення населення середнього та нижче середнього класів. • Залучення закордонних інвесторів. • Зменшення кількості будівель та інженерних споруд незавершеного будівництва.	• Нестабільна політична ситуація в країні та недосконале, часто змінюване законодавство. • Поява нових конкурентів на ринку. • Зменшення рентабельності будівництва типового житла. • Відсутність або недостатність державних заходів для розвитку будівельної галузі. • Нестабільність курсів світових валют. • Посилення податкового тиску на виробників будівельних матеріалів. • Інфляція. • Виникнення труднощів під час укладання договорів зі споживачами та постачальниками. • Зростання світової фінансової кризи. • Загроза збільшення відсоткових ставок та умов кредитування, що призводить до недоступності та нестачі фінансових ресурсів.

*Джерело: розроблено на основі [8]

Динаміку розвитку ринку будівельної індустрії в Україні в період з 2013-2019 роки умовно можна розділити на три основні періоди: - відновлення (посткризовий) – 2013 рік; - спад (кризовий) – 2013-2015 роки; - зростання – з початку 2016 року. Позитивну динаміку даного періоду зумовило відновлення припливу інвестицій в будівництво (рис. 2.1.).

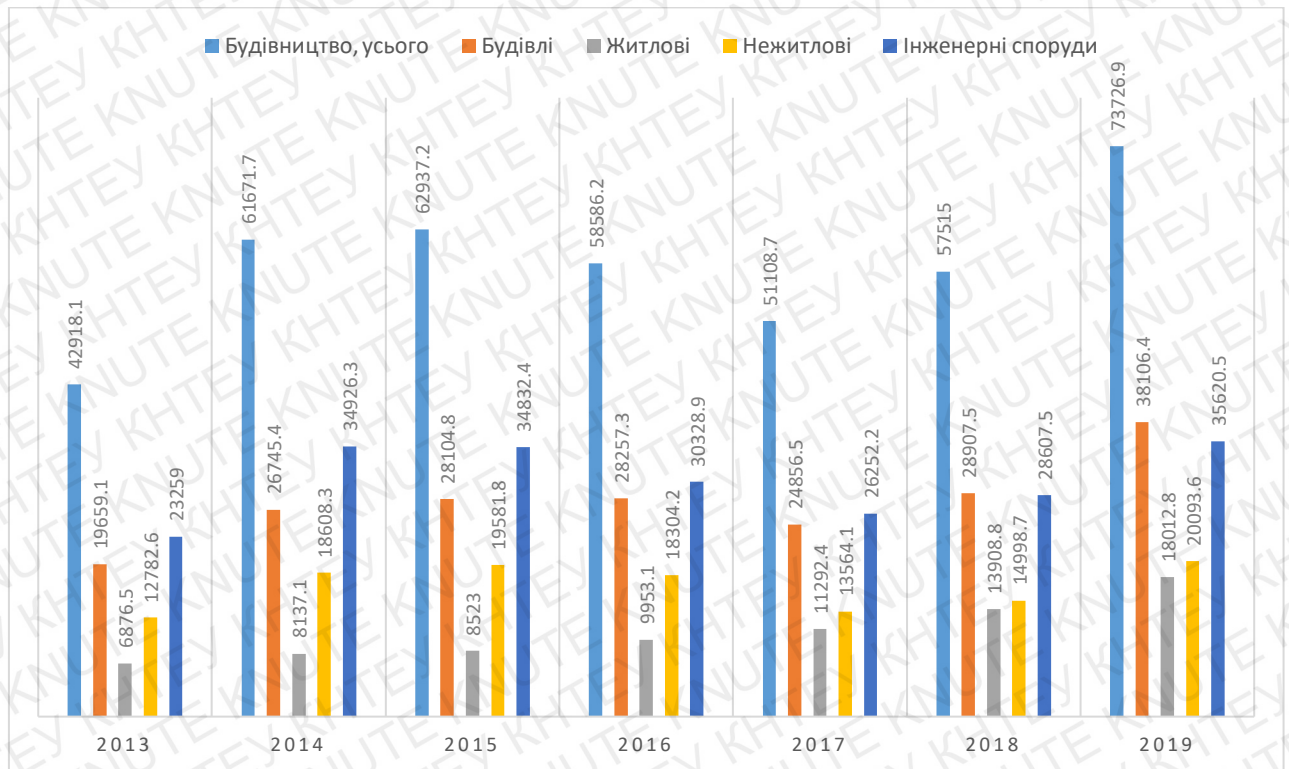


Рис.2.1. Динаміка обсягів капітальних інвестицій у розвиток ринку будівельної індустрії України в 2013-2019 роки, млн. грн.

Джерело розроблено автором на основі [7].

Так як світовий ринок будівельної індустрії постійно зростає, то між компаніями посилюється конкуренція. Велика частина попиту на інжинірингові рішення та будівельні послуги створюється в США, що складає майже 30 % від світової частки. Найбільший розвиток сектора після США припадає на Канаду – 19% та країни, що розвиваються – 22%. На рис.2.2. представлено світовий рейтинг держав, що спеціалізуються на будівельних послугах та інжинірингу станом на 2020 р.

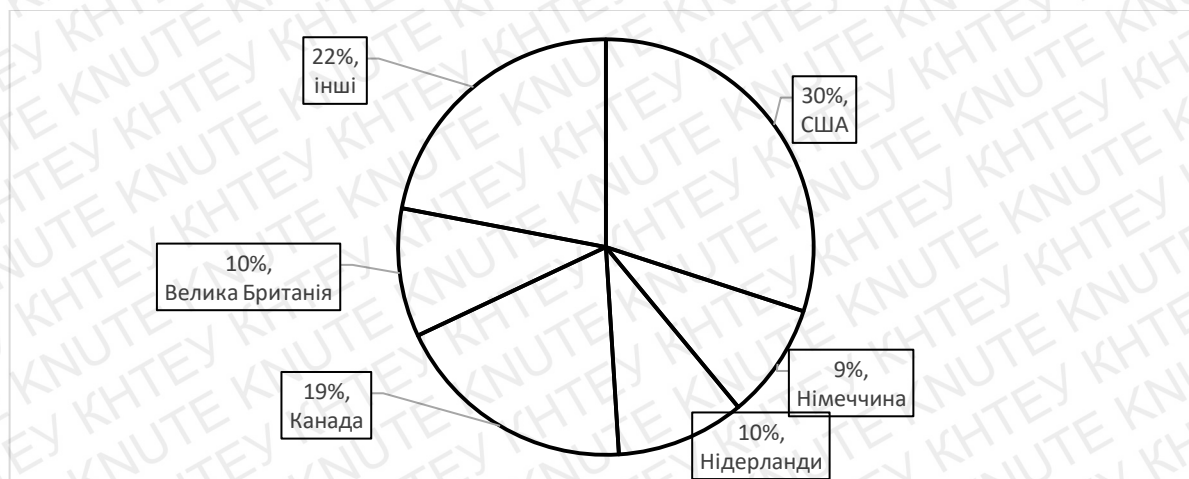


Рис.2.2. Обсяг світового ринку будівельної індустрії та інжинірингу станом на 2020 рік

Джерело розроблено автором на основі [31].

Варто проаналізувати роль України на світовому ринку будівельних та інжинірингових послуг. Так, ринок будівельних послуг в Україні фактично перебуває лише на стадії становлення. Понад 80 % вітчизняних компаній займають частку ринку, що менша за 0,3 %. Цим невисоким показником є пояснення. По-перше, в Україні поки що недостатня затребуваність комплексних послуг будівництва. По-друге, відсутність досвіду викликає появу значної кількості помилок у реалізації проектів. Також до сучасних проблем України належить дефіцит кваліфікованих кадрів, неякісне виконання робіт, застаріла нормативна база, недосконала система визначення вартості проектних робіт, корупційні явища на стадії погодження та експертизи документації, низький рівень автоматизації проектних робіт та багато інших [28, с.122].

Сучасний вітчизняний ринок злиттів і поглинань характеризується наявністю проблем: недосконалість українського законодавства щодо захисту прав інвесторів; зниження реальної вартості бізнесу в умовах кризи, але не зниження його ціни на ринку (власники українських компаній не готові

продавати активи за кризовими цінами); використання офшорних механізмів у відношенні угод M&A; відсутність ділової культури й етики [17, с.108-109].

Для забезпечення подальшого розвитку ринку будівельної індустрії в Україні слід запровадити наступні заходи:

1. створення спеціалізованих центрів компетенції світового рівня, що дасть змогу зменшити залежність України від іноземних експертів;
2. проведення професійних форумів міжнародного рівня;
3. адаптування ноу-хау до специфічних умов України саме місцевими будівельними компаніями;
4. формування системи професійної освіти по підготовці спеціалістів у сфері будівництва та забезпечення вільного доступу до професійної літератури;
5. належне регулювання нормативно-правової бази;
6. підвищення якості інжинірингових послуг шляхом залучення фахівців певних галузей науки та промисловості.

Отже, економічне середовище весь час знаходиться в стані динамічних змін та посилює свій вплив на сферу виробництва через власні динамічні зміни, які можуть мати як негативні, так і позитивні наслідки для підприємств, що функціонують в будівельній сфері. Слід зауважити, що підприємства, які активно ініціюють свої спроби впливу на це середовище, мають більше шансів на довгостроковий успіх, ніж ті, що успішно пристосовуються до умов, що змінюються. Володіння знаннями в будівельній галузі не є гарантією успішного бізнесу, проте це дозволяє інтерпретувати, аналізувати та прогнозувати тенденції зміни економічного середовища.

На нашу думку, успіх чи невдачі підприємства частково залежать від об'єму і значення її стратегії, а не взагалі від економічного місця на ринку будівельної галузі. Зауважимо, що розуміння складних взаємодій між стратегією підприємства та економічними силами на ринку дозволяє оцінити

ефективність, з якою система конкуруючих приватних підприємств забезпечує добробут споживачів в цілому.

2.2 Оцінки діяльності ПП «БУДРЕМКОМПЛЕКТ»

за умов тенденцій злиття і поглинання компаній

ПП «БУДРЕМКОМПЛЕКТ» - підприємство, яке позиціонує себе лідером в будівельній галузі, основна діяльність якого спрямована на будівництво житлових та нежитлових приміщень, надання ремонтних послуг. Підприємство вільно керує обсягами будівельних проектів та послуг, варіює ціною продукції, тим самим впливає на поведінку найближчих конкурентів та споживачів, є можливість збуту всієї продукції за запланованими або вищими за заплановані цінами, підприємство має високий рівень ресурсного забезпечення виробництва, достатній рівень розвитку техніки і технології, вміло застосовує інноваційні рішення, підприємство має довгострокові відносини з постійними клієнтами, має можливості впливу на ціну за рахунок якості, займається проведенням державних тендерів.

Розвиток ринкових процесів вимагає від будівельних підприємств застосування маркетингової концепції в системі управління будівельною організацією, де діяльність здійснюється в умовах «жорсткої конкуренції». Можливості перевершити конкурентів значною мірою будуть підвищуватися у тих будівельних підприємств, які зможуть створити ефективну систему маркетингу. Вибір конкретного напрямку маркетингової концепції залежить від профілю будівельної організації та від стратегічних цілей її розвитку. Слід виділити основні конкурентні переваги ПП «БУДРЕМКОМПЛЕКТ» над іншими будівельними підприємствами.

Враховуючи, що продукція ПП «БУДРЕМКОМПЛЕКТ» не є товарами та послугами першої необхідності, послуги надаються під строк реалізації. Характерною особливістю підприємства є те, що будівництво житлових та нежитлових приміщень, надання ремонтних послуг

розрахована на покупців не лише з високим рівнем доходів, а й з середнім та низьким достатком, які в даний час несвоєчасно одержують заробітну плату, пенсію або взагалі не працюють (досягається за рахунок політики підприємства «орієнтація на середнього споживача»). Це деякою мірою стримує рівень купівельної спроможності береться до уваги при плануванні обсягу виконаних робіт підприємства.

Обсяг наданих послуг ПП «БУДРЕМКОМПЛЕКТ» досить великий та різноманітний: від улаштування фундаментів із застосуванням паль, улаштування фундаментів, що виконуються спеціальними способами, зведення металевих конструкцій, зведення збірних бетонних та залізобетонних конструкцій до монтажу інженерних споруд, реставрації, консервації, ремонтних робіт, реабілітації пам'яток культурної спадщини, тощо.

Колектив ПП «БУДРЕМКОМПЛЕКТ» для кожного з клієнтів розробляє систему індивідуальних рішень із пошуку відповідних будівельних об'єктів та переліку ремонтних та будівельних послуг, короткотермінового оформлення всіх документів та допомоги у виборі послуг.

ПП «БУДРЕМКОМПЛЕКТ» для підвищення конкурентоспроможності розширює свій асортимент за допомогою введення до нього нових видів послуг або заміни старих видів послуг новими. Наприклад, пошук житлових об'єктів та консультування клієнтів на відстані (пошук для клієнтів, які перебувають не у Києві, пошук, підбір, бронювання дат, послуг та об'єктів, використовуючі сучасні методи: наявний сайт компанії, на якому можна заповнити заявку для зв'язку із менеджером, сторінки у всіх соціальних мережах). На підприємстві функціонує спеціальний відділ таргетологів, який забезпечує створення ефективної реклами в соціальних мережах (спливаюча реклама, яка виникає після запитів клієнтів, які шукали будівельні послуги чи компанії).

Головним пріоритетом ПП «БУДРЕМКОМПЛЕКТ» є орієнтація на

потреби клієнтів. З огляду на це можна виокремити такі шляхи зміцнення конкурентних переваг підприємства на ринку, як зміна асортименту послуг відповідно до потреб споживачів; використання акційних та бонусних програм для заохочення клієнтів; розроблення і сертифікація системи управління якістю; підтримання цін на послуги на конкурентному рівні; акцент на високу якість та безпечність послуг; постійне поліпшення, модернізація, оновлення процесів надання послуг; ввічливий та навчений персонал із проходженням практики та навчання в закордонних компаніях; проведення відповідної рекламної кампанії.

ПП «БУДРЕМКОМПЛЕКТ» постійно працює зі своєю потенційною аудиторією, тобто із основними замовниками будівельних послуг, проводячи спеціальні акції та заходи. Наслідком проведення таких заходів став екологічний проект «Екобуд», який був розроблений завдяки співпраці з «Бюро маркетингових технологій» у м. Києві, мета проекту: використання у будівництві житлових приміщень екологічних матеріалів, які пройшли сертифікат перевірки матеріалів у відповідності із європейськими стандартами.

Відділ зовнішньоекономічних зв'язків займається організацією та координацією діяльності у сфері міжнародного бізнесу ПП «БУДРЕМКОМПЛЕКТ». Забезпечує договірну роботу з зарубіжними партнерами відносно експорту продукції та імпорту необхідної сировини, комплектуючих виробів і обладнання, спілкування з зарубіжними клієнтами, ведення зовнішньоекономічних контрактів, роботу з митною службою, логістику поставок по імпортних контрактах. Відділ активно співпрацює з усіма підрозділами компанії. У подальших планах відділу зовнішньоекономічних зв'язків – пошук оптимізації поставок сировини, зниження ризиків виконання зовнішньоекономічних контрактів, покращення обслуговування та підтримання дружніх і ділових стосунків з зарубіжними партнерами-імпортерами продукції ПП «БУДРЕМКОМПЛЕКТ».

У зв'язку з високим ступенем концентрації власності в Україні, значна частина операцій зі злиття та поглинання здійснюється в рамках розширення, реструктуризації або диверсифікації діяльності потужних українських холдингів. В Україні поглинання є більш поширеним способом зростання промислових груп, ніж злиття на паритетних умовах. У широкому розумінні злиття, чи поглинання є одним із способів укрупнення бізнесу на окремому ринку [25, с.134].

Відповідно до українського законодавства, злиття в Україні може здійснюватися двома шляхами: консолідації або приєднання [9]. Інформаційною засадою виконаного дослідження є інструктивний матеріал аналізованого підприємства, показники обліку та звітності підприємства.

У 2016 році для покращення показників своєї діяльності підприємство ПП «БУДРЕМКОМПЛЕКТ» здійснило реорганізацію підприємства шляхом дружнього поглинання (приєднання) приватного підприємства будівельної галузі ПП «НОВБУДСЕРВІС» до ПП «БУДРЕМКОМПЛЕКТ», яке займається виготовленням будівельних матеріалів та наданням будівельних послуг. З Додатка Б бачимо, що чистий прибуток підприємства ПП «БУДРЕМКОМПЛЕКТ» збільшився на 68%, а чистий грошовий потік на 48% відповідно до попереднього року. Це відбулось за рахунок злиття з компанією ПП «НОВБУДСЕРВІС».

Синергія від об'єднання двох компаній була відчутна вже наступного року: обсяг реалізованої продукції та обсяг доходів значно зріс, що видно Додатка Б, що відрізняється від показників інших років. Через угоди злиття та поглинання менеджменту підприємств вдалось об'єднати два підприємства. Це дало змогу вдосконалити виробничі процеси, підвищити контроль за якістю продукції, забезпечити систематичні кваліфіковані курси підвищення кваліфікації персоналу.

Таким чином, через угоди М&А групі вдалося збалансувати обсяги найпопулярніші видів діяльності компаній, що мають різні властивості, позиціонування на ринку та ціни, але, таким чином охопити усі смаки

споживачів і ринки, що й допомогло компанії ПП «БУДРЕМКОМПЛЕКТ» стати лідером на ринку будівельної індустрії з великим відривом від конкурентів.

Таблиця 2.2.

Аналіз фінансових результатів
ПП «БУДРЕМКОМПЛЕКТ» за 2015-2019 рр.

№	Показник	Роки						Зміни, абсолютний приріст,				
								тис. грн.				
		2014	2015	2016	2017	2018	2019	2014/2015	2016/2015	2017/2016	2018/2017	2019/2018
1	Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції	1 691 761,00	1 947 537,00	2 503 335,00	3 578 033,00	5 112 352,00	6 084 681,00	255 776,00	555 798, 00	1 074 698,00	1 534 319,00	972 329,00
2	Собівартість реалізованої продукції	(728 360,00)	(854 382,00)	(1 001 044,00)	(1 467 686,00)	(2 398 495,00)	(2 723 663,00)	(126 022,00)	(146 662,0)	(466 642,00)	(930 809,00)	(325 168,0)
3	Валовий прибуток від реалізації	963 401,00	1 093 155,00	1 502 291,00	2 110 347,00	2 713 857,00	3 361 018,0	129 754,00	409 136,00	608 056,00	603 510,00	647 161,00
4	Адміністративні витрати	(168 634,00)	(191 790,00)	(242 843,00)	(316 668,00)	(467 233,00)	(546 175,00)	(23 156, 00)	(51 053,00)	(73 825,00)	(150 565,00)	(78 942,00)
5	Витрати на збут	(346 179,00)	(382 024,00)	(537 413,00)	(832 050,00)	(1 094 302,00)	(1 237 688,00)	(35 845, 00)	(155 389,00)	(294 637,00)	(262 252,00)	(143 386,0)
6	Інші операційні доходи	14 407,00	8 747,00	5 685,00	40 204,00	7 431,00	20 575,00	(5 660, 00)	(3 062,00)	34 519,00	(32 773,00)	13 144,00
7	Інші операційні витрати	(74 496,00)	(98 893,00)	(165 023,00)	(192 861,00)	(192 262,00)	(407 618,00)	(24 397,00)	(66 130,00)	(27 838,00)	599,00	(215 356,0)

8	Прибуток від операційної діяльності	388 499,00	429 195,00	562 697,00	808 972,00	967 491,00	1190112,00	40 696,00	133 502,00	246 275,00	158 519,00	222 621,00
9	Прибуток від участі в капіталі	909,00	1 076,00	1 755,00	1 543,00	1 350,00	3 965,00	167,00	679,00	(212,00)	(193,00)	2 615,00
10	Інші фінансові доходи	1 017,00	1 166,00	537,00	1 696,00	3 032,00	9 860,00	149, 00	(629,00)	1159,00	1336,00	6 828,00
11	Інші доходи	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
12	Фінансові витрати	(31 777,00)	(22 565,00)	(22 210,00)	(29 048,00)	(50480,0)	(51428,0)	9 212,00	355,00	(6 838,00)	(21 432,00)	(948,00)
13	Втрати від участі у капіталі	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
14	Інші витрати	(4 420,00)	(13 641,00)	(267960,00)	(287 884,00)	(83 314,00)	(70 333,00)	(9 221,00)	(254319,00)	(19 924,00)	204 570,00	12 981,00
15	Прибуток до оподаткування	354 228,00	395 231,00	274 819,00	495 279,00	838 079,00	1082176,00	41003,00	(120 412,0)	220 460,00	342 800,00	244 097,00
16	Податок на прибуток	(75 816,00)	(77 378,00)	(28 989,00)	(89 864,00)	(152 821,00)	(243086,00)	(1 562,00)	48 389,00	(60 875,00)	(62 957,00)	(90 265,00)
17	Чистий прибуток	278 412,00	302 678,00	241 411,00	405 415,00	685 258,00	839 090,00	24 266,00	(61 267,00)	164 004,00	279 843,00	153 832,00
18	Грошовий потік (чистий прибуток + амортизація)	364 131,00	428 395,00	385 978,00	571 838,00	869 945,00	1 091375,0	64 264,00	(42 417,00)	185 860,00	298 107,00	221 430,00

Джерело: розроблено автором на матеріалах ПП «БУДРЕМКОМПЛЕКТ [Додаток А]

Висновки до розділу 2

Проаналізовано специфіку функціонування українського та іноземного ринку будівельної індустрії та проведено оцінку діяльності ПП «БУДРЕМКОМПЛЕКТ» за умов тенденцій злиття і поглинання компаній, що дає змогу зробити наступні висновки про те, що український ринок будівельної індустрії характеризується наявністю здорового конкурентного середовища, наявністю принципів побудови взаємовідносин учасників інвестиційного процесу, виготовлення якісної продукції та послуг.

Не зважаючи на досить істотний перелік недоліків, які притаманні ринку будівельної індустрії України, було запропоновано перелік заходів: створення спеціалізованих центрів компетенції світового рівня, що дасть змогу зменшити залежність України від іноземних експертів; проведення професійних форумів міжнародного рівня; адаптування ноу-хау до специфічних умов України саме місцевими будівельними компаніями; формування системи професійної освіти по підготовці спеціалістів у сфері будівництва та забезпечення вільного доступу до професійної літератури; належне регулювання нормативно-правової бази; підвищення якості інжинірингових послуг шляхом залучення фахівців певних галузей науки та промисловості.

Для покращення показників своєї діяльності підприємство ПП «БУДРЕМКОМПЛЕКТ» здійснило реорганізацію підприємства шляхом дружнього поглинання приватного підприємства будівельної галузі ПП «НОВБУДСЕРВІС» до ПП «БУДРЕМКОМП-ЛЕКТ», яке займається виготовленням будівельних матеріалів та наданням будівельних послуг. Через угоди злиття та поглинання менеджменту підприємств вдалось об'єднати два підприємства, вдосконалити виробничі процеси, підвищити контроль за якістю продукції. Вдалося збалансувати обсяги найпопулярніші видів діяльності компаній, що мають різні властивості, позиціонування на ринку та ціни, але, таким чином охопити усі смаки споживачів і ринки, що й допомогло компанії ПП «БУДРЕМКОМПЛЕКТ» стати лідером на ринку будівельної індустрії з великим відривом від конкурентів.

РОЗДІЛ 3

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПОЛІТИКИ

ПП «БУДРЕМКОМПЛЕКТ» В РЕАГУВАННІ НА ЗЛИТТЯ І ПОГЛИНАННЯ В МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ

3.1. Розробка заходів щодо підвищення ефективності діяльності

ПП «БУДРЕМКОМПЛЕКТ»

Показником економічної ефективності виробництва є показники рентабельності. Рентабельність – це відносний показник, який характеризує рівень прибутковості підприємства шляхом співвідношення величини отриманого прибутку та суми понесених витрат.

У будь-якому визначенні рентабельність – це відносний показник, який буде означати відношення суми отриманого (очікуваного) результату до одного з показників (виручки, витрат, середньої вартості основних і оборотних коштів, фонду заробітної плати) [12, с.59].

Динаміка показників рентабельності активів, власного капіталу та виробничих фондів ПП «БУДРЕМКОМПЛЕКТ» є досить нестабільною (показано на рис. 3.1.).

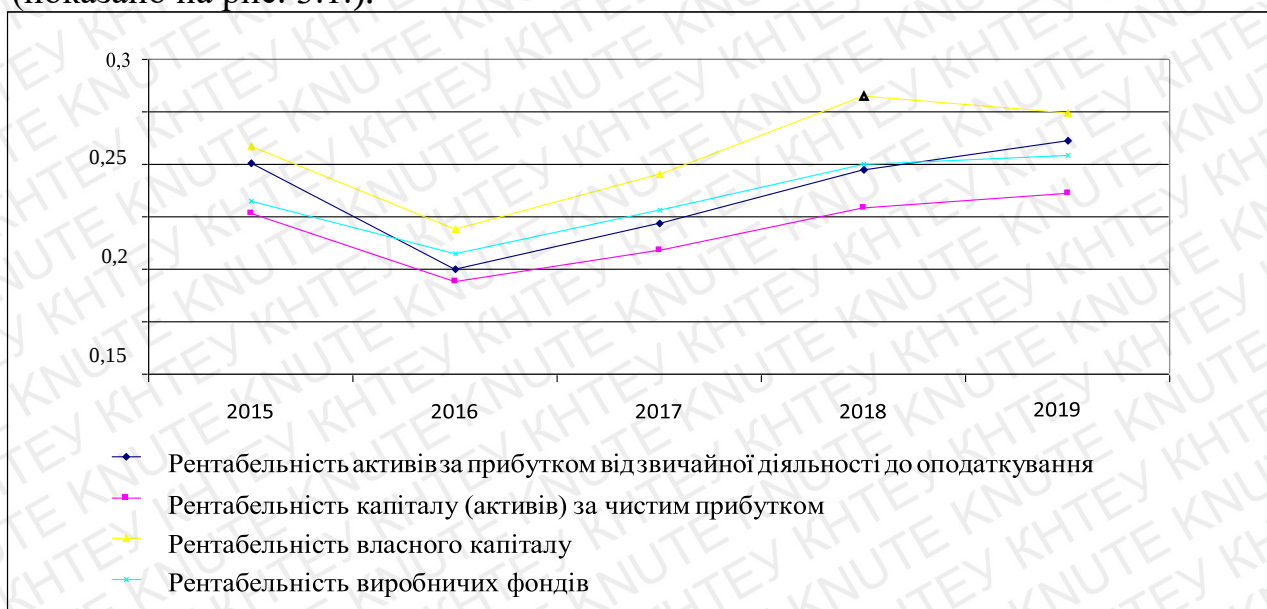


Рис. 3.1. Динаміка показників рентабельності ПП «БУДРЕМКОМПЛЕКТ»
Джерело розроблено автором на основі [Додаток А]

Для того, щоб діяльність приватного підприємства ПП «БУДРЕМКОМПЛЕКТ» була стабільною та досягала високих показників діяльності на нашу думку слід сформувавши ряд заходів щодо підтримки фінансового стану: комплексний та всеосяжний аналіз фінансового стану та результатів підприємства; чітка розробка та ефективне запровадження фінансових стратегій, ефективність яких заздалегідь продумана; оптимізація структури витрат на всіх етапах; детальний аналіз щодо визначення напрямів зниження собівартості; виробництво конкурентоспроможної продукції та послуг за допомогою постійного вдосконалення; розробка заходів та проєктів, які містять положення щодо недопущення та уникнення кризової ситуації; розробка заходів щодо збільшення вхідних грошових потоків; розробка заходів щодо зниження зовнішньої вразливості підприємства.

Отже, поступове виконання всіх вище зазначених заходів, в першу чергу оцінка ефективності фінансового стану підприємства, прогнозування важливих показників допоможе забезпечити позитивні довгострокові перспективи в його функціонуванні.

На нашу думку, для того щоб приватне підприємство ПП «БУДРЕМКОМПЛЕКТ» займало конкуруюче та лідируюче положення, необхідно спрямувати його діяльність за такими напрямками:

- постійно шукати та вивчати нові можливості для покращення якості продукції та послуг, що надається підприємством;
- досліджувати та втілювати в життя шляхи досягнення низької собівартості товару;
- вивчити та розширити експортну географію збуту товарів та послуг;
- налагодити більш ефективну політику збуту товарів та послуг;
- раціонально змінювати, оновлювати та вдосконалювати асортимент продукції, представлений підприємством.

Для того, щоб успішно виконати дані напрями необхідно надати прогноз заходів на найближчий період часу, які допоможуть досягти визначених завдань.

За допомогою оцінки показників фінансового стану підприємства можна визначити тип фінансової стійкості та відповідно комплекс заходів, що допоможе підтримати та покращити фінансове становище підприємства (рис. 3.2).

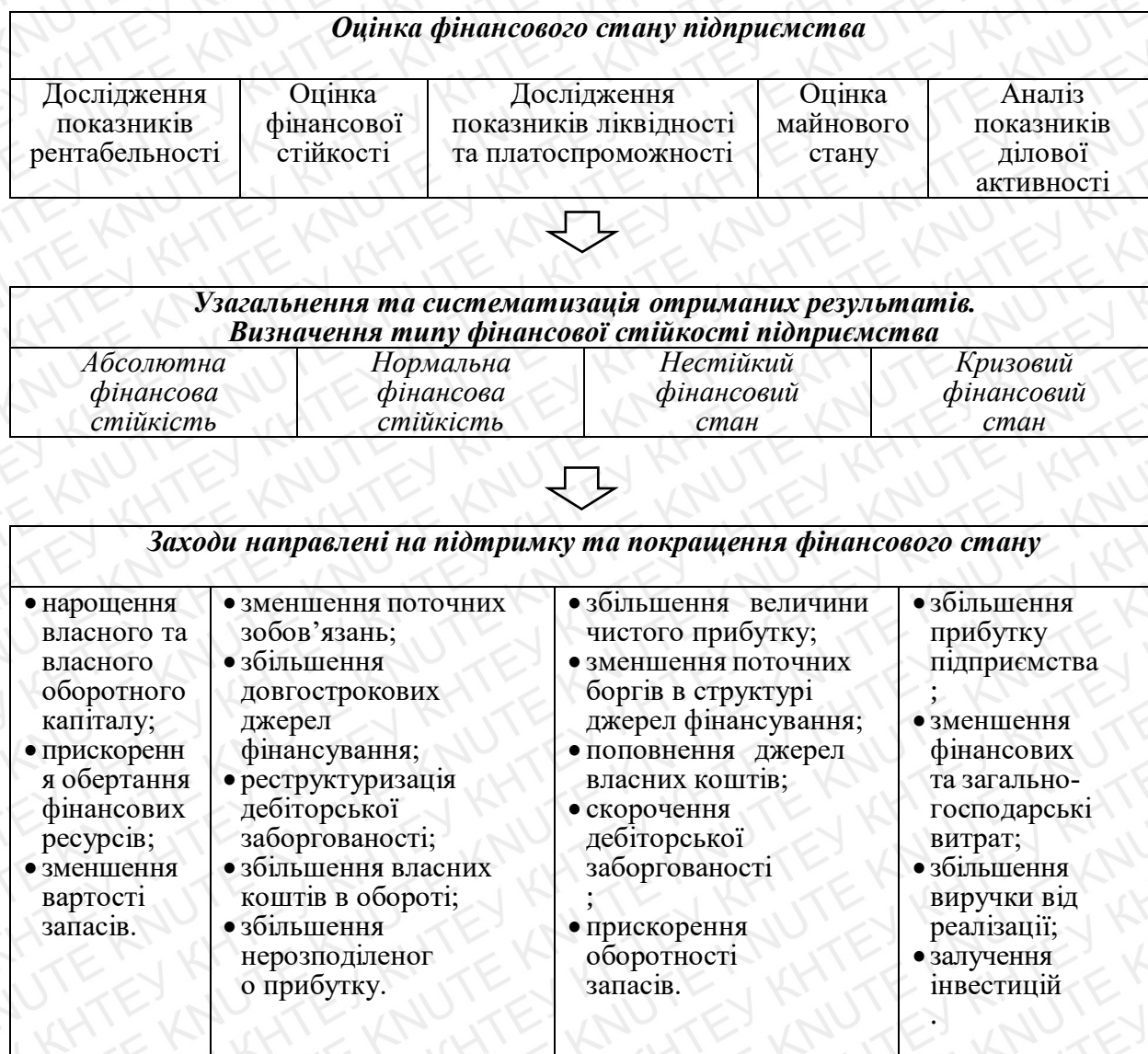


Рис. 3.2. Основні напрями покращення фінансового стану підприємства*
Джерело: розроблено автором на основі [8]

Для більш ефективного та стрімкого покращення якості виробленої продукції підприємство може розробити та впровадити такі заходи:

- розробити та визначити на постійній основі різноманітні мотиваційні заходи для персоналу підприємства, включаючи стажування та професійні курси;
- залучення нових технологій та створення необхідних умов для опанування новими методиками для персоналу;
- поступова заміна обладнання для виготовлення продукції на більш сучасне та високотехнологічне.

На нашу думку для того, щоб приватне підприємство ПП «БУДРЕМКОМПЛЕКТ» виготовляло продукцію за нижчою собівартістю на одиницю товару, необхідно розробити систему часткової заміни асортименту або вдосконалити характеристики вже існуючого на більш якісну та продуктивну, та відповідно заощадити на масштабі.

Рационального управління асортиментом продукції можна досягти шляхом підвищення кваліфікації всіх працівників науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт. Сучасний ринок товарів та послуг перенасичений однотипними та аналогічними групами товарів та методами їх реклами для продажу, на нашу думку для ще кращого збуту товарів необхідно запровадити декілька унікальних, неподібних за собою продуктів, аналоги яких відсутні на ринку товарів, крім того додати більш зручну та практичну упаковку товарів та продуктивної системи управління відносинами з потенційними клієнтами.

В майбутньому підприємство має розробити ефективну стратегію виходу підприємства на європейський ринок, з використанням непрямого експорту, такий метод вимагає незначних капіталовкладень.

Постійне вдосконалення всіх сфер діяльності підприємства (науково-дослідницької, виробничої, маркетингової, комерційної, фінансової, організаційної) і приведення виробництва до вимог міжнародних стандартів якості - є запорукою того, що підприємство забезпечує клієнтів високоякісною продукцією та підтримує високий рівень забезпечення потреб .

Важливим чинником життєздатності підприємства та основою його розвитку є його фінансова стабільність – комплексне поняття, яке перебуває під впливом різноманітних фінансово-економічних факторів, які треба враховувати при прийнятті фінансового вибору.

Підсумовуючи вище викладене, можна надати наступні висновки та рекомендації щодо підприємства ПП «БУДРЕМКОМПЛЕКТ».

1. Коефіцієнти ПП «БУДРЕМКОМПЛЕКТ» поточної та загальної ліквідності перебувають в діапазоні нормованих значень. Підприємство має досить нестійкий тип фінансової стійкості протягом 2015-2019 років. Саме це значно вплинуло на значення показника рентабельності, але до 2019 року прибутки підприємства почали помітно збільшуватися, в результаті показники рентабельності стабілізувались і мають сталий характер.

2. Аналіз фінансового стану показав, що ПП «БУДРЕМКОМПЛЕКТ» 2015-2019 рр. має зовсім не стабільну фінансову стійкість. 2016 р. рентабельність підприємства досягає мінімальних значень, порівняно з попередніми роками.

3. ПП «БУДРЕМКОМПЛЕКТ» на сучасному етапі має стабільні доставки сировини та налагоджені зв'язки з постачальниками, саме ці фактори допомагають успішно організовувати збут та пошук нових клієнтів на ринку будівельної індустрії. Це досягається за допомогою налагодження постійного виконання замовлення та без будь-якої зупинки в роботі, оскільки всі матеріали постачаються своєчасно. ПП «БУДРЕМКОМПЛЕКТ» оновлює асортимент продукції та впроваджує у виробництво нові досягнення науки і техніки.

4. Результатом аналізу напрямків по підвищенню рівня стратегічного потенціалу ПП «БУДРЕМКОМПЛЕКТ» була сформована пропозиція створення науково-дослідницького відділу, діяльність якого буде направлена на розробку нових товарів та впровадження нової лінії та їх виробництва.

3.2.Прогнозні показники діяльності ПП «БУДРЕМКОМПЛЕКТ» за умови впровадження наданих пропозицій

Оцінка та аналіз фінансового стану підприємства передбачає виконання певних цілей та завдань, яке допомагає своєчасно виявити недоліки у фінансовій сфері та розробити заходи щодо їх усунення. Отримані результати фінансового аналізу допоможуть підприємству скласти систему управлінських рішень, що направлені на запобігання банкрутства та кризових явищ. У будь-якому випадку криза – є частиною діяльності підприємства, яку можна розглядати з позитивної сторони, оскільки після криз розпочинається інтенсивний розвиток від заданого поштовху (кризи).

У разі відсутності антикризового управління або неправильно сформованої системи його управління підприємство опиняється на межі банкрутства. Тому, застосування ефективної системи управління ризиками сприятиме відновленню платоспроможності та уникненню кризових явищ на підприємстві [1]. Для уникнення кризового стану підприємства необхідно розробити фінансову стратегію, яка буде направлена на прогнозування, попередження та подолання банкрутства підприємства й дозволить підприємству функціонувати в умовах кризових явищ. Основні фактори, які можуть зумовити фінансову кризу на підприємствах наведені на рис. 3.3.

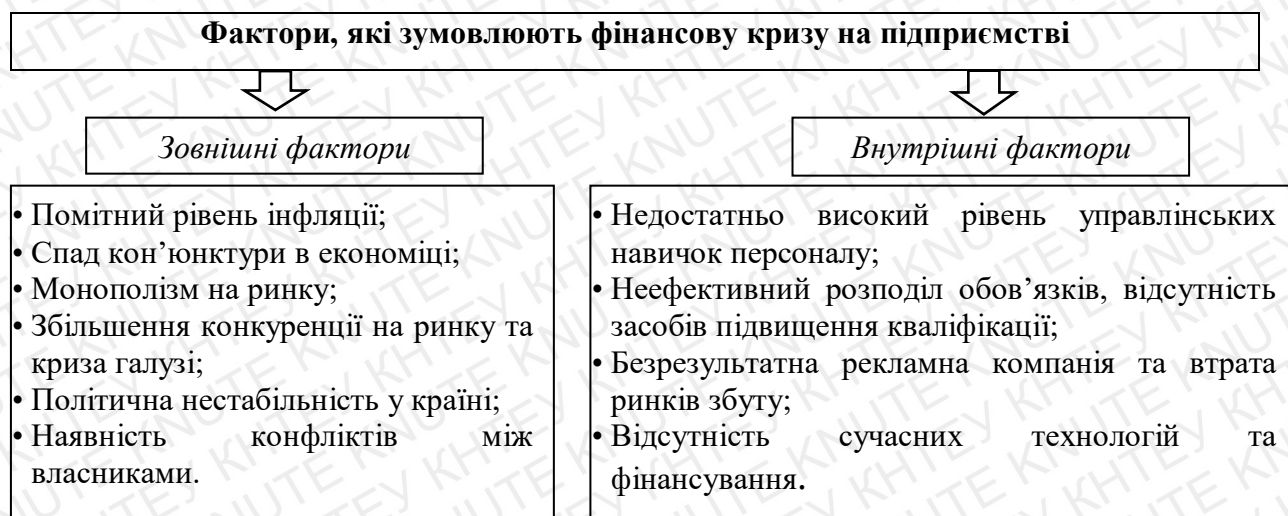


Рис. 3.3.Фактори, які зумовлюють фінансову кризу на підприємстві*

*Джерело: розроблено автором на основі [20]

Вплив перелічених факторів на рис.3.3. може негативно впливати на фінансово-господарський стан підприємства, яке має наслідки: втрата потенційних клієнтів та постійних покупців готової продукції; розірвання договорів щодо збуту великих партій; підвищення витрат на виготовлення продукції; втрата виручки від реалізованої продукції через зменшення обсягів реалізації;

Політика антикризового управління включає в себе наступні етапи.

Етап 1 → реалізація ефективного контролю фінансового стану підприємства, що має на меті виявити ранні ознаки кризового стану підприємства.

Етап 2 → визначення масштабів кризового стану підприємства шляхом аналізу значних відхилень від нормального ходу фінансової діяльності.

Етап 3 → втілення основних факторів, що обумовлюють кризовий розвиток підприємства, а також визначення їх впливу на стан і масштаби кризи.

Етап 4 → постановка цілей виходу підприємства з кризового стану: конкретні цілі і методи фінансового зростання підприємства.

Етап 5 → застосування на практиці дієвих методів і механізмів фінансової стабілізації підприємства за рахунок мобілізації внутрішніх резервів.

Етап 6. → вибір ефективних форм реорганізації підприємства, можливо здійснення угод із злиття та поглинання.

Етап 7 → контроль за результатами проведення антикризових заходів на підприємстві.

Після того як досить точно визначено, на якому етапі знаходиться фінансова криза підприємства треба починати діяти, а саме – вжити коригуючі дії, які допоможуть запобігти банкрутству. Існує дуже багато способів, використання яких значно мінімізує загрозу банкрутства. Їх можна віднести до двох груп: фінансові та виробничі. В свою чергу, до фінансових методів мінімізації банкрутства можна включити наступні заходи: зниження дивідендних виплат; відмова від збиткових виробництв; зниження непродуктивних та інших витрат; отримання довгострокової позички;

отримання державної фінансової підтримки на безповоротній або поворотній основі.

Виробничі фактори включають в себе наступні аспекти: розширення рекламної компанії та маркетингової роботи загалом; підвищення ефективності використання всіх ресурсів підприємства; диверсифікацію виробництва; покращення технічної бази; залучення експерта, який буде здійснювати та забезпечувати ефективне антикризове управління підприємством.

Аналізуючи фінансову діяльність ПП «БУДРЕМКОМПЛЕКТ» було виявлено, що підприємство може зіткнутися з такими видами економічних ризиків.

1) Нерентабельність. Даний ризик пов'язаний із зростанням цін на основну і додаткову сировину, енергоносії та матеріали за умов жорсткого регулювання державою цін та обмеження рівня рентабельності. Даний вид ризику буде мати місце за умови стрімкого зростання складових собівартості при збереженні жорсткої державної політики регулювання цін і обмеження рівня рентабельності продукції. Проте ПП «БУДРЕМКОМПЛЕКТ» може зменшити ризик нерентабельності застосувавши концентрації зусиль на продажі високорентабельної якісної продукції.

2) Нестача ресурсів. Так нестача ресурсів має незначний вплив на діяльність ПП «БУДРЕМКОМПЛЕКТ» тому, що надходження грошових коштів від реалізації продукції характеризуються значною оборотністю. Якщо з'явиться нестача оборотних коштів, підприємство може здійснити залучення кредитних коштів у фінансових установ, а також використає фінансові інструменти.

3) Наявність конкурентів. Даний вид ризику притаманний всім суб'єктам ринкових відносин, в тому числі й ПП «БУДРЕМКОМПЛЕКТ» Зменшити прояви даного ризику можливо, якщо підприємство здійснить стратегію інноваційного розвитку підприємства, не тільки створення високоякісної продукції, а й постійне оновлення та удосконалення вже існуючої.

4) Собівартість. Ризик зростання собівартості може здійснити не менший вплив на діяльність підприємства. Якщо відбудеться зростання складових собівартості при адміністративному стримуванні цін на продукцію, що стане наслідком стійкого зниження рентабельності підприємства. ПП «БУДРЕМКОМПЛЕКТ» має зменшити даний ризик за допомогою концентрації виробництва, з ціллю отримання економії від масштабу, впровадження інноваційних систем, спрямованих на зниження енергоємності та працездатності продукції та оптимізації існуючих логістичних процесів.

5) Нестабільність фінансово-господарського стану. Правильно обрана стратегія підприємства допоможе за рахунок накопичення коштів враховує вимоги, необхідні для забезпечення належного рівня фінансової стабільності ПП «БУДРЕМКОМПЛЕКТ». Підприємство у своїй діяльності має дотримуватися прогнозованої політики залучення фінансових ресурсів. Регулярне надходження виручки від реалізації продукції забезпечує стабільне обслуговування боргу.

6) Політичні, економічні ризики. Даний ризик передбачає для ПП «БУДРЕМКОМПЛЕКТ»: зростання рівня інфляції і зниження кількості клієнтів у майбутньому. Зменшити показники ризику можливо за рахунок впровадження інноваційного розвитку підприємства, який спрямований на залучення нових клієнтів, створюючи продукцію за новітніми технологіями.

Розглядаючи фінансовий стан ПП «БУДРЕМКОМПЛЕКТ» було зазначено, що підприємство перебуває в нестійкому фінансовому стані, проте сума власних обігових коштів та величина виручки від реалізації стабільно зростають, показники рентабельності, платоспроможності та ліквідності на кінець періоду, що аналізується помітно збільшуються. Наявність позитивної динаміки, проілюстрованого матеріалу свідчить про стабільні перспективи розвитку в майбутньому.

Висновки до розділу 3

Досліджено особливості фінансового стану підприємства, що засвідчило можливі шляхом підвищення результативності розміщення та використання ресурсів підприємства. При цьому забезпечується розвиток виробництва чи інших сфер діяльності на основі зростання прибутку при збереженні платоспроможності та кредитоспроможності.

Для підвищення ефективності діяльності ПП «БУДРЕМКОМПЛЕКТ» було запропоновано ряд заходів: комплексний та системний аналіз фінансового стану та результатів діяльності підприємства; покращення якості асортименту продукції; досягнення найнижчої собівартості продукції; розробка та вдосконалення політики швидкого збуту продукції; раціональне управління асортиментом продукції: його оновлення та вдосконалення; розробка заходів щодо зниження зовнішньої вразливості підприємства.

Проблема визначення ефективності діяльності підприємства та пошуку шляхів її підвищення є складною і такою, що важко формалізується. Оскільки будь-яке підприємство – це складна система, тому сподіватися, що можна сформувати просту, чітку та зрозумілу схему пошуку заходів підвищення ефективності його роботи, було б не зовсім правильно.

Аналізуючи фінансову діяльність ПП «БУДРЕМКОМПЛЕКТ» було виявлено, що підприємство може зіткнутися з такими видами економічних ризиків: нерентабельність, нестача ресурсів, наявність конкурентів, собівартість, нестабільність фінансово-господарського стану, політичні, економічні ризики. Надано характеристику кожному із ймовірних ризиків. У кінцевому висновку, ми прийшли до того, що підприємство в майбутньому з великою ймовірністю зможе уникнути кризових явищ та банкрутства.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Злиття і поглинання компаній є однією з найважливіших закономірностей розвитку сучасної ринкової економіки країн, оскільки даний процес стимулює консолідацію бізнесу, підвищує ступінь концентрації виробництва та капіталу. Під час дослідження прийшли до того, що існує певна складність природи процесів «злиття» та «поглинання», особливо коли вони охоплюють транскордонні транзакції, зачіпають різні за історичним походженням, культурою та сутністю правові системи пояснюється тим, що серед провідних правовиків та економістів немає єдиної думки із приводу визначення даних термінів. Причому визначення різняться як у межах законодавства окремої країни, так і між країнами, не говорячи вже про правові сім'ї. Більшість науковців під «злиттям» розуміють англійський термін «merger», інші автори, ототожнюють з «поглинанням». Не останню складність у розмежуванні двох понять робить безсистемний переклад первинних англійських джерел.

1. Відповідно, щоб подолати стилістичну невизначеність дефініцій, нами було запропоновано вживати категорії «злиття» та «поглинання» у вузькому та широкому сенсі: «злиття» – 1. Різновид процесу реорганізації двох і більше юридичних осіб, заснований на обопільному погодженні усіх істотних умов угоди їх вищих органів управління, в результаті якої відбувається зміна організаційно-правової форми діяльності суб'єктів об'єднання; 2. Юридично оформлене, рівноправне об'єднання двох або більше суб'єктів господарювання, як правило, подібних за розміром та сферою діяльності, що здійснюється на основі санкціонованого погодження керівництва компаній щодо об'єднання капіталу та продовження діяльності у формі нової юридичної особи- правонаступника або в складі вже існуючої з мінімальними змінами у складі акціонерів та визначенням частки кожної в управлінні та прийнятті рішень із метою розширення сфери впливу на ринок, досягнення конкурентних переваг, збільшення ринкової вартості компанії та досягнення синергетичного ефекту.

«Поглинання» - 1. Різновид процесу реорганізації, що має спільні риси із злиттям, але носить більш примусовий характер, шляхом встановлення корпоративного контролю над самбістом (submit, з англ. - підвладний) об'єднання. Відповідно, основною відмінністю двох процесів є ступінь реалізації корпоративного контролю, що виражається в обсязі контрольованих цінних паперів, часток, голосів. 2. Юридично оформлене, нерівноправне, приєднання двох або більше суб'єктів господарювання, здійснене на основі угоди їх управлінських органів, що закріплює встановлення домінуючого контролю та управління компанії ініціатора, шляхом придбання нею прав власності на активи та контрольного пакету акцій компаній із метою розширення сфери впливу на ринок, досягнення конкурентних переваг, збільшення ринкової вартості компанії та досягнення синергетичного ефекту.

На прикладі ПП «БУДРЕМКОМПЛЕКТ» проаналізовано фінансовий стан підприємства. ПП «БУДРЕМКОМПЛЕКТ» можна з впевненістю назвати фінансово стійким та стабільним, загрози стати банкрутом немає. А саме, проаналізувавши фінансову стійкість підприємства визначили, що у період з 2015 по 2019 роки підприємство перебувало в стійкому фінансовому стані.

Український ринок будівельної індустрії характеризується наявністю здорового конкурентного середовища, наявністю принципів побудови взаємовідносин учасників інвестиційного процесу, виготовлення якісної продукції та послуг, а також бажанням постійно підвищувати свій професійний рівень.

Досліджено, що в той самий час ринок будівельних послуг в Україні фактично перебуває лише на стадії становлення, що по-перше, є наслідком недостатньої затребуваності комплексних послуг будівництва, а по-друге велика кількість помилок, як наслідок відсутність досвіду у даній сфері, по-третє дефіцит професійних кадрів, неякісне виконання робіт, застаріла нормативно-правова база, недосконала система визначення вартості

проектних робіт, наявні корупційні явища на стадії погодження та експертизи документації.

Не зважаючи на досить істотний перелік недоліків, які притаманні ринку будівельної індустрії України, нами було запропоновано перелік заходів: створення спеціалізованих центрів компетенції світового рівня, що дасть змогу зменшити залежність України від іноземних експертів; проведення професійних форумів міжнародного рівня; адаптування ноу-хау до специфічних умов України саме місцевими будівельними компаніями; формування системи професійної освіти по підготовці спеціалістів у сфері будівництва та забезпечення вільного доступу до професійної літератури; належне регулювання нормативно-правової бази; підвищення якості інжинірингових послуг шляхом залучення фахівців певних галузей науки та промисловості.

Виявлено що для покращення показників своєї діяльності підприємство ПП «БУДРЕМКОМПЛЕКТ» здійснило реорганізацію підприємства шляхом дружнього поглинання (приєднання) приватного підприємства будівельної галузі ПП «НОВБУДСЕРВІС» до ПП «БУДРЕМКОМП-ЛЕКТ», яке займається виготовленням будівельних матеріалів та наданням будівельних послуг.

Через угоди злиття та поглинання менеджменту підприємств вдалось об'єднати два підприємства. Це дало змогу вдосконалити виробничі процеси, підвищити контроль за якістю продукції, забезпечити систематичні кваліфіковані курси підвищення кваліфікації персоналу. Таким чином, через угоди М&А групі вдалося збалансувати обсяги найпопулярніші видів діяльності компаній, що мають різні властивості, позиціонування на ринку та ціни, але, таким чином охопити усі смаки споживачів і ринки, що й допомогло компанії ПП «БУДРЕМКОМПЛЕКТ» стати лідером на ринку будівельної індустрії з великим відривом від конкурентів.

Узагальнюючи вище викладене, можна зазначити, що удосконалення фінансового стану підприємства можливе шляхом підвищення

результативності розміщення та використання ресурсів підприємства. При цьому забезпечується розвиток виробництва чи інших сфер діяльності на основі зростання прибутку при збереженні платоспроможності та кредитоспроможності.

Для підвищення ефективності діяльності ПП «БУДРЕМКОМПЛЕКТ» було запропоновано ряд заходів: комплексний та системний аналіз фінансового стану та результатів діяльності підприємства; покращення якості асортименту продукції; досягнення найнижчої собівартості продукції; розробка та вдосконалення політики швидкого збуту продукції; раціональне управління асортиментом продукції: його оновлення та вдосконалення, розробка заходів щодо зниження зовнішньої вразливості підприємства. Проблема визначення ефективності діяльності підприємства та пошуку шляхів її підвищення є складною і такою, що важко формалізується. Оскільки будь-яке підприємство – це складна система, тому сподіватися, що можна сформулювати просту, чітку та зрозумілу схему пошуку заходів підвищення ефективності його роботи, було б не зовсім правильно.

Аналізуючи фінансову діяльність ПП «БУДРЕМКОМПЛЕКТ» було виявлено, що підприємство може зіткнутися з такими видами економічних ризиків: нерентабельність, нестача ресурсів, наявність конкурентів, собівартість, нестабільність фінансово-господарського стану. політичні, економічні ризики. Надано характеристику кожному із ймовірних ризиків.

Прогнозна оцінка розвитку ПП «БУДРЕМКОМПЛЕКТ» зводиться до того, що підприємство в майбутньому з великою ймовірністю зможе уникнути кризових явищ та банкрутства. В найближчому майбутньому підприємство має на меті посилити зовнішньоекономічні зв'язки, спрямувати сили для виходу на європейський ринок та розширити коло постійних клієнтів за рахунок зарубіжних клієнтів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бас Ю.В., Петлюк А.С. Загальні основи управління підприємством в умовах фінансової кризи. Наука й економіка. 2015. № 1 (37). С. 9-13.
2. Баюра Д.О. Реструктуризація підприємств: Навчальний посібник/. К.: Видав.-поліграф. центр «Київський університет», 2005. 209 с.
3. Бланк І. А. Основи фінансового менеджменту. Т.1. - Київ: «Ніка-Центр: Ельга», 1999. - 590 с.
4. Владімірова І.Г. «Злиття і поглинання компаній». Слияния и поглощения компаний // Менеджмент в России и за рубежом - №1 1999. URL: <http://www.cfin.ru/press/management/1999-1/03.shtml> (дата звернення 10.10.2020)
5. Волков В. Основы слияния и поглощений. Финансовый менеджер. 2005. № 9. С. 90-95
6. Гордєєва Т. А. Злиття та поглинання як інструменти антикризового управління. Вісник Хмельницького національного університету. 2010. № 1. Т. 1. С. 20-23.
7. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 10.10.2020)
8. Доналд Депаμφіліс. Злиття, поглинання і інші способи реструктуризації компанії. Видавництво: Олімп-Бізнес . – 2007. – 960 с.
9. Закон України про господарські товариства. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1576-12#Text> (дата звернення 12. 09.2020)
10. Замазій О.В. Злиття/поглинання як механізм зростання сучасних підприємств. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія : Економічні науки. 2015. Вип. 13(3). С. 56-59.
11. Кириченко О.А. Деякі аспекти злиття та поглинання компаній у світлі побудови нової інтеграційної системи економіки. Актуальні проблеми економіки. 2009. № 2(92). С. 45-56.

12. Кірейцев Г.Г. Фінансовий менеджмент. Одеса: ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2012. 88 с.
13. Кравчук В.О. Особливості процесів злиття та поглинання в міжнародному бізнесі. Молодий вчений. 2020. № 10(86). С. 6-10.
14. Макогон Ю.В. Посткризові тенденції розвитку економіки України. Схід. Спеціальний випуск. 2011. № 1. С. 13-17
15. Марущак О. Я. Хроніки кризи бізнесу: кого в Україні найбільше накриє шторм коронавірусу. Weekly digital Magazine, 2020. № 240. С.114
16. Матеріали статистичної організації. Класифікації видів економічної діяльності URL: http://kved.ukrstat.gov.ua/KVED2010/41/KVED10_41_20.html (дата звернення 12. 09.2020)
17. Островська Г. Й. Управління вартістю компанії у процесі злиття і поглинання: синергетичний підхід. Світ фінансів, 2017. №3. С. 106-120.
18. Подолян Ю. О. Галузевий аналіз сучасних тенденцій світових процесів злиття та поглинання. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2019. Вип. 26(2). С. 39-43
19. Прохорова М. Е. Аналіз сучасних тенденцій розвитку міжнародних злиттів та поглинань. Актуальні проблеми міжнародних відносин. 2014. Вип. 121(2). С. 185-199
20. Рід Ф.С., А. Рід Лажу. Мистецтво злиттів і поглинань. Пер. з англ. М: «Альпіна Бізнес Букс», 2004. 958 с.
21. Росс С., Вестерфилд Р., Джордан Б. Основи корпоративних фінансів. Пер. з англ. - М.: Лабораторія базових знань, 2001. 704 с.
22. Сабадаш В. В. Ринки злиттів і поглинань: стан, проблеми функціонування і тенденції розвитку. Механізм регулювання економіки. 2015. № 4. С. 127-138.
23. Савченко М. В. Злиття та поглинання як інструмент підвищення конкурентоспроможності компаній. Управління економікою: теорія та практика. №4, 2019. С. 92-105.

24. Сіденко С. Стратегія і тактика міжнародних злиттів і поглинань. Міжнародна економічна політика. 2012. № 1-2. С. 64-96
25. Табахарнюк М.О. Гра на мільйон: практика злиття та поглинання в Україні. Київська книжково-журнальна практика. 2012. 304 с.
26. Устюгова Ж. В. Теоретичні аспекти організації процесу злиття та поглинання підприємств на сучасному етапі. Науковий вісник Академії муніципального управління. Серія : Економіка. 2011. Вип. 9. С. 196-206
27. Фролова Т. О. Глобалізаційні тенденції розвитку процесів злиття та поглинання світовій економіці. Економічна наука. Інвестиції: практика та досвід. 2014. №18.С. 29-35.
28. Ярощук А.О. Україна в міжнародному обміні інженерно-технічними послугами. Управління економічними процесами у світовій та національній економіці: зб. тез наук. робіт. Аналітичний центр «Нова Економіка», 2015. 144 с.
29. Reed Stanley Foster, Lajoux Alexandra Reed, Nesvold H. Peter. The Art of M&A. N.Y.: McGraw-Hill, 2015. 950 p.
30. The Institute for Mergers, Acquisitions and Alliances (IMAA). URL: <https://imaa-institute.org/mergers-and-acquisitions-statistics> (дата звернення 12.09.2020)
31. World Trade Organization URL: <https://www.wto.org> (дата звернення 12.09.2020)

ДОДАТКИ

ДОДАТКИ

Додаток А

Фінансова звітність ПП «БУДРЕМКОМПЛЕКТ»

Таблиця А.1

Консолідований баланс (Звіт про фінансовий стан)

ПП «БУДРЕМКОМПЛЕКТ», тис. грн.

Актив	Код рядка	На 01.01. 2015	На 01.01. 2016	На 01.01. 2017	На 01.01. 2018	На 01.01. 2019
1	2	3	4	5	6	7
I. Необоротні активи						
Нематеріальні активи:	1000	25940	33589	36556	72278	94818
первісна вартість	1001	43798	63966	75832	117729	163483
накопичена амортизація	1002	17858	30377	39276	45451	68665
Незавершені капітальні інвестиції	1005	191196	451659	619653	346133	372439
Основні засоби:	1010	1027527	1038460	1135633	1621953	1845915
первісна вартість	1011	1503188	1639103	1880955	2542038	2981773
знос	1012	475661	600643	745322	920085	1135858
Інвестиційна нерухомість:	1015	2885	1148	1015	935	1525
первісна вартість	1016	5950	2038	2037	2747	3344
знос	1017	3065	890	1022	1812	1819
Довгострокові фінансові інвестиції:						
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	2240	3275	3195	2304	4622
інші фінансові інвестиції	1035	0	0	0	0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	2452	3051	2000	192	65660
Відстрочені податкові активи	1045	8494	54299	36252	30165	23060
Гудвіл	1050	0	0	0	0	0
Гудвіл при консолідації	1055	0	0	0	186090	46308
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0	0	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0	0	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0	0	0	0
Усього за розділом I	1095	1260734	1585481	1834304	2260050	2454347
II. Оборотні активи						
Запаси	1100	337827	457560	715024	879547	1051321
Виробничі запаси	1101	162292	241876	348803	439401	493120
Незавершене виробництво	1102	28820	33108	41694	78849	85175
Готова продукція	1103	146098	182101	323114	278450	398524

Продовження табл. А.1

1	2	3	4	5	6	7
Товари	1104	617	475	1413	82847	74502
Поточні біологічні активи	1110	0	0	0	0	0
Депозити перестрахування	1115	0	0	0	0	0
Векселі одержані	1120	0	0	0	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	300765	471899	581240	942777	1132017
Дебіторська заборгованість за розрахунками:						
за виданими авансами	1130	35173	24391	30949	38680	55333
з бюджетом	1135	9810	86741	89877	44219	57176
у тому числі з податку на прибуток	1136	224	10839	20175	1508	3139
з нарахованих доходів	1140	0	0	0	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0	0	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	3434	12090	9577	96234	28095
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0	0	0	20472
Гроші та їх еквіваленти	1165	21784	96835	182549	44020	53947
Готівка	1166	14	8	1	0	1
Рахунки в банках	1167	21770	96827	182548	44020	53946
Витрати майбутніх періодів	1170	0	0	0	2779	6339
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0	0	0	0
у тому числі в:						
резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0	0	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0	0	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0	0	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0	0	0	0
Інші оборотні активи	1190	471	955	821	1241	674
Усього за розділом II	1195	709264	1150471	1610037	2049497	2405374
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	804	0	0	0
Баланс	1300	1969998	2736756	3444341	4309547	4859721
Пасив	2	3	4	5	6	7
I. Власний капітал						
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	36366	36366	36366	36366	36366

Продовження табл. А.1

1	2	3	4	5	6	7
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0	0	0	0
Капітал у дооцінках	1405	0	0	0	0	0
Додатковий капітал	1410	21752	22868	23967	28344	50202
Емісійний дохід	1411	0	0	0	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	468	1584	2683	7060	28918
Резервний капітал	1415	0	0	0	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	1329161	1684033	2070560	2529544	3292456
Неоплачений капітал	1425	0	0	0	0	0
Вилучений капітал	1430	-6503	0	0	-3171	-3298
Інші резерви	1435	0	0	0	0	0
Неконтрольована частка	1490	16329	-388	-358	-181	35
Усього за розділом І	1495	1397105	1742879	2130535	2590902	3375761

ІІ. Довгострокові зобов'язання і забезпечення

Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0	0	0	0
Пенсійні зобов'язання	1505	3614	15890	20331	28566	91777
Довгострокові кредити банків	1510	233899	252414	261278	248270	2264
Інші довгострокові зобов'язання	1515	7004	7329	970	18486	18595
Довгострокові забезпечення	1520	0	0	0	0	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0	0	0	0
Цільове фінансування	1525	830	421	115	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0	0	0	0
Страхові резерви, у тому числі:	1530	0	0	0	0	0
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітного періоду)	1531	0	0	0	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітного періоду)	1532	0	0	0	0	0
резерв незароблених премій; (на початок звітного періоду)	1533	0	0	0	0	0
інші страхові резерви; (на початок звітного періоду)	1534	0	0	0	0	0
Інвестиційні контракти;	1535	0	0	0	0	0
Призовий фонд	1540	0	0	0	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0	0	0	0
Усього за розділом ІІ	1595	245347	276054	282694	295322	112636

Продовження табл. А.1

1	2	3	4	5	6	7
III. Поточні зобов'язання і забезпечення						
Короткострокові кредити банків	1600	108837	272841	443359	424032	354356
Векселі видані	1605	0	0	0	0	0
Поточна кредиторська заборгованість:						
за довгостроковими зобов'язаннями	1610	38927	94325	161815	225820	160019
за товари, роботи, послуги	1615	105936	221980	291015	518968	528502
за розрахунками з бюджетом	1620	5077	3465	5607	46139	80487
за у тому числі з податку на прибуток	1621	1714	0	0	34195	67128
за розрахунками зі страхування	1625	4107	4439	805	4002	5382
за розрахунками з оплати праці	1630	34189	67947	80428	157884	168998
за одержаними авансами	1635	893	11946	136	1824	4550
за розрахунками з учасниками	1640	108	371	11442	518	736
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0	0	0	0
за страховою діяльністю	1650	0	0	0	0	0
Поточні забезпечення	1660	26472	32853	29746	34551	27017
Доходи майбутніх періодів	1665	420	409	306	115	1006
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0	0	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	2580	7247	6453	9470	40271
Усього за розділом III	1695	327546	717823	1031112	1423323	1371324
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0	0	0	0
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0	0	0	0
Баланс	1900	1969998	2736756	3444341	4309547	4859721

Таблиця А.2

Консолідований звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) ПП «БУДРЕМКОМПЛЕКТ», тис. грн.

Стаття	Код рядка	2014	2015	2016	2017	2018	2019
1	2	3	4	5	6	7	8
I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ							
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	1 691 761,00	1 947 537,00	2 503 335,00	3 578 033,00	5 112 352,00	6 084 681,00
Чисті зароблені страхові премії	2010	-	-	-	-	-	-
Премії підписані, валова сума	2011	-	-	-	-	-	-
Премії, передані у перестрахування	2012	-	-	-	-	-	-
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	-	-	-	-	-	-
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	-	-	-	-	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(728 360,00)	(854 382,00)	(1 001 044,00)	(1 467 686,00)	(2 398 495,00)	(2 723 663,00)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	-	-	-	-	-

Продовження табл.А.2

1	2	3	4	5	6	7	8
Валовий: прибуток	2090	963 401,00	1 093 155,00	1 502 291,00	2 110 347,00	2 713 857,00	3 361 018,00
Валовий: збиток	2095	-	-	-	-	-	-
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	-	-	-	-	-	-
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	-	-	-	-	-	-
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	-	-	-	-	-	-
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	-	-	-	-	-	-
Інші операційні доходи	2120	14 407,00	8 747,00	5 685,00	40 204,00	7 431,00	20 575,00
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	-	-	-	-	-	-
Адміністративні витрати	2130	(168 634,00)	(191 790,00)	(242 843,00)	(316 668,00)	(467 233,00)	(546 175,00)

Продовження табл.А.2

1	2	3	4	5	6	7	8
Витрати на збут	2150	(346 179,00)	(382 024,00)	(537 413,00)	(832 050,00)	(1 094 302,00)	(1 237 688,00)
Інші операційні витрати	2180	(74 496,00)	(98 893,00)	(165 023,00)	(192 861,00)	(192 262,00)	(407 618,00)
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	-	-	-	-	-	-
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	388 499,00	429 195,00	562 697,00	808 972,00	967 491,00	1 190 112,00
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	-	-	-	-	-	-
Дохід від участі в капіталі	2200	909,00	1 076,00	1 755,00	1 543,00	1 350,00	3 965,00
Інші фінансові доходи	2220	1 017,00	1 166,00	537,00	1 696,00	3 032,00	9 860,00
Інші доходи	2240	-	-	-	-	-	-
Дохід від благодійної допомоги	2241	-	-	-	-	-	-
Фінансові витрати	2250	(31 777,00)	(22 565,00)	(22 210,00)	(29 048,00)	(50 480,00)	(51 428,00)
Втрати від участі в капіталі	2255	-	-	-	-	-	-
Інші витрати	2270	(4 420,00)	(13 641,00)	(267 960,00)	(287 884,00)	(83 314,00)	(70 333,00)

Продовження табл.А.2

1	2	3	4	5	6	7	8
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	-	-	-	-	-
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	354 228,00	395 231,00	274 819,00	495 279,00	838 079,00	1 082 176,00
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	-	-	-	-	-	-
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(75 816,00)	(77 378,00)	(28 989,00)	(89 864,00)	(152 821,00)	(243 086,00)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	(15 175,00)	(4 419,00)	-	-	-
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	278 412,00	302 678,00	241 411,00	405 415,00	685 258,00	839 090,00
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	-	-	-	-	-	-
II. СУКУПНИЙ ДОХІД							
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-	-	-	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-	-	-	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	1 642,00	(5 600,00)	(23 756,00)	1 099,00	4 377,00	21 858,00

Продовження табл.А.2

1	2	3	4	5	6	7	8
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-	-	-	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-	(2 790,00)	(5 184,00)	(1 517,00)	(24 085,00)
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	1 642,00	(5 600,00)	(26 546,00)	(4 085,00)	2 860,00	(2 227,00)
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-	-	-	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	1 642,00	(5 600,00)	(26 546,00)	(4 085,00)	2 860,00	(2 227,00)
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	280 054,00	297 078,00	214 865,00	401 330,00	688 118,00	836 863,00
Чистий прибуток (збиток), що належить:	2470	272 722,00	294 104,00	237 933,00	405 385,00	685 081,00	838 874,00
власникам материнської компанії							
неконтрольованій частці	2475	5 690,00	8 574,00	3 478,00	30,00	177,00	216,00
Сукупний дохід, що належить:	2480	272 826,00	294 110,00	236 259,00	401 300,00	687 941,00	836 647,00
власникам материнської компанії							
неконтрольованій частці	2485	7 228,00	2 968,00	(21 394,00)	30,00	177,00	216,00

1	2	3	4	5	6	7	8
III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ							
Матеріальні затрати	2500	604 520,00	693 682,00	833 875,00	1 328 340,00	1 699 259,00	2 012 767,00
Витрати на оплату праці	2505	263 654,00	285 358,00	317 131,00	468 895,00	625 221,00	891 095,00
Відрахування на соціальні заходи	2510	73 401,00	86 654,00	96 254,00	102 627,00	106 733,00	148 981,00
Амортизація	2515	85 719,00	125 717,00	144 567,00	166 423,00	184 687,00	252 285,00
Інші операційні витрати	2520	312 091,00	421 445,00	575 966,00	912 628,00	1 032 414,00	993 134,00
Разом	2550	1 339 385,00	1 612 856,00	1 967 793,00	2 978 913,00	3 648 314,00	4 298 262,00
IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ							
Середньорічна кількість простих акцій	2600	7 273 200,00	7 273 200,00	7 273 200,00	7 273 200,00	7 273 200,00	7 273 200,00
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	7 273 200,00	7 273 200,00	7 273 200,00	7 273 200,00	7 273 200,00	7 273 200,00
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	892.44	634.84	750.9	1602.34	983.8	1494.03
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	892.44	634.84	750.9	1602.34	983.8	1494.03
Дивіденди на одну просту акцію	2650	10,00	12,00	24,00	30,00	30,00	-