

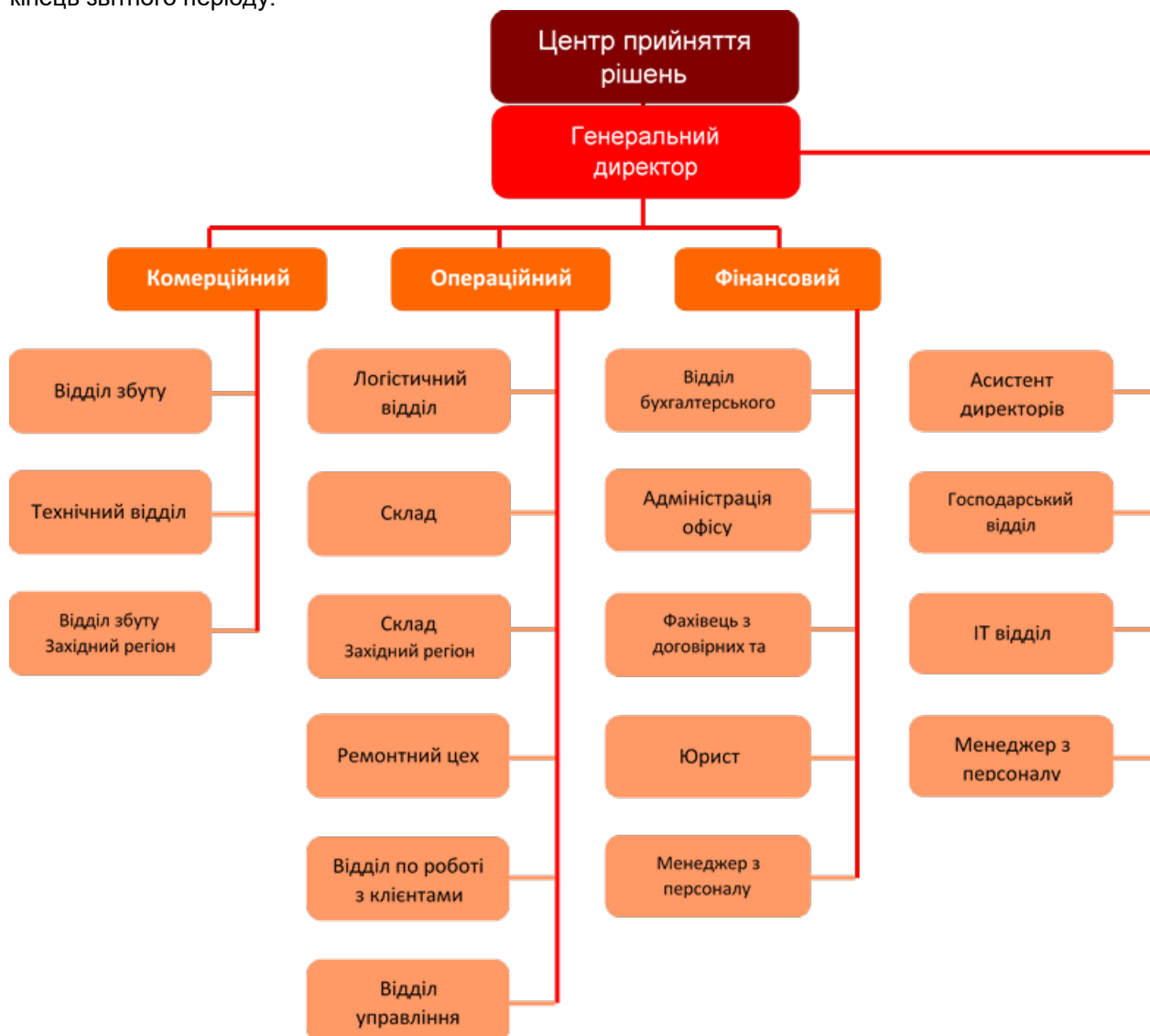
**Звіт про управління за 2019 рік
ТОВ «ПЕРІ УКРАЇНА»**

Ідентифікаційний код юридичної особи: 31032954
Місцезнаходження: 07400, Україна, Київська обл., м. Бровари,
вул. Об'їзна дорога, 60

ТОВ «ПЕРІ УКРАЇНА», юридична особа, що належним чином зареєстрована та здійснює свою діяльність відповідно до законодавства України, головний офіс якої знаходиться за адресою: 07400, Україна, Київська обл., м. Бровари, вул. Об'їзна дорога, 60

Структура управління та організаційна структура Пері Україна

На кінець звітної періоду загальна кількість працюючих осіб становила 107 осіб. Нижче на схемі наводимо об'єднану організаційну структуру Пері Україна та структуру управління Компанії станом на кінець звітної періоду.



Опис діяльності та стратегії ділової активності Пері Україна

Компанія Пері Україна працює на ринку будівельного обладнання з 2000 р. Ключовою діяльністю Пері Україна є розробка інноваційних опалубних систем та риштувань, розробка інженерних рішень орієнтованих на клієнта. Для оптимізації всіх процесів, Компанія надає ряд технічних, технологічних, логістичних та фінансових послуг. Німецька якість продукції та дотримання балансу матеріалів і трудових ресурсів забезпечують успіх в реалізації проектів клієнтів Пері Україна.

Клієнтами Пері Україна є будівельні і девелоперські компанії, фізичні особи, корпорації.

Широкий ряд обладнання, фанери, комплектуючих елементів є в наявності на складах і в найкоротші терміни доставляється в необхідній кількості на будівельні майданчики клієнта по всій Україні. Нестандартна опалубка або опалубка, що виготовляється за індивідуальним замовленням в Німеччині, також доставляється клієнту в максимально короткі терміни.

Пері Україна надає своїм клієнтам повний супровід проекту на стадії його розробки, в процесі реалізації і після його завершення. Пері Україна також консультує, навчає і безпосередньо бере участь в проектах своїх клієнтів.

Економічно вигідне рішення і повний сервіс в обслуговуванні проектів клієнтів – принцип роботи Пері Україна.

Підсумки діяльності ТОВ «Пері Україна»

Для економічної характеристики підприємства проведемо горизонтальний аналіз балансу ТОВ «Пері Україна» за 2018 - 2019 роки

Горизонтальний аналіз балансу ТОВ "Пері Україна" в тис. грн.

Показник	2018	2019	Абсолютне відхилення	Відносне відхилення, %
АКТИВ				
I. Необоротні активи в тому числі:	375 483	339 072	-36 411	-9,70
Нематеріальні активи	309	246	-63	-20,39
Незавершені капітальні інвестиції	11	0	-11	-100
Основні засоби	372 059	334 356	-37 703	-10,13
інші фінансові інвестиції	5	5	0	-100
Відстрочені податкові активи	3 099	4 465	1 366	44,08
II. Оборотні активи в тому числі:	251 648	179 642	-72 006	-28,61
Запаси	124 944	66 157	-58 787	-47,05
дебіторська заборгованість	111 085	99 376	-11 709	-10,54
грошові кошти та їх еквіваленти	9 848	7 950	-1 898	-19,27
Витрати майбутніх періодів	355	464	109	30,70
Інші оборотні активи	5 416	5 695	279	5,15
III. Необоротні активи, утримувані для продажу	0	2 515	2 515	-
БАЛАНС	627 131	521 229	-105 902	-16,89
ПАСИВ				
I. Власний капітал	238 997	326 195	87 198	36,48
III. Поточні зобов'язання та забезпечення	388 134	195 034	-193 100	-49,75
БАЛАНС	627 131	521 229	-105 902	-16,89

Аналіз балансу дозволяє зробити наступні висновки: необоротні активи зменшились на 36 411 тис. грн., у тому числі нематеріальні активи - на 63 тис. грн., основні засоби зменшились на 37 703 тис. грн. Оборотні активи підприємства зменшились на 72 006 тис. грн., у тому числі запаси зменшились на 58 787 тис. грн.,

дебіторська заборгованість - на 11 709 тис. грн., грошові кошти та їх еквіваленти - на 1 898 тис. грн. Загальна сума активів зменшилась на 105 902 тис. грн.

Власний капітал підприємства зріс на 87 198 тис. грн.; поточні зобов'язання та забезпечення зменшились на 193 100 тис. грн. При аналізі пасивів підприємства слід зазначити, що зобов'язання підприємства скоротилися. Таким чином, підприємство вчасно розраховалося з постачальниками та підрядниками за виконані роботи та отримані послуги. В цілому, слід зазначити, що динаміка показників ліквідності є позитивною. Зменшення заборгованості підприємства збільшує ліквідність підприємства і його фінансову стійкість.

Аналіз обсягу, динаміки і структури фінансових результатів ТОВ "Пері Україна"

Аналіз доходів та витрат підприємства має велике значення в системі загальної оцінки роботи суб'єкта господарювання. Це пов'язано з тим, що доходи та витрати мають безпосередній вплив на загальний фінансовий результат діяльності підприємства, який може мати як позитивний, так і негативний характер.

Проведений аналіз фінансових показників діяльності ТОВ "Пері Україна".

Аналіз динаміки доходів підприємства у 2019 році по відношенню до 2018 року.

Динаміка доходів ТОВ "Пері Україна" в тис. грн.

Вид доходу	2018	2019	Абсолютне відхилення	Відносне відхилення, %
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис.грн.	482 791	525 798	43 007	8,91
Інші операційні доходи, тис. грн.	69 340	68 990	-350	-0,50
Інші фінансові доходи, тис. грн.	0	988	988	-
Інші доходи, тис. грн.	2 457	3 358	901	36,67

Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) у 2019 році по відношенню до 2018 року збільшився на 43 007 тис. грн. Інші операційні доходи підприємства зменшилися на 350 тис. грн. У 2019 році у підприємства з'явилися інші фінансові доходи від депозиту (овернайт) у сумі 988 тис. грн. та збільшилися інші доходи на 901 тис. грн.

Аналіз динаміки витрат ТОВ "Пері Україна" у 2019 році по відношенню до 2018 року.

Динаміка витрат ТОВ "Пері Україна" в тис. грн.

Вид витрат	2018	2019	Абсолютне відхилення	Відносне відхилення, %
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	290 927	341 330	50 403	17,32
Адміністративні витрати	44 564	54 759	10 195	22,88
Витрати на збут	40 320	43 496	3 176	7,88
Інші операційні витрати	63 729	45 895	-17 834	-27,98
Фінансові витрати	671	0	-671	-100,00
Інші витрати	4 758	7 311	2 553	53,66

Аналіз витрат ТОВ "Пері Україна" дозволяє зробити наступні висновки. У 2019 році, по відношенню до 2018 року, відбулося збільшення за багатьма статтями витрат по основній діяльності підприємства, зокрема: собівартість продукції збільшилася на 50 403 тис. грн., адміністративні витрати - на 10 195 тис.

грн., витрати на збут - на 3 176 тис.грн. Водночас інші операційні витрати зменшилися на 17 834 тис.грн., фінансові витрати - на 671 тис.грн., інші витрати зросли на 2 553 тис. грн.

Аналіз динаміки фінансових результатів ТОВ "Пері Україна" у 2019 році по відношенню до 2018 року.

Динаміка фінансових результатів ТОВ "Пері Україна" в тис. грн.

Фінансовий результат	2018	2019	Абсолютне відхилення	Відносне відхилення, %
Валовий прибуток	191 864	184 468	-7 396	-3,85
Фінансовий результат від операційної діяльності	112 591	109 308	-3 283	-2,92
Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	109 619	106 343	-3 276	-2,99
Чистий прибуток	89 817	87 198	-2 619	-2,92

Валовий прибуток підприємства у 2019 році по відношенню до 2018 року зменшився на 7 396 тис. грн. Фінансовий результат від операційної діяльності зменшився на 3 283 тис. грн, фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування зменшився на 3 276 тис. грн. Чистий прибуток за 2019 рік склав 87 198 тис. грн., тобто зменшився на 2 619 тис. грн. по відношенню до 2018 року.

Показник	Од. виміру	2018	2019
Чистий прибуток	Тис.грн.	89 817	87 198
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції за звітний рік	Тис.грн.	482 791	525 798
Прибуток від звичайної діяльності за звітний рік	Тис.грн	89 817	87 198
Прибуток від реалізації продукції за звітний рік	Тис.грн	191 864	184 468
Прибуток від операційної діяльності за звітний рік	Тис.грн	112 591	109 308
Вартість активів (середня вартість активів за звітний рік)	Тис.грн	582 472	574 180
Величина власного капіталу на кінець звітного року	Тис.грн.	238 997	326 195
Рентабельність активів за прибутком від звичайної діяльності	%	15,42	15,19
Рентабельність капіталу (активів) за чистим прибутком	%	15,42	15,19
Рентабельність власного капіталу	%	37,58	26,73
Рентабельність реалізованої продукції:			
- за прибутком від реалізації	%	39,74	35,08
- за прибутком від операційної діяльності	%	23,32	20,79
- за чистим прибутком	%	18,60	16,58

Рентабельність активів за прибутком від звичайної діяльності розраховується за формулою:

R активів за прибутком від звичайної діяльності = Прибуток від звичайної діяльності /Активи

Показує, скільки прибутку від звичайної діяльності припадає на 1 грн вкладених активів. У 2018 році даний показник склав 15.42%, а в 2019 році - 15.19%, тобто спостерігалось зменшення рентабельності активів за прибутком від звичайної діяльності. Даний показник є досить високим, тому незначне його зменшення не має негативного впливу на ліквідність підприємства.

Рентабельність капіталу (активів) за чистим прибутком розраховується за формулою:

R активів за чистим прибутком = Чистий прибуток/Активи

Показує, скільки чистого прибутку припадає на 1 грн вкладених активів. У 2018 році даний показник склав 15.42%, а в 2019 році - 15.19%, тобто спостерігалось зменшення рентабельності активів за чистим прибутком.

Значення показників рентабельності активів за чистим прибутком і рентабельності активів за прибутком від звичайної діяльності однакові так як прибуток від звичайної діяльності підприємства дорівнює його чистому прибутку.

Рентабельність власного капіталу розраховується за формулою:

R власного капіталу = Чистий прибуток / Власний капітал

Показує скільки чистого прибутку припадає на 1 грн власного капіталу. У 2018 році даний показник склав 37.58%, а в 2019 році - 26.73%, тобто спостерігалось зменшення рентабельності власного капіталу.

Розрахунок рентабельності реалізованої продукції:

1) за прибутком від реалізації

R реалізованої продукції за прибутком від реалізації = Прибуток від реалізації / Виручка

Показує скільки припадає прибутку від реалізації на одиницю виручки. У 2018 році даний показник склав 39.74%, а в 2019 році – 35.08%, тобто спостерігалось зменшення рентабельності реалізованої продукції за прибутком від реалізації.

2) за прибутком від операційної діяльності

R реалізованої продукції за прибутком від операційної діяльності = Прибуток від операційної діяльності / Виручка

Показує скільки припадає прибутку від операційної діяльності на одиницю виручки. У 2018 році даний показник склав 23,32%, а в 2019 році - 20,79%, тобто спостерігається зменшення рентабельності реалізованої продукції від операційної діяльності.

3) за чистим прибутком:

R реалізованої продукції за чистим прибутком = Чистий прибуток / Виручка

Показує скільки припадає чистого прибутку на одиницю виручки. У 2018 році даний показник склав 18.60%, а в 2019 році - 16.58%, тобто спостерігалось зменшення рентабельності реалізованої продукції за чистим прибутком.

Таким чином, у 2018-2019 рр. ТОВ "Пері Україна" має всі показники рентабельності на досить високому рівні, що свідчить про ефективну прибуткову діяльність компанії в 2018-2019 рр.

Ліквідність та зобов'язання.

Про основні джерела забезпечення ліквідності.

Ліквідність – це спроможність підприємства погашати свої поточні зобов'язання вчасно і в повному обсязі. Для підтримки ліквідності на належному рівні підприємство повинно мати достатній обсяг грошових коштів та інших ліквідних активів, які в разі потреби можна перетворити в готівку і використати для погашення зобов'язань. Всі активи підприємства мають різну ліквідність – здатність швидко перетворюватись на грошові засоби. Найбільш ліквідними активами є грошові кошти та їх еквіваленти, а також поточна дебіторська заборгованість. До високоліквідних активів належать також цінні папери, що належать до поточних фінансових інвестицій. Менш ліквідними активами є товари, готова продукція, запаси, незавершене виробництво. При високому рівні ліквідності обсяг ліквідних активів значно

перевищує обсяг поточних зобов'язань. Про незадовільний стан ліквідності підприємства свідчатиме той факт, що потреба підприємства в коштах перевищує їх реальні надходження.

За даними фінансової звітності Товариства, основними джерелами забезпечення ліквідності ТОВ «Пері Україна» станом на 31.12.2019р. є:

- Грошові кошти на поточних рахунках в банках – в розмірі 7950 тис. грн.;
- Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги – 80 954 тис. грн.;
- Дебіторська заборгованість за виданими авансами – 9765 тис. грн.;
- Інша поточна дебіторська заборгованість – 34 тис. грн.;
- Запаси – 66157 тис. грн.

Коефіцієнти ліквідності

Коефіцієнт поточної ліквідності (інші назви – ліквідність 1-го рівня; коефіцієнт загальної ліквідності; коефіцієнт покриття) (Current Ratio; 3-rd level liquidity; Total liquidity) (CR) відображає взаємозв'язок між розміром поточних активів і поточними зобов'язаннями; показує здатність підприємства погашати поточні (короткострокові, до одного року) зобов'язання тільки за рахунок поточних (оборотних) активів: $CR = CA/CL$,

де CA – поточні (оборотні) активи (current assets); CL – поточні (короткострокові) зобов'язання (current, or short-term liabilities).

В нормі він повинен складати від 1 до 2.

ТОВ «Пері Україна» за звітний період має: 0,92. Коефіцієнт поточної ліквідності репрезентує загальний погляд на ліквідність компанії є відправною точкою її подальшого аналізу. Коефіцієнт поточної ліквідності дає нам змогу перевірити, чи можуть всі активи з періодом оборотності менше одного року покривати зобов'язання з періодом погашення менш одного року.

Коефіцієнт швидкої ліквідності (інша назва – ліквідність 2-го рівня) (Quick Ratio; Ratio of the rapid liquidity; the 2-nd level liquidity) (QR) – відношення високоліквідних поточних (оборотних) активів до поточних (короткострокових) зобов'язань (поточних пасивів):

$$QR = (CA - I) / CL,$$

де I – запаси (inventory); CL – поточні (короткострокові) зобов'язання (current, or short-term liabilities). Коефіцієнт швидкої ліквідності є індикатором можливості погасити поточні зобов'язання під час виникнення критичної ситуації.

В нормі він повинен складати від 0,6 до 1, але не більше 2.

ТОВ «Пері Україна» за звітний період має: 0,58.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності (коефіцієнт термінової ліквідності; «кислотний тест»; коефіцієнт критичної оцінки) (Rapid liquidity; The rate of the immediate liquidity; Acid test Ratio) відображає здатність покривати короткострокові боргові зобов'язання наявними і короткостроковими фінансовими вкладеннями. Розраховується як відношення високоліквідних поточних активів до короткострокових зобов'язань (поточних пасивів):

$$AT = (C + ShI) / CL ,$$

де C – грошові активи підприємства (cash); ShI – короткострокові фінансові вкладення (short-term investments). AT характеризує тільки найбільш ліквідну частину оборотних активів і показує, яку частину зобов'язань підприємство може погасити моментально за свої гроші. Немає єдиної думки щодо найбільш сприятливого діапазону коефіцієнта AT. Кредитори визнають за найбільш бажаний рівень «кислотного тесту» значення більше одиниці. Але цей рівень не повинен бути орієнтиром для менеджерів компанії. Власники та акціонери очевидним чином мають іншу позицію, вказуючи як найбільш бажані значно менші значення AT.

ТОВ «Пері Україна» за звітний період має: 0,04.

Наявні зобов'язання, їх види та строки їх погашення.

Зобов'язання – це заборгованість підприємства, яка виникла внаслідок минулих подій і погашення якої в майбутньому, як очікується, призведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють в собі економічні вигоди. Зобов'язання відображаються в балансі, якщо їх оцінка може бути достовірно визначена та існує ймовірність зменшення економічних вигод у майбутньому внаслідок їх погашення.

З метою бухгалтерського обліку зобов'язання поділяються на:

1. довгострокові;
2. поточні;
3. непередбачені (умовні) зобов'язання;
4. доходи майбутніх періодів.

До довгострокових зобов'язань належать:

- довгострокові кредити банків;
- інші довгострокові зобов'язання;
- відстрочені податкові зобов'язання;
- довгострокові забезпечення.

Зобов'язання, на яке нараховуються відсотки, та яке підлягає погашенню протягом дванадцяти місяців з дати балансу, слід розглядати як довгострокове зобов'язання, якщо первісний термін погашення був більше ніж дванадцять місяців та до затвердження фінансової звітності існує угода про переоформлення цього зобов'язання на довгострокове. Довгострокові зобов'язання, на які нараховуються відсотки, відображаються в балансі за їх теперішньою вартістю. Визначення теперішньої вартості залежить від умов та виду зобов'язання.

Поточні зобов'язання включають:

- короткострокові кредити банків;
- поточну кредиторську заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями, за товари, роботи, послуги, за розрахунками з бюджетом, у тому числі з податку на прибуток, за розрахунками зі страхування, за розрахунками з оплати праці, за розрахунками з учасниками, за розрахунками із внутрішніх розрахунків; короткострокові векселі видані;
- поточні забезпечення;
- інші поточні зобов'язання.

Поточні зобов'язання відображаються в балансі за сумою погашення.

За даними фінансової звітності ТОВ «Пері Україна», станом на 31.12.2019 року наявні такі зобов'язання:

Поточні зобов'язання і забезпечення	
Поточна кредиторська заборгованість за:	Сума, тис. грн.
товари, роботи, послуги	762
розрахунками з бюджетом	4 114
Розрахунками зі страхування	139
розрахунками з оплати праці	60
за одержаними авансами	33 150
Із внутрішніх розрахунків	145 212
Поточні забезпечення	11 132
Інші поточні зобов'язання	465
Разом	195 034

Умовні зобов'язання, їх види.

Умовне зобов'язання це:

а) можливе зобов'язання, яке виникає внаслідок минулих подій і існування якого підтвердиться лише після того, як відбудеться або не відбудеться одна чи кілька невизначених майбутніх подій, не повністю контрольованих суб'єктом господарювання, або

б) існуюче зобов'язання, яке виникає внаслідок минулих подій, але не визнається, оскільки: - немає ймовірності, що вибуття ресурсів, котрі втілюють у собі економічні вигоди, буде необхідним для погашення зобов'язання, або - суму зобов'язання не можна оцінити достатньо достовірно.

ТОВ «Пері Україна» не визнає умовні зобов'язання у фінансовій звітності (за винятком випадків, коли ймовірність вибуття ресурсів, котрі втілюють у собі економічні вигоди, не є віддаленою, а також суму цих зобов'язань можна достатньо достовірно оцінити).

Станом на 31.12.2019 р. в фінансовій звітності Товариства умовні зобов'язання не обліковуються.

Огляд галузі опалубки

Опалубкою є тимчасова конструкція, яка слугує формою для залиття будівельним розчином, найчастіше бетонною сумішшю, з попередньо закладеною сталевую арматурою. Використовується при зведенні бетонних та залізобетонних конструкцій чи споруд (стін, мурів, фундаменту будівель будь-якого [житлового, промислового] призначення тощо) або відлиття архітектурних деталей. Монтується безпосередньо на місці їх будівництва, після затвердіння розчину опалубка демонтується та прибирається.

Бетон – це будівельний матеріал, який є найбільш вживаним в усьому світі, оскільки його відносно легко виробляти та можна використовувати багатьма способами. Перед тим як закладати бетон, він заливається до опалубки, яка надає бетону його форми. Опалубка є необхідною для всіх конструкцій, що виготовляються з бетону, за виключенням проектів, в яких використовуються заздалегідь виготовлені частини з бетону.

Опалубки можна поділити на звичайні опалубки та системи опалубки. Звичайна опалубка будується на місці будівництва з прямокутних балок та панелей. За останні десятиліття галузь системної опалубки розвинулася з огляду на підвищення вимог із стандартизації, можливість повторного використання елементів опалубки та їх практичності.

Системи опалубки можна використовувати для будь-якого типу конструкцій, в яких використовується бетон, що виготовляється на місці будівництва, наприклад, для будівництва бетонних стін, стель, колон, опор мостів. Системи опалубки складаються зі стандартних елементів, що можуть повторно використовуватися, та пов'язаних арматур. Вони відрізняються складністю, що залежить від типу споруди, що будується. Оскільки системи опалубки стандартизовані, їх встановлення займає менше часу, ніж у випадку зі звичайною опалубкою з огляду на меншу кількість різних індивідуальних компонентів. Передумовою збереження часу є план технічного розміщення опалубки, що залежить від місця будівництва. Як наслідок тренду використання послуг аутсорсингу у будівельній галузі, планування технічного розташування все більшою мірою здійснюється постачальниками опалубки.

Останні тренди у будівництві демонструють відхід від використання звичайної опалубки на користь більш ефективних систем опалубки, з якими легше мати справу. Зокрема, такими трендами є:

- » зміна попиту: збільшилася потреба у послугах та оренді;
- » розмір та складність проектів;
- » збільшення використання невідготовлених робітників на будівництві;
- » зміна умов щодо безпеки роботи;
- » зміна вимог до якості поверхні бетону (наприклад, поверхні з декоративного бетону);
- » підвищення вимог щодо захисту довкілля: повторне використання систем опалубки більш екологічне.

Критерії, які впливають на прийняття рішень щодо придбання опалубки та будівельних риштувань

Для того щоб забезпечити стабільний рівень продажу протягом тривалого часу, постачальникам необхідно знати, які фактори впливають на потреби клієнта під час прийняття рішення щодо купівлі опалубки. В загальному випадку поведінка клієнтів визначається економічними факторами (купівельною спроможністю, доходом, фінансовими ресурсами, кредитоспроможністю), соціокультурними факторами (культурою, соціальним класом), соціальними факторами (вплив групи) та індивідуальними факторами (мотивацією, особистою прихильністю). Що стосується галузі опалубки та будівельних лісів, то ключовими факторами, які є вирішальними для клієнтів при прийнятті рішення щодо купівлі опалубки та будівельних лісів, є наведені нижче. Важливість окремих критеріїв може відрізнятись в залежності від певного проекту. Основні критерії включають:

- » Якість рішення опалубки: «розумні» рішення опалубки:
 - оптимізація використання необхідного для опалубки матеріалу;
 - прискорення процесу будівництва шляхом збільшення швидкості реалізації проекту;
 - уникнення затримок на будівництві;
 - впровадження технічних умов (наприклад перенесення вантажу) за найкращою можливою ціною шляхом використання технічно перевірених даних щодо перешкод;
 - спрощення робіт на будівництві;
 - підвищення безпеки людей на будівельному майданчику.
- » Доступність матеріалів;
- » Функціональність логістичних рішень;
- » Підтримка на будівельному майданчику;
- » Якість орендного обладнання;
- » Рішення опалубки, які мають перевагу в ціні;
- » Виконання вимог органів влади щодо перевірок якості.

Конкуренція в галузі опалубки та будівельних риштувань

Галузь опалубки та будівельних риштувань є висококонкурентною на більшості ринках, де провадить свою діяльність група PERI. Конкуренція в окремих будівельних проектах різниться в залежності від типу, об'єму робіт, місцезнаходження та складності проекту. В залежності від країни, конкуренція може бути як серед місцевих, так і серед міжнародних продавців опалубки. У випадку дуже великих або складних проектів, PERI в основному стикається з конкуренцією з боку великих міжнародних виробників в сфері опалубки та будівельних риштувань.

Конкуренція в галузі опалубки

В бізнесі опалубки PERI конкурує з декількома міжнародними виробниками такого ж розміру. Світовий бізнес опалубки характеризується інтенсивною конкуренцією. Крім цього, збільшується кількість постачальників, які копіюють системи опалубки у конкурентів та пропонують їх за більш низькою вартістю. Основна відмінність між цими копіювальниками та лідерами ринку в незадовільній якості продуктів.

Конкуренція в галузі будівельних риштувань

Ринок будівельних риштувань настільки ж конкурентний, як і ринок опалубки. На міжнародному рівні PERI розглядає міжнародних виробників та постачальників будівельних риштувань як своїх головних конкурентів. Крім цього, існує конкуренція і на рівні національних постачальників. Місцеві виробники та постачальники будівельних риштувань часто мають конкурентну перевагу перед міжнародними виробниками, оскільки несуть менші затрати на перевезення вантажів та пропонують коротший термін доставки.

Галузеві ризики

Ризик втрати дебіторської заборгованості

Структура клієнтів в індустрії опалубки та будівельних лісів характеризується великою кількістю маленьких місцевих будівельних компаній, які діють в житловій, господарській та індустріальній сферах будівництва. Через свої невеликі фінансові можливості ці будівельні компанії часто мають змогу подолати проблеми з низькою рентабельністю лише на обмежений період часу. Зокрема, можна спостерігати, що фази спаду світової економіки та зниження купівельної спроможності дуже негативно впливають на рентабельність таких будівельних компаній. Ризик втрати дебіторської заборгованості через обмежені фінансові ресурси клієнтів (їх можливу неплатоспроможність) є одним з ключових ризиків, з якими стикаються виробники опалубки та будівельних лісів.

Ринковий ризик

На певних ринках галузь опалубки та будівельних лісів значною мірою залежить від будівельної галузі. Будівельна галузь гостро реагує на економічні тенденції, наприклад, падіння інтенсивності інвестицій має негативний ефект на будівельну індустрію в цілому. Крім цього, навіть в умовах загального економічного зростання можна спостерігати зниження інтенсивності будівельної діяльності на місцевому рівні.

Попит на опалубку та будівельні ліси є сезонним. Неприятливі погодні умови (холод, лід, сніг, тривалі зливи) мають негативний вплив на будівельну індустрію та призводять до зниження попиту на системи опалубки та будівельних лісів.

Ціновий ризик

Ринки продуктів опалубки та будівельних лісів є висококонкурентними. Існує декілька міжнародних та багато місцевих конкурентів, деякі з яких проводять дуже агресивну цінову політику. Інтенсивна конкуренція на ринку опалубки та будівельних лісів може призвести до зниження розміру прибутку виробників продукції у випадку, якщо вони не зможуть утримувати рівень своїх цін, або до втрати частки ринку у випадку, якщо ціни будуть занадто високі. Ситуація ускладнюється тим, що збільшується кількість виробників, які копіюють системи опалубки у конкурентів та пропонують їх за нижчою ціною.

Капіталоємність

Освоєння нових ринків є дуже капіталоємним процесом, який вимагає значних інвестицій. Оснащення орендного парку відповідно до вимог місцевих клієнтів, накопичення запасів продукції, а також придбання чи оренда необхідної нерухомості веде до збільшення капіталовкладень у значній мірі, що часто не покривається звичайними притоками коштів. Капіталовкладення амортизуються з плином часу шляхом здійснення вдалих продажів та надання опалубки в оренду протягом наступних років.

Ризик знецінення запасів та нестачі / надлишку товару на складах

Задля того, щоб гнучко та швидко реагувати на попит місцевих клієнтів, компанія повинна мати значні запаси готової продукції. Постачальникам систем опалубки, які пропонують послуги з надання в оренду власного обладнання, також необхідно утримувати орендний парк, достатній для того, щоб відповідати потребам клієнтів. Спад світової економіки чи зміни попиту клієнтів можуть призвести до значного зниження рівня продаж у постачальників систем опалубки. Збільшення запасів призводить до збільшення витрат на їх утримання. Окрім цього, зниження попиту на опалубку може призвести до негативного впливу на ринкові ціни, що змусить постачальників опалубки частково списати запаси.

Валютні ризики

Валютні ризики виникають, коли в процесі ведення господарської діяльності розрахунки здійснюються в іноземній валюті, при цьому бухгалтерський облік заборгованості, яка утворюється, ведеться в іноземній валюті, а розрахунки здійснюються не одночасно. Постачальники систем опалубки, які працюють на

міжнародному рівні, реалізують свою продукцію по всьому світу. Якщо рахунок за доставку виставляється в іноземній валюті, то зміни валютних курсів можуть мати негативний вплив на норму прибутку від проданих товарів.

Ключові фактори успіху

Коло послуг, які сьогодні надають успішні гравці ринку опалубки, значно ширше, аніж просто продаж чи надання в оренду опалубки та будівельних лісів. Багато клієнтів очікують надання ефективних всеохоплюючих рішень під час будівництва проекту, починаючи з технічної консультації на етапі планування проекту до плану розміщення опалубки, включаючи надання необхідних матеріалів, підтримку при будівництві стосовно всіх питань, які можуть виникнути з приводу використання опалубки. Економічна доцільність того чи іншого рішення стосовно опалубки визначається не лише ціною продукту, але й загальною ціною матеріалів, робочих годин та рівнем безпеки, який забезпечується. Успішні постачальники систем опалубки позиціонують себе клієнтам як компетентні та надійні партнери, які забезпечують вирішення «всіх проблем, що стосуються опалубки». Можливість пропонувати прогресивні всеохоплюючі економічно ефективні рішення є важливим критерієм для того, щоб бути успішним на ринку опалубки та будівельних ріштувань.

Централізований чи децентралізований контроль

Організація структури менеджменту є важливим фактором, який впливає на успішне ведення діяльності на ринку систем опалубки та будівельних лісів. Централізований контроль з сильним централізованим менеджментом робить можливим швидке надання уніфікованих простих рішень. З іншої сторони, така форма контролю робить неможливим швидке реагування на потреби клієнтів на місцевому рівні. Децентралізована структура менеджменту з вмотивованими, досвідченими та технічно кваліфікованими працівниками на місцях (підприємці в підприємстві) в досяжності клієнтів робить можливим швидке реагування на тренди місцевих ринків та особливі вимоги клієнтів. Специфічні вимоги, встановлені місцевими ринками до послуг, питань безпеки та асортименту продукції не можуть бути задоволені іншим шляхом, ніж безпосередньо присутністю на відповідному ринку. Таким чином, група PERI має представництва на місцях у вигляді дочірніх компаній, що відповідає так званій структурі «Ринкових одиниць».

Бар'єри для входу на ринок

Планування, налаштування та утримання достатнього асортименту продукції опалубки потребує значних капіталовкладень. Для того, щоб відповідати вимогам клієнтів та зважаючи на велику кількість заявок, виробники опалубки повинні утримувати значні запаси систем опалубки на своїх складах. На багатьох ринках можливість надання продукції в оренду на додаток до продажу товару значно впливає на отримані доходи. На цих ринках постачальники систем опалубки змушені утримувати значний обсяг систем опалубки для того, щоб відповідати вимогам клієнтів. Новий конкурент повинен буде зробити значні інвестиції для того, щоб зміцнити своє положення на новому ринку. Важливим бар'єром для входу на ринок є також технічна компетенція інженерів та спеціалістів по збуту на місцях. Оскільки продукти опалубки можуть бути легко скопійовані, технічна компетенція працівників повинна здобуватися протягом значного часу. Компетенція щодо надання послуг відтак формує бар'єр для входу на ринок, враховуючи її важливість з точки зору клієнтів.

Технологічне ноу-хау та постійний розвиток продуктів і послуг

Розвиток технічно високорозвинутих нових продуктів та послуг високого рівня, а також вдосконалення існуючих продуктів і послуг є вирішальним конкурентним фактором. Орієнтовані на клієнтів технологічні та пов'язані з продуктами інноваційні можливості є важливим фактором для утримання сильних позицій на ринку. Галузь будівництва зараз переживає зміни, пов'язані з правовим аспектом діяльності будівельних компаній.

Серед регіонів України в сфері будівництва найбільша частка належить столиці, в 2019 році на Київ припадало 22,3% виконаних будівельних робіт. Великі обсяги будівництва також спостерігалися в

Одеській, Дніпропетровській і Харківській областях. Разом ці чотири регіони займають 52,7% будівельних робіт в Україні.

Характеристики будівельної галузі за 2019 рік:

- За 2019 рік також спостерігається позитивна динаміка - зростання обсягів будівництва склав 32,4% в порівнянні з аналогічним періодом попереднього року.
- За даними Мінекономрозвитку, в період 2020-2022 років прогнозується зростання обсягів будівельних робіт - в середньому на 7,7% (у 2020 році - на 8,1 відсотка), однак таке зростання є нижче звітних показників 2016-2018 роки (в середньому 17,4 відсотка) і прогнозні значення на 2019-2021 роки (в середньому 9,9% відсотка) через значну склалася бази порівняння на тлі істотної активізації будівельної діяльності з 2017 року;
- За 2019 рік об'єм ринку опалубки виріс на 14,8% в порівнянні з аналогічним періодом попереднього року. На сьогоднішній день в структурі попиту на українському ринку домінує опалубка іноземних виробників, продукція яких частіше застосовується в будівництві великих, знакових об'єктів зі значним обсягом фінансування, зокрема, висотних будівель, для замовників яких не останню роль відіграють якість, технологічність і терміни спорудження об'єкта. В інших випадках застосовується опалубка вітчизняного виробництва, яка дешевше в порівнянні з зарубіжними аналогами.
- Сьогодні на ринку опалубки серед компаній-виробників активно поширюється така послуга, як оренда. В середньому співвідношення оренди та продажу опалубних систем на українському ринку становить на рівні 85-87% і 13-15% відповідно. Сегмент оренди, орієнтований і на великих, і на дрібних будівельників, тому місячна орендна ставка на українському ринку опалубки залежить від сезону.

Розглядаючи ситуацію на українському ринку будівельного обладнання, можна відзначити, що вона в повній мірі залежить від ринку будівництва та капітальних вкладень. Адже тільки здатність компаній інвестувати в будівництво нових будівель і споруд породжує попит на будівельне обладнання, в тому числі і на опалубні системи.

Ринок опалубних систем можна з повною впевненістю назвати одним з головних показників стану будівельної галузі України не тільки в кількісному, але і якісному відношенні.

Структура ринку будівельних матеріалів також залежить від класів нерухомості, яка будується або планується до будівництва в країні. Таким чином, чим вищий клас споруджуваного об'єкта, тим більше якісні матеріали використовує забудовник. В цілому, при будівництві багатоквартирного будинку, частка імпортих будматеріалів становить понад 15-20% від загального обсягу необхідних будівельних матеріалів. Основний конструктив будівлі може бути на 100% виконаний з вітчизняних матеріалів. Бетон, металеві конструкції, газо- і керамоблоки, утеплювачі, віконні конструкції - все це проводиться в Україні. В об'єктах більш високого класу можуть застосовуватися імпорти матеріали та обладнання - фасадні системи, ліфти, інженерія. Для об'єктів комфорт-класу оптимальне співвідношення виглядає як 80% - вітчизняні матеріали і 20% - імпорти.

За підрахунками, близько 40% житлового фонду України - це панельні будинки. Таке житло значно дешевше, ніж в цегляних або монолітних будинках. Планувалося, що це будуть тимчасові житла, пізніше ці будівлі хотіли замінити на більш довговічні, але так вони і залишилися. А термін експлуатації панельних будинків був розрахований на 40-50 років.

Однією з основних причин зростання попиту на товарний бетон є те, що в даний час в будівництві найбільш широко застосовується монолітно-каркасна технологія, де бетон - основна складова. Монолітні будинки все більше популярні останнім часом, особливо у тих компаній, які будують для людей з невисоким достатком. У моноліту є переваги перед панельним будинком: перші тепліше, оскільки між бетонним блоком і цегляної обкладанням є утеплювач - найчастіше це так зване мінеральне волокно; крім того, цегляний фасад і виглядає краще, ніж сірі панелі. Вартість монолітного будинку знаходиться десь посередині між будівлею панельним і цегляним. Це дозволяє моноліту стати дуже

перспективним, особливо якщо врахувати, що, з одного боку, найбільший попит зараз на дешеве житло, а з іншого, вимоги до нього у покупців все вище.

Основною метою діяльності будівельних підприємств є отримання прибутку та задоволення інтересів власників. Враховуючи достатній рівень привабливості галузі, досягнути конкурентних переваг на ринку можливо за рахунок активного впровадження інноваційних розробок, що дозволить раціонально організувати технологічні процеси, скоротити термін будівництва, покращити якість конструкторських рішень, забезпечити комфорт будівель та безпеку їх експлуатації, запровадити індивідуальний підхід до проектування об'єктів, орієнтуючись на потреби замовників. Максимальна якість, а значить, і ефективність роботи купується опалубки може забезпечити лише комплексний підхід, що передбачає покупку не елементів і устаткування, а цілісного рішення.

Основними стратегічними цілями компанії PERI є підвищення конкурентних переваг продукції, пошук нових клієнтів, підвищення лояльності до клієнтів, підтримка обладнання на будівельних майданчиках протягом всього проекту (PERI сервіс), оскільки це одна з найважливіших переваг компанії.

Сильними сторонами компанії PERI є:

- Широкий асортимент пропонованої продукції, який дозволяє в повній мірі задовольнити запити споживачів.
- Високий рівень якості продукції
- Популярність бренду, високий рівень інформованості споживачів про продукцію компанії, хороша інформаційна підтримка
- Надання послуг на всезагальну підтримку замовника PERI Сервіс, які дозволяють знизити витрати для клієнта і прискорити темпи будівництва.
- Розгалужена мережа розподілу та збуту продукції (розвинена мережа складів по Україні, яка дозволяє забезпечити швидку доставку матеріалів на будівельні майданчики).
- Можливість оренди опалубки. Не зважаючи на те, що будівництво в Україні стає все більш розвиненим, розвиток і функціонування будівельного господарства ускладнюється цілою низкою проблем. Однією з причин подібного протиріччя є відсутність надійної і достовірної інформації про стан ринку будівельних послуг.

Для будівельних підприємств велика роль і неформальних методів збору даних, що здійснюються, найчастіше, шляхом проведення технічної, комерційної, маркетингової розвідки. Джерелами інформації про фірми конкуренти можуть бути також спеціалізовані виставки. Однією з найбільших виставок є Bauma, яка відбулась в цьому році.

Загальна інформація про Bauma 2019

З 8 по 14 квітня 2019 року в Мюнхені відбулась 32 Міжнародна виставка будівельної техніки, будівельного і гірського устаткування.

У 2019 році на виставковому майданчику площею 614 000 м² було представлено більше 3700 експонатів з 63 країн. Виставку відвідало близько 620 000 відвідувачів з більш ніж 200 країн.

Значення Bauma для PERI .

Bauma в Мюнхені є провідною світовою виставкою для компанії PERI.

У зв'язку з останніми тенденціями швидких темпів розвитку ринку, надзвичайно важливо на даному заході презентувати щось дійсно інноваційне і технологічне, щоб підтримувати імідж стенду PERI як світового лідера у сфері продажу опалубки та будівельних лісів. Міжнародна виставка також є важливим інструментом для пошуку потенційних клієнтів та ознайомлення їх з компанією, переліком продуктів і послуг та укладання угод.

Результати Баума 2019 для компанії PERI.

Баума 2019 показала найкращі результати за 65-річну історію виставки. Кількість відвідувачів зросла приблизно на 40 000 порівняно із загальною кількістю підготовлених під час попередньої події у 2016 році. Більше 250 000 відвідувачів приїхали з різних країн світу: Австрія, Італія, Швейцарія, Франція, Нідерланди, Росія, Швеція, Чехія, Польща та Великобританія, Китай, Австралія та Японія та ін. Кількість експонентів становила близько 3700 з 63 країн - це також рекорд. Маючи 614 000 квадратних метрів простору, Баума, представила величезну кількість нововведень та новинок світовим відвідувачам виставки. Наприклад, Zeppelin / Caterpillar представив понад 20 світових новинок. Багато експонентів говорили про високу готовність інвестувати та учасники виставки мали найвищі продажі за всю історію своєї участі у виставці. Керівники багатьох провідних компаній світу визнали виставку 2019 як «Найуспішніша Баума всіх часів»

- Баума вкотре зарекомендувала себе як чудова платформа бізнесу як відзначили багато учасників: PERI приймала замовлення з усіх куточків світу та налагодили багато нових контактів.
- Кількість та якість професійних розмов були дуже ефективними для налагодження довгострокових зв'язків з новими партнерами

Стенди PERI були дуже добре відвідувані у всі дні та, як результат, компанія мала повний успіх у плані продажів! Баума 2019 був не лише повна успіхом у кількісному вираженні, але й у якісному вираженні. Було безліч дуже корисних переговорів з відвідувачами та клієнтами, і ми отримали замовлення на суму понад 25 мільйонів євро протягом семи днів виставки!

Компанія PERI виступає провідником інновацій на ринку опалубки та будівельних риштувань в Україні.

Продукти «PERI Україна» характеризуються інноваційним дизайном, інтелектуальними механічними властивостями і практичними деталями з високими стандартами якості, що виготовлені на автоматичних та напівавтоматичних лініях і, таким чином, ідеально підходить для роботи навіть з жорсткими умовами повсякденного використання на будівельному майданчику.

Продукція компанії «PERI Україна» призначена для виконання майже будь-яких конструкцій, потреба в яких може виникнути в монолітному будівництві, та нараховує більш ніж два десятки різноманітних систем. Для отримання гладкої поверхні бетону пропонуються також різноманітні види високоякісної фанери. Для безпеки будівництва пропонується комплект риштувань, який вирішує будь-які задачі.

Діджиталізація є ключовим фактором досягнення успіху в стратегії PERI 2025. Імплементация сучасних цифрових продуктів позитивно вплине на роботу всіх департаментів компанії і дозволить ефективніше використовувати існуючі ресурси. Окрім оновлення портфолію систем опалубки та риштувань, на виставці BAUMA 2019 були представлені наступні інноваційні цифрові продукти: VR (віртуальні реальність) – спеціально розроблені рішення для демонстрації опалубних і опорних конструкцій, що дозволить інтерактивно знайомити клієнтів з портфолію, проводити навчання нових співробітників, а також на етапі проектування виконувати аналіз працездатності конструкції.

3D проектування - даний вид проектування роботи прийшов на зміну стандартному 2D кресленню.

3D-принтер - компанія PERI інвестувала в Данську компанію, яка займається розробкою і впровадженням 3D-друку в будівельній сфері. На BAUMA 2019 компанія PERI вперше презентувала обладнання для цієї технології.

Цифрові датчики – спеціальні датчики для вимірювання необхідних параметрів бетонної суміші і властивостей готового бетону.

3D-сканер - PERI починає надавати сервіс і обладнання для сканування будівель і споруд. Використання лазерних технологій дозволить співробітникам і клієнтам PERI отримувати точну цифрову модель об'єкта зекономивши при цьому час і гроші.

Ключові проекти за 2019 рік

Інфраструктурний сегмент:

1. Подольсько-Воскресенський міст
Оренда та продаж
Системи PERI, що використовувались: PERI UPSHORING, TRIO, VARIOKIT, VCB, індивідуальні вироби
2. Шулявський шляхопровід
Оренда
Системи PERI, що використовувались: TRIO

Промисловий сегмент:

3. ПАТ «Арселор Міттал Кривий Ріг»
Оренда
Системи PERI, що використовувались: TRIO, MULTIFLEX, PERI UP SHORING, RUNDIFLEX
4. Овочесховище
Оренда та продаж
Системи PERI, що використовувались: TRIO, PERI UP SHORING
5. Маріупольський МК ім. Ілліча
Оренда
Системи PERI, що використовувались: TRIO, MULTIFLEX, MULTIPROP, PERI UP SHORING

Житловий сегмент

6. Житловий комплекс «Taryan Towers»
Оренда і продаж
Системи PERI, що використовувались: RCS-P, MULTIFLEX, MAXIMO, UNIPORTAL, RUNDIFLEX, Індивідуальні вироби з фанери
7. Житловий комплекс «Obolon Residence»
Оренда
Системи PERI, що використовувались: TRIO, RCS-P, RCS-C, MULTIFLEX, PERI UPSHORING, DUO
8. ЖК «Diadans»
Продаж
Системи PERI, що використовувались: TRIOMR

Культурно-розважальний та комерційний сектор

9. Інноваційний парк UNI.City.
10. Свято-Троїцький храм
Оренда
Системи PERI, що використовувались: PERI UPSHORING, TRIO, RUNDIFLEX, MULTIPROP

Генеральний директор **О. Ж. Горелов**

