

KORMOTECH

Звіт про управління за 2024 рік



Зміст

Звернення директора

1. Інформація про компанію

✓ Вступна частина

✓ Декілька фактів з історії компанії

✓ Продукція компанії

✓ Структура і принципи управління

2. Результати діяльності

3. Ліквідність та зобов'язання

4. Екологічні аспекти

5. Соціальні аспекти та кадрова політика

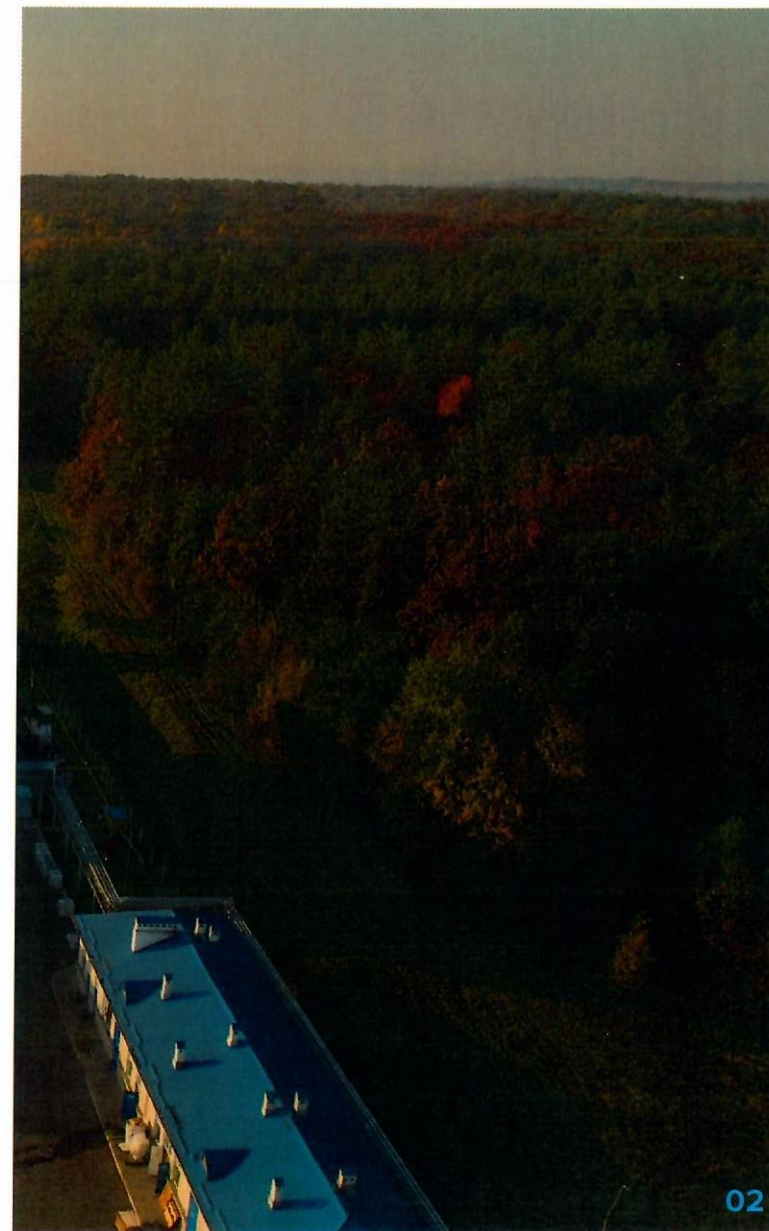
6. Ризики

7. Дослідження та інновації

8. Фінансові інвестиції

9. Перспективи розвитку

Контактна інформація



Звернення директора

Представляємо вашій увазі Звіт про управління ТзОВ «Кормотех» за 2024 рік.

Наша візія - Увійти в ТОП-30 виробників кормів для домашніх тварин у світі.

Місія «Кормотех» – Кожного дня ми створюємо їжу для котів і собак, піклуючись про їх якісне та щасливе життя. Ми віримо, що любов до тварин робить світ краще.

Наші цінності – дотримання наступних правил гри на всіх рівнях здійснення діяльності компанії.



СВОБОДА & ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ. Ми віримо, що доля завжди прихильна до сміливих і що сміливі мрійники досягають вершини. Ми є прикладом величезної трансформації. Кормотех — це місце, де кожен бере тотальну відповідальність за домашніх тварин. Де можна не лише плекати великі мрії, але й мати свободу безстрашно їх втілювати!



ДОСКОНАЛІСТЬ & ДОПИТЛИВІСТЬ. Нам недостатньо лише виготовляти якісну їжу для домашніх тварин. Ми збираємо команду найкращих дієтологів для створення збалансованого, якісного та здорового складу їжі. Кожного дня ми живемо з думкою про наших чотирилапих друзів, тому що для нас важливо зробити їх щасливими, і тут ми завжди будемо прагнути більшого.



ВЕСЕЛОЦІ & ПОВАГА. Нам імпонують безпосередність і веселість чотирилапих друзів, тож і в бізнесі ми плакаємо таке ж ставлення. Наш підхід — спілкуватися просто, приймати рішення легко і швидко, отримувати задоволення від того, чим займаємося. Ми поважаємо котів і собак, ставлячись до них як до друзів, членів сім'ї та по-справжньому улюблених створінь, якими вони і є. Повага лежить в основі відносин з нашими клієнтами, командою та партнерами.



**Директор ТзОВ «Кормотех»
Марія Стефанишин**

Звернення директора

У 2024 році наша компанія продовжила свій багаторічний тренд зростання. Наразі наш продукт продається у 46 країн світу.

Для пріоритизації та ефективного розподілу ресурсів, ми в компанії впровадили трирівневу систему класифікації експортних ринків, на яких присутні:

- Tier 1 - Стратегічні: Румунія, Болгарія, Молдова, Литва, Латвія, Естонія – тут, ми зможемо побудувати сильний бренд і за п'ять років увійти у число лідерів. У ці ринки інвестуємо наймасштабніше, а також будуємо впізнаваність та вплив наших брендів.

- Tier 2 - Перспективні: Польща і Греція, які показують позитивну динаміку і стабільне зростання. А головне - вони демонструють потенціал росту ринку і вже за 1-2 роки можуть перейти у розділ стратегічних. Там ми маємо надійних партнерів і тримаємо руку на пульсі, інвестуючи у побудову сильних локальних команд, експертизу та нарощування присутності наших продуктів.

- Tier 3 - Ринки відвантаження: вони дозволяють нам нарощувати продажі та присутність, але розвивають їх дистриб'ютори або партнери.

У 2024 році ми продовжили розвивати галузь та дбати про добробут чотирилапих в Україні, приєднавшись до низки колаборацій та розвиваючи свої власні соціальні проекти (сервіс ветеринарної турботи «Optimeal Expert 9100», Всеукраїнська акція «Візьми собаку на роботу», школа «Optimeal Expert».)

Бренд преміального харчування Club 4 Paws спільно з ініціативою Save Pets of Ukraine продовжує розвивати проект популяризації адопції тварин під назвою "Look 4 Paws».

У 2024 році ТзОВ «Кормотех» долучився до ініціативи із відбудови будівель у Львові, пошкоджених ракетного обстрілу росіян 4 вересня 2024 року. Тоді у Львові 189 будівель зазнали значних пошкоджень, а загальні збитки для міста склали понад 1 000 000 000 гривень.

У межах ініціативи Львівської міської ради “Візьми будинок під опіку”, «Кормотех» разом з Enzym Group, Львівським ІТ Кластером та компаніями учасниками Кластера взяли за капітальний ремонт будівлі за адресою Коновальця, 46. Спільними зусиллями Львівського ІТ Кластера, компаніями учасниками Кластера, Кормотех та Ензим Груп зібрали 9 500 000 грн на відновлення пошкодженого будинку.

У 2024 році головними пріоритетами ТзОВ «Кормотех» є утримання, посилення своїх позицій в Україні та подальша експансія на світові ринки. Для цього ми продовжили інвестувати в побудову брендів і розвиток співпраці з партнерами. Ми й надалі розширюємо команду, створюємо нові робочі місця, інвестуємо у добробут наших співробітників і громади та розвиваємо галузь, змінюючи культуру ставлення до тварин у Центрально-Східній Європі.

Директор ТзОВ «Кормотех»

Марія Стефанишин



Інформація про компанію

Вступна частина

ТзОВ «Кормотех» – глобальна сімейна компанія з українським корінням, що виробляє високоякісне харчування для домашніх тварин з 2003 року. Раціони розробляє власний R&D-відділ (у 2024р році цей відділ трансформовано у відділ NPD (new product development) у співпраці з європейськими та американськими консультантами. Наші потужності – це два високотехнологічні заводи з виготовлення сухих та вологих кормів, розташовані в екологічно чистій зоні на Львівщині. Головний офіс компанії розташований у Львові.

Асортимент налічує близько 750 позицій, Optimeal – супер-преміальний бренд; Club4Paws – преміальний бренд; М'яу, Гав, Master – продукти стандарт сегменту, у 2024р асортимент продукції поповнився новим брендом Delickcious. Kormotech – лідер в Україні, займає 49-у сходинку світового рейтингу ТОП-101 провідних виробників зоогалузі і входить до ТОП-20 компаній, що найдинамічніше розвиваються, за версією галузевого видання Petfood Industry.

Ми завершили інвестиційний проєкт з розширення виробничих потужностей в Україні. Ефективність виробництва, потужність виробничих ліній, протягом більшості 2024 року становила 27 000 тонн на заводі вологих кормів, потужність сухих кормів протягом звітного періоду становила до 55 000 тонн.

Виробничі об'єкти компанії відповідають європейським стандартам безпеки та якості продуктів харчування згідно з ISO 22 000 та FSSC 22 000 (управління безпечністю харчових продуктів). У першому кварталі 2021 року впроваджено стандарти ISO 14000 (екологічний стандарт) та ISO 45000 (охорона праці). Готуємося до впровадження стандартів BRC та IFS.

Ще у 2020 році компанія розпочала проєкт розширення потужностей виробництва на 50% (до 40 000 тонн на рік). Нова лінія з виробництва сухих кормів оснащена технологічним обладнанням швейцарської компанії, що надає можливість виготовляти суперпреміальні продукти із додаванням до 80% свіжого м'яса. Проєкт був успішно завершений в 1 кварталі 2021р, лінія була введена в експлуатацію.

У 2022 році введені потужності по сухих кормах поступову вивелися на планову ефективність. У червні 2022 розпочато проєкт розширення потужностей вологих кормів до 27 тис тон. На кінець 2023р завершили проєктні роботи по розширенні складських площ, реалізація проєкту розширення площ планується у 2025 році.

У 2023р було збільшено потужності пакувальної дільниці сухих кормів у форматі малої упаковки – встановлено нову пакувальну лінію, потужність 50тон\тиждень. Також на виробничих лініях сухих кормів встановлено системи дозування гідролізованих протеїнів – це дозволить підвищити якість продукції та знизити собівартість.

Існуюче виробництво сухих кормів оснащено автоматизованою лінією провідного європейського виробника обладнання для петфуду. Автоматизація технологічної лінії виробництва забезпечує можливість виготовлення суперпреміальних кормів для домашніх тварин з мінімальним втручанням людини, що забезпечує високу якість та безпечність наших продуктів.



Інформація про компанію

Унікальна технологія вакуумного напilenня дозволяє виготовляти корми із високим вмістом поживних речовин (жирів та протеїнів). На потужностях технологічних ліній з виробництва сухих кормів щорічно виготовляється понад 40 млн. упаковок продукції у форматах від 0,05 кг до 20 кг, у 2023р виготовлено близько 57 млн. шт, у 2024 р було виготовлено 75 млн шт. План на 2025 р – виготовити 80 млн шт.

Виробництво вологих кормів також оснащено імпоротною технологічною лінією голландської компанії. Унікальність технології, яка застосовується, полягає у використанні для приготування корму водяної пари, що забезпечує збереження всіх поживних речовин та підвищує смаковість та засвоюваність виготовлених кормів. Протягом 2023 року на заводі було виготовлено 175 млн. упаковок вологих кормів у форматах 0,08-0,1 кг, у 2024р було виготовлено 188 млн шт. План на 2025 240 млн шт.

Сформована окрема команда, завдання якої є впровадити культуру бережливого виробництва, щоб постійно підвищувати ефективність процесів. У 2024 році щодо бережливого виробництва було впроваджено СУР (система управління результативністю) та продовжили впровадження системи 5S.

Компанія почала впровадження нового програмного забезпечення ERP систему SAP S/4HANA. Робота над новою ERP системою SAP S/4HANA триває, повноцінний перехід на нову систему заплановано на 2 квартал 2026р

Ми фокусуємося на декількох важливих напрямках у 2025 році:

- Підвищення ефективності виробництва сухих кормів
- Впровадження проектної культури в компанії
- Підготовка до переходу на нову ERP систему
- Впровадження інструментів бережливого виробництва

Уже прикладом запровадження одного з інструментів Lean менеджменту є 5S – служить організація робочого місця та комфорту на пакувальній дільниці фабрики. Стандартизовано по 5S більше 90% робочих місць. Завдяки організації навчання 95% працівників, особистій вмотивованості, залученості та прагненню самовдосконалення, вдалося збільшити ефективність пакування на 33%.

Щодо досягнень згідно фокусувань 2024 року:

•Зниження енергоспоживання (газ та електрика) – у 2024р було інвестовано 483тис грн у систему підігріву та рекуперації води на автоклавах, що має заощаджувати до 2% витрат на виробництво пари для процесу стерилізації.

•Підвищення ефективності виробництва сухих кормів – за рахунок зміни підходу планування виробництва; встановлення додаткових потужностей по пакуванні продукції вдалось збільшити тижневе виробництво із 900т\тиждень до 1030т\тиждень.

•Реорганізація управлінської структури – виведено окремий напрямок по управлінні комерційними брендами; створено окремий відділ гарантування якості; реорганізація відділів продажів на експортних ринках із фокусом на країни центральної та східної Європи.



Інформація про компанію

Деякі факти з історії компанії

2003 рік – засновано компанію «Кормотех». Розроблено технологію виробництва корму (спільно з PETFOOD WORLDWIDE DEVELOPMENT, USA) та перші раціони (спільно з PETFOOD SPECIALITIES, Poland)

2004 рік – введено на український ринок перші бренди компанії: «Клуб 4 лапи», «Гав!» і «Мяу!»

2005 рік – офіційне відкриття першого в Україні заводу з виробництва сухих кормів для котів та собак

2007 рік – на підприємстві введено та сертифіковано систему управління якістю в харчовій промисловості: відповідність стандарту ISO 22000

2008 рік – створено преміальну лінійку кормів КЛУБ 4 ЛАПИ Плюс. Початок співпраці за напрямком PRIVATE LABEL

2009 рік – «Кормотех» стає лідером українського ринку сухих кормів для тварин за темпами зростання.

2010 рік – Національна премія TRADE MASTER за внесок у розвиток товарної категорії за напрямком PRIVATE LABEL

2011 рік – відкриття другого заводу з виготовлення вологих кормів

2013 рік – введено на ринок новий бренд харчування для котів і собак у сегменті SUPER PREMIUM під Optimeal. На підприємстві введено та сертифіковано систему управління якістю у харчовій промисловості, що відповідає стандарту FSSC 22000

2014 рік – розпочато Всеукраїнську ініціативу порятунку тварин «Не залишай нас в АТО»

2017 рік – «Кормотех» увійшов до топ-30 компаній виробників кормів у Європі за версією WATT Global Petfood Industry – одного з найавторитетніших галузевих видань у світі. У компанії створено власний відділ інновацій. Започаткували курс гуманної освіти для школярів

2018 рік – компанії 15 років! Одержано дозвіл на експорт до США. Перші відвантаження продукції у Чилі.

2019 рік – Спілка Українських Підприємців (СУП) визнала компанію «Кормотех» переможцем у номінації «Рушій розвитку регіону» за вагомий внесок та соціальну позицію. Додають 5 нових країн експорту, серед яких зокрема Велика Британія та Фінляндія

2020 рік – Kormotech увійшов до рейтингу топ-70 зоовиробників у світі за версією Petfood Industry

2021 рік – компанія продовжила свою експансію на міжнародному ринку, втримала місце у рейтингу топ-70 зоовиробників у світі за версією Petfood Industry. Також у 2021 році вперше було офіційно складено фінансову звітність Компанії відповідно до МСФЗ, що безумовно є свідченням щодо слідування Компанією напрямком розвитку згідно із найвищими міжнародними нормами, як у звітності, так і у всіх інших аспектах діяльності.

2022 рік – займаємо 51 місце серед виробників зоогалузі у світі за версією Petfood Industry. У 40-ка країнах світу продається продукція наших брендів Optimeal, CLUB 4 PAWS, Гав, Мяу, та приватних марок партнерів. Асортимент налічує понад 650 позицій.

2023 рік – Кормотеху виповнюється 20 років. Кормотех займає 55 місце серед провідних виробників харчування для домашніх тварин у світі за версією галузевого ресурсу Petfood Industry.com

2024 рік – Вийшли на 49 сходинку у ТОП-50 світових petfood виробників і у ТОП-21 найдинамічніших компаній за версією PetFood Industry та розширили свою присутність до 44 країн світу. Запустили новий бренд у сегменті преміум плюс харчування для собак та котів Delickscious. Отримали статус Авторизованого Економічного Оператора — його мають лише кілька десятків підприємств в Україні.

Інформація про компанію

Продукція компанії

Компанія «Кормотех» незмінно входить до топ-3 вітчизняної галузі, частка на ринку України 32,0% за обсягами реалізації і до топ-50 компаній у галузі догляду за домашніми улюбленцями у світі. Решта продажів на ринку припадає на ключових світових гравців – компанії Nestle, Mars, Royal Canin та інших.

У натуральних показниках «Кормотех» реалізував понад 76 тисяч тонн кормів для домашніх улюбленців в протягом 2024 року. Це дозволило утримати позицію абсолютного лідера з продаж у натуральних показниках в Україні.

«Кормотех» експортує продукцію у 44 країни світу, серед яких – США, Чилі, Швеція, Фінляндія, Франція, Нідерланди, Італія, Іспанія, Данія.

В експорті сьогодні фокусуємося на шести стратегічних ринках: Литва, Латвія, Румунія, Молдова, США, Польща. У п'ятох з цих країн ми ставимо собі мету через кілька років увійти в ТОП лідерів ринку. Винятком є США - найбільш конкурентний і розвинутий петфуд-ринок. За 2024 рік спостерігаємо приріст продажів серед фокусних ринків Литва (+35% у вазі), Болгарія (+37%), Греція (+25%), Естонія (+30%). Окрім цього, здійснено вихід на ряд нових ринків (Єгипет, Малайзія, Кенія, Південна Корея).

Певні ринки сильно трансформувалися. Так, ми вийшли з Білорусі в лютому 2022 року так само, як з Росії в 2014 році, а обсяги експорту доволі швидко перерозподілили між іншими експортними напрямками.

Якщо говорити про стратегічні ринки, то на них ми зробили великий поступ, подекуди виросли на 60-70%.

Дедалі частіше починаємо співпрацю саме з власних брендів, а не PL (власні торговельні марки мереж). Це значить, що нас бачать і впізнають вже як брендову компанію, а не просто якісного виробника. В Україні продукція компанії «Кормотех» присутня практично у всіх ключових роздрібних мережах – Metro, Auchan, Fozzy Group, АТБ, Billa, Велика Кишеня, Фуршет.

В Європі компанія працює з мережами магазинів Truffaut (Франція), Pet Factory (Румунія). У 2024 році розпочато співпрацю з мережею Kaufland у Польщі, Profi в Румунії та Lidl у Латвії.

Асортимент продукції «Кормотеху» включає близько 893 позицій кормів для домашніх тварин, виготовлених по рецептурах, розроблених європейськими та американськими консультантами та інститутами, а також спеціалістами самої компанії. Лідерами у рейтингу зростання продаж сьогодні в Україні є корми «преміум»: власники тварин з кожним роком намагаються давати своїм улюбленцям все кращі продукти харчування. При цьому більшість споживачів надає перевагу сухим кормам. Незважаючи на домінування на українському ринку кормів дешевого і середнього цінових діапазонів, темпи зростання середніх і дорогих кормів є вищими, ніж зростання ринку в цілому.

Основними трендами, які спостерігаються на ринку кормів для тварин, є наступні. Перший тренд – це зростання відповідальності власників домашніх улюбленців і формування культури ставлення до тварин, яка полягає не тільки у забезпеченні їх якісним харчуванням. Змінюється роль чотирилапого і його місце в сімейній ієрархії. Тварина стає повноцінним членом сім'ї, а власники з господарів тварини перетворюються на його «батьків».

Другий тренд полягає в тому, що за останні роки в Україну прийшли всі основні світові виробники. Тепер вітчизняний ринок кормів мало чим відрізняється від ринків країн Східної Європи: на ньому вже представлено близько 100 різних брендів.



Інформація про компанію

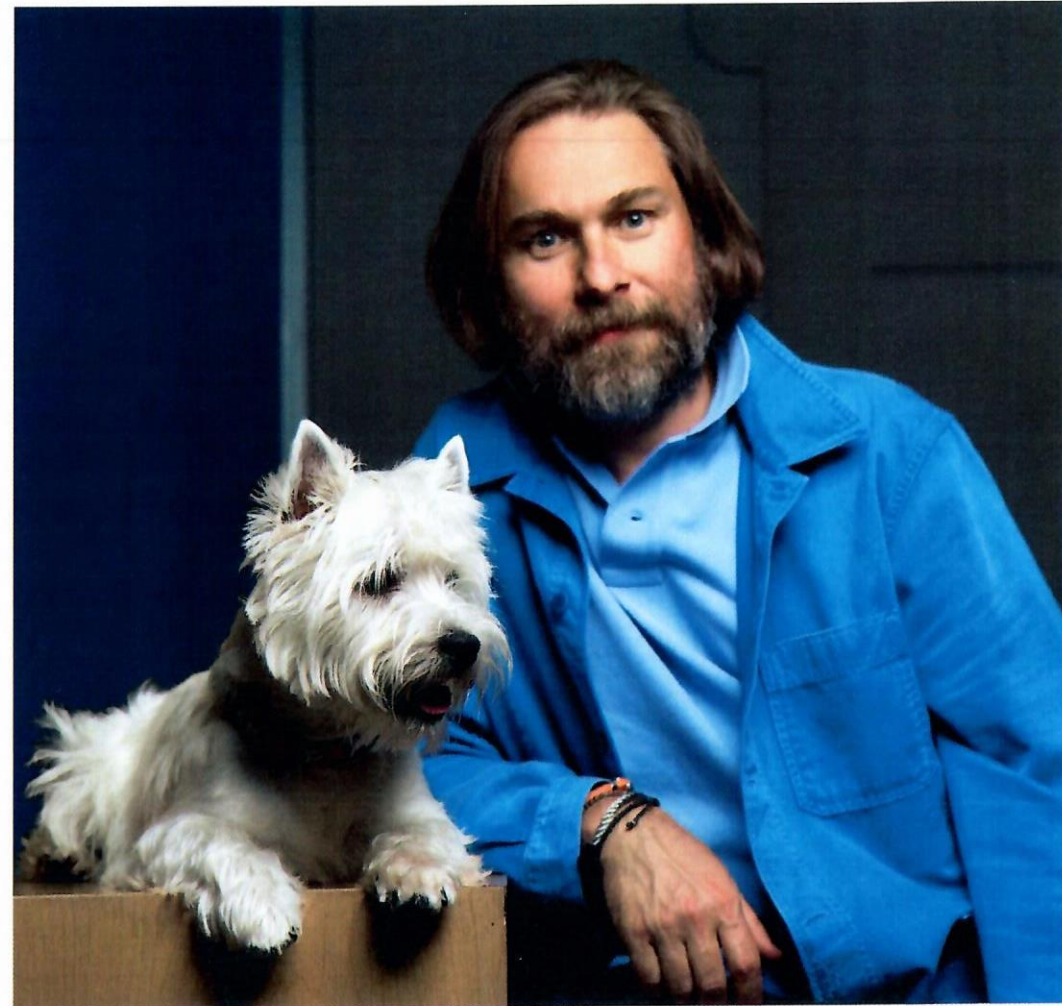
Третій тренд стосується зручності придбання та пакування кормів. Люди хочуть купувати продукт у зручній упаковці, що вносить корективи у звичні стратегії виробників. Компанія «Кормотех» намагається слідувати вподобанням і потребам покупців, пропонуючи різноманітні види упаковок та використовуючи всі можливі канали для збуту своєї продукції.

В Україні наші продажі дещо перетекли в онлайн через руйнування інфраструктури і мереж магазинів. У 2024 загальна динаміка інтернет продажів, як і ринку загалом, демонструє позитивну динаміку. Загалом інтернет-канали рік до року ростуть швидше, ніж фізичні, і цей тренд продовжився. Інтернет-магазини, у свою чергу, формують все більше програм лояльності.

Структура і принципи управління

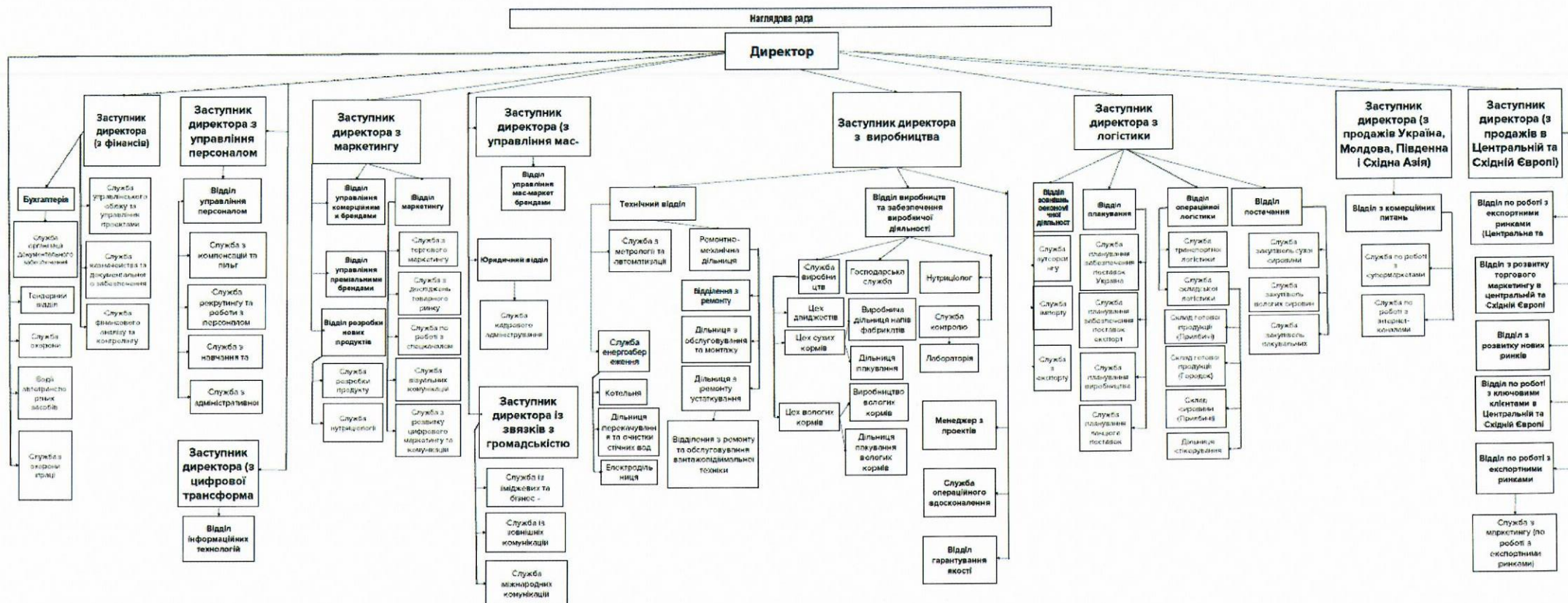
Організаційна структура компанії має функціональний характер і включає низку відділів та служб, кожна з яких у своїй роботі керується відповідними регламентами і наказами.

У компанії традиційно проводились щоквартальні наради, на підставі яких відбувається ревізія бюджету та коригуються плани продажів. Важливим елементом внутрішніх комунікацій є також неформальне спілкування, командні заходи та проекти.



Ростислав Вовк, CEO Kormotech

Інформація про компанію



Результати діяльності

У 2024 році компанія досягла значного приросту виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), яка зросла з 4 478 613 тис. грн. у минулому році до 5 335 858 тис. грн. у звітному році зростання на 19,14% (табл. 1).

Таблиця 1. Результати діяльності ТзОВ «Кормотех» за 2023-2024 роки

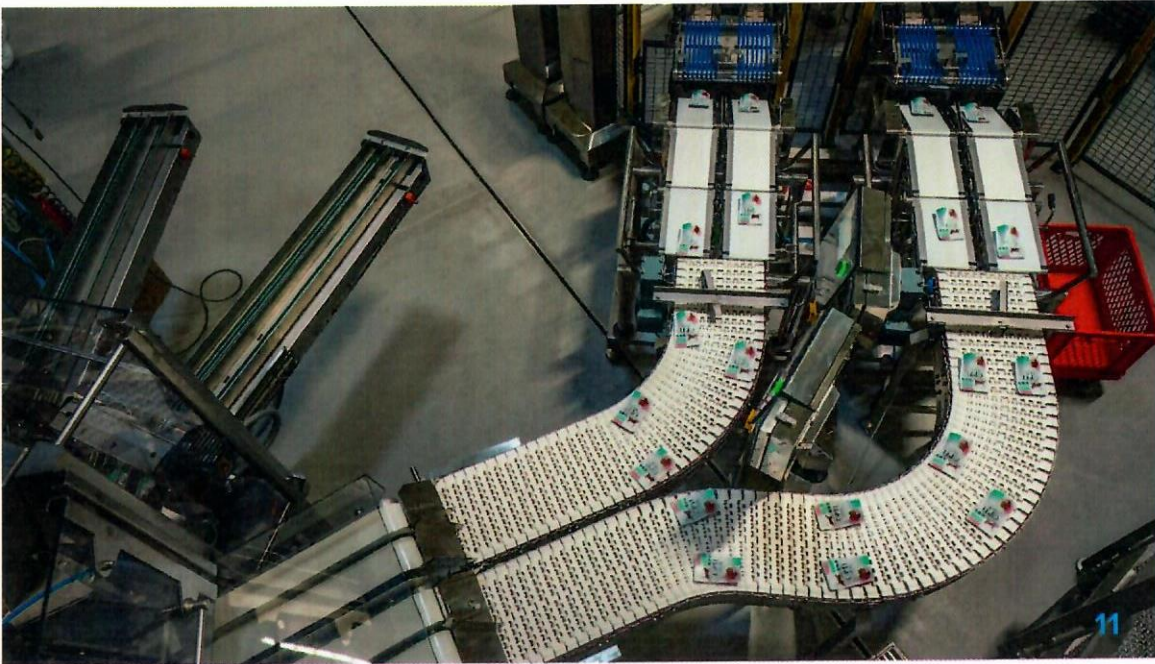
Показник	2024 рік, тис. грн	2023 рік, тис. грн	Відхилення	
			тис. грн.	%
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	5 335 858	4 478 613	857 245	19,14
Валовий прибуток	1 439 366	1 203 917	235 449	19,56
Прибуток від операційної діяльності	393 349	434 983	-41 634	-9,57
Чистий прибуток	276 687	326 307	-49 620	-15,21

Зокрема, валовий прибуток компанії у звітному році склав 1 439 366 тис. грн. (у 2023 році – 1 203 917 тис. грн.), зростання протягом 2024 року – 19,56%, прибуток від операційної діяльності 393 349 тис. грн. у 2023 році – 434 983 тис. грн., зниження -9,57%, а чистий прибуток 276 687 тис. грн. (у 2023 році – 326 307 тис. грн.), зниження -15,21%.

Показники рентабельності продаж компанії у 2024 році на прийнятному рівні:

- по валовому прибутку 26,9% (у 2023 році – 26,8%);
- по операційному прибутку 7,4% (у 2023 році – 9,7%);
- по чистому прибутку 5,2% (у 2023 році – 7,3%).

Досягнути і утримувати достатньо високі фінансові показники «Кормотеху» допомогли: розумна маркетингова політика, постійне вдосконалення асортименту продукції, турбота про якість продукції і задоволення інтересів усіх зацікавлених сторін.



Ліквідність та зобов'язання

Фінансовий стан компанії з погляду короткострокової перспективи її розвитку оцінюється показниками ліквідності та платоспроможності. Системний підхід, який застосовується у фінансовому менеджменті компанії «Кормотех», передбачає проведення регулярних заходів щодо оцінки ключових фінансових показників підприємства, виявлення небажаних відхилень, ризиків, диспропорцій; оцінку поточного становища бізнесу і його перспектив з погляду дотримання балансу між досягненням ринкових цілей та збереженням високого рівня надійності підприємства як ділового партнера.

Протягом 2024 року сукупна вартість активів компанії «Кормотех» виросла з 2 108 456 тис. грн. до 2 391 091 тис. грн, що дає приріст у 282 635 тис. грн. При цьому нетипових змін у структурі активів, згрупованих за рівнем ліквідності, у звітному році не відбулося (табл. 2).

Таблиця 2. Групування активів ТзОВ «Кормотех» за рівнем ліквідності

Показник	Дата				Відхилення	
	31.12.2024		31.12.2023		тис. грн.	%
	сума, тис. грн.	частка, %	сума, тис. грн.	частка, %		
Високоліквідні активи А1	66 978	2,8	14 250	0,7	52 728	2,1%
Середньоліквідні активи А2	1 234 809	51,6	1 028 873	48,8	205 936	2,8%
Низьколіквідні активи А3	389 271	16,3	349 673	16,6	39 598	-0,3%
Важколіквідні активи А4	700 033	29,3	715 660	33,9	-15 627	-4,6%
Баланс	2 391 091	100,0	2 108 456	100,0	282 635	

Найбільшу частку посідають важколіквідні (29,3%) і середньоліквідні активи (51,6%). Частка низьколіквідних активів є помітно меншою – 16,3%, високоліквідні активи (гроші та їх еквіваленти) складають – 2,8% від загальної вартості активів.

У порівнянні з попереднім періодом, на кінець 2024 року у структурі активів компанії знизилася частка важколіквідних активів (-4,6%), ця динаміка передусім спричинена перевищенням суми амортизації основних засобів -77 462 тис. грн, суми зростання первісної вартості основних засобів на суму 25 272 тис. грн. У низьколіквідних активах зниження становило -0,3% активів за рахунок зростання балансу загалом, хоча в абсолютних показниках запаси Компанії навпаки зросли, зокрема виробничі запаси на 43 388 тис. грн. протягом звітного періоду.

Серед інших показників спостерігалось у поточному періоді зростання середньоліквідних активів (2,8%), дана зміна в абсолютних показниках є доволі значною та становить 205 936 тис. грн., що у розрізі зміни валюти балансу становить суттєве коливання, це відбулося переважно через зростання дебіторської заборгованості за товари, що свідчить про збільшення обсягів діяльності та нарощування потужностей позиції на ринку. Серед наявних зростає також було збільшення сум у високоліквідних активах (2,1%) за рахунок динаміки грошових коштів та їх еквівалентів на 52 728 тис. грн, що є позитивною зміною з огляду на теоретичні рамки ліквідності. Отож, Компанія продовжує нарощувати власні ресурси та продовжувати реалізовувати заплановане зростання на ринку, що підтверджується нормальними показниками діяльності та зростанням загальної валюти балансу.

Протягом звітного року компанія «Кормотех» продовжувала послідовно здійснювати заходи, пов'язані з плануванням та контролем розрахунків з дебіторами, особливо за відстроченою чи простроченою заборгованістю; проводився постійний моніторинг випадків порушень договірної дисципліни, вживалися заходи з вирішення проблемних ситуацій у взаємовідносинах з контрагентами, оперативно відслідковувалося виконання графіку платежів. З огляду на це, на дебіторську заборгованість можна покластися, як на ліквідний ресурс та належно оцінити її здатність до використання для погашення зобов'язань у майбутньому.

Ліквідність та зобов'язання

Таблиця 3. Групування пасивів ТзОВ «Кормотех» за терміновістю оплати

Показник	Дата				Відхилення	
	31.12.2024		31.12.2023		тис. грн.	%
	сума, тис. грн.	частка, %	сума, тис. грн.	частка, %		
Термінові пасиви П1	593 790	24,8	528 524	25,1	65 266,0	-0,3
Короткострокові пасиви П2	373 150	15,6	197 479	9,4	175 671,0	6,2
Довгострокові пасиви П3	66 452	2,8	101 324	4,8	-34 872,0	-2,0
Постійні пасиви П4	1 357 699	56,8	1 281 129	60,7	76 570,0	-3,9
Баланс	2 391 091	100,0	2 108 456	100,0	282 635	

Значна увага в компанії приділяється управлінню капіталом і зобов'язаннями. Групування зобов'язань компанії «Кормотех» за терміновістю їх оплати (табл. 3) дозволяє побачити, що найвища частка в структурі пасивів на 31.12.2024 року – це постійні пасиви (56,8%), які відображають власний капітал компанії (станом на 31.12.2023 року найвищою часткою у структурі пасивів теж були постійні пасиви – 60,7%). Значна частка припадає також на термінові пасиви – 24,8% (у 2023 році – 25,1%), короткострокові пасиви – 15,6% (у 2023 році – 9,4%) та менша частка довгострокових пасивів – 2,8 % (у 2023 році – 4,8%).

Серед найбільш суттєвих змін, відбулося зростання суми нерозподіленого прибутку з 1 271 857 тис. грн. у 2023 році, до 1 348 544 тис. грн. у 2024 році, та зростання суми зобов'язань з короткострокових кредитів банків з 167 308 тис. грн. у 2023 році, до 320 478 тис. грн. у 2024 році, враховуючи платоспроможність Компанії з огляду на одночасне зниження статті Довгострокових кредитів банків з 78 969 тис. грн у 2023 році до 0 тис. грн у 2024 році, спостерігається стабільна позитивна динаміка зростання.

Свідченням абсолютної ліквідності балансу підприємства вважається одночасне виконання трьох умов:

$$A1 \geq P1, A2 \geq P2, A3 \geq P3$$

Для показників балансу ТзОВ «Кормотех» станом на 31.12.2024 року виконуються дві останні умови, перша умова не виконується. Проте в умовах стабільного збалансованого зростання бізнесу та високої оборотності капіталу виробничі підприємства не мають потреби утворювати надлишкові запаси високоліквідних активів, тобто грошей і поточних фінансових інвестицій, або штучно впливати на зниження поточних зобов'язань. У 2023 році також виконувалися дві останні умови та не виконувалася перша, стабільність щодо ліквідності балансу зберігається надалі.

Компанія «Кормотех» відповідає вимозі щодо поточної ліквідності, як і у минулому році, це зберігає у цьому аспекті позитивну динаміку у питанні ліквідності Компанії:

$$A1 + A2 \geq P1 + P2$$

Також виконується вимога щодо перспективної ліквідності $A3 \geq P3$ (перевищення величини низьколіквідних активів над величиною довгострокових пасивів), як у 2024 році, так і в 2023 році.

Ліквідність та зобов'язання

Аналіз підприємства за допомогою системи відносних показників (коефіцієнтів ліквідності та фінансової незалежності) підтверджує висновки про прийнятний рівень ліквідності компанії «Кормотех» (табл. 4).

Таблиця 4. Відносні показники ліквідності та фінансової незалежності ТзОВ «Кормотех»

Показник	Роки		Відхилення (+, -)
	31.12.2024	31.12.2023	
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,07	0,02	0,05
Коефіцієнт швидкої ліквідності	1,05	1,17	-0,12
Коефіцієнт поточної ліквідності	1,75	1,92	-0,17
Коефіцієнт заборгованості	0,43	0,39	0,04
Коефіцієнт автономії	0,57	0,61	-0,04
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,60	0,66	-0,06

Хоча коефіцієнт абсолютної ліквідності, що демонструє частку поточних зобов'язань компанії, яка може бути погашена негайно за допомогою грошових активів, станом на 31.12.2024 року становить всього 0,07 при теоретичних оптимальних значеннях цього коефіцієнта у діапазоні від 0,2, проте цей показник хоч і свідчить щодо неповної здатності компанії негайно погасити найбільш термінові пасиви, однак він частково компенсується іншими групами активів та розумною політикою Компанії щодо співпраці з кредиторами та клієнтами.

Коефіцієнт швидкої ліквідності, що розраховується як відношення оборотних активів за мінусом запасів до величини поточних зобов'язань, на кінець звітного року становив на кінець звітного періоду 1,05, нормальне значення даного показника коливається в межах від 0,5 до 1,0 і вище. Даний показник повністю підпадає теоретичним нормам.

Коефіцієнт поточної ліквідності, що демонструє здатність підприємства покривати свої поточні зобов'язання за рахунок оборотних активів, станом на 31.12.2024 року сягає 1,75, рекомендоване значення даного показника знаходиться у межах від 1,0 до 3,0. Отож, у компанії усе добре з платоспроможністю та ефективністю використання ресурсів даної групи.

Коефіцієнт заборгованості, що розраховується як відношення зобов'язань компанії до її активів, зріс у 2024 році до 0,43, тоді як у 2023 році даний показник становив – 0,39, присутня відсутність перевищення фінансування активів залученими коштами, більше половини активів фінансується за рахунок власних коштів, а не за рахунок залучених коштів, так як показник $\leq 0,5$. Коефіцієнт фінансової автономії у 2024 році – 0,57, у 2023 році він становив – 0,61, отож, його значення обернене до показника коефіцієнта заборгованості, $\geq 0,5$.

Коефіцієнт фінансової стійкості мав незначну негативну динаміку змін протягом 2024 року, зниження показника з 0,66 на початку року до 0,60 станом на кінець року, надає інформацію щодо недосягнення стійкості компанії теоретично рекомендованих значень у діапазоні від 0,7 до 0,9, однак, відхилення для Компанії несуттєве та компенсується за рахунок інших особливостей діяльності. Загалом, показники знаходяться у межах теоретично рекомендованих значень, крім абсолютної ліквідності та фінансової стійкості, однак, конкретно для діяльності Компанії, ці відхилення не містять у собі вагомого впливу.



Екологічні аспекти

Компанія «Кормотех» послідовно дотримується стратегії сталого розвитку та уважно ставиться до екологічних аспектів своєї діяльності. Усі виробничі та логістичні процеси в компанії спроектовані з намаганням мінімізувати їх вплив на навколишнє середовище.

Компанія у своїй діяльності керується як українським законодавством у сфері охорони навколишнього середовища, так і корпоративними правилами та політикою. Визначаючи пріоритети у питаннях захисту довкілля та раціонального використання природних ресурсів, «Кормотех» намагається виходити з того, що природоохоронна діяльність, підтримка і пропагування екологічних ініціатив є невід'ємними елементами діяльності вітчизняного бізнесу.

Основний вплив діяльності компанії на навколишнє середовище відбувається через скид зворотних вод, для очищення яких передбачені спеціальні очисні споруди. Системи очистки стічних вод, встановлені компанією, забезпечують дотримання встановлених державою норм та передбачають здійснення ретельного безперервного контролю.

Для реалізації функції контролю за стоками в компанії введено посаду лаборанта, який проводить періодичний контроль за якістю скидів. Додаткових інвестицій в очисні споруди не проводили. Функціонують в плановому режимі. Нажаль проєкт щодо фільтрів для очищення викидів у повітря із котельні та дизель генераторів, не можливо втілити у зв'язку з конструктивними особливостями обладнання. Натомість було встановлено рекуператор для сушки старої лінії, яка заощаджує 20% використання газу, що в свою чергу зменшує кількість викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря. В котельні було встановлено новий паливник який за рахунок датчика кисню працює ефективніше та зменшує вплив на атмосферу.

З метою раціональної утилізації і вторинної переробки в компанії запроваджено роздільне збирання твердих відходів. У 2023р нажалі кількість ТПВ зросла з 1.3 % до 2,28% у зв'язку з реконструкцією ЦВК, в основному це за рахунок збільшення кількості відходів з очисних споруд. Показник кількості відсортованої плівки становив 0,08% у 2024 році.

Кількість відсортованої макулатури становила 0,20% у 2024 році. Проведено детальний розбір ТПВ, виявлено що недосортовано +-20 % відходів. Розпочали встановлювати кольорові баки для розділення сміття. Кількість ТПВ зменшилась на 43%. Затвердили план управління відходами, провели додаткове маркування місць збору відходів, розробили відео-навчання щодо сортування відходів та тести перевірки знань поводження із відходами.

Компанією використовується тепловий насос, що використовує надлишкову теплову енергію від технології для обігріву виробничих, офісних та санітарно-побутових приміщень. Тепловий насос у зимовий період заощаджує до 15 000м3 газу в місяць. У 2024 році тепловий насос використовувався обмежено через те що вводились графіки обмеження енергопостачання.

У 2022 році було продовжено теплоізоляцію виробничого обладнання. Сумарні інвестиції в теплоізоляцію в 2022р склали 150 тис грн. У 2022р було проведено повний енергетичний аудит виробництва. У 2023 році енергетичний аудит не проводився, але продовжувалися роботи по теплоізоляції виробничого обладнання. Було ізольовано днища двох сушок та їх повітропроводів, трубопроводи подачі пари. Сумарні інвестиції в термоізоляцію в 2024 році склали 500 тис грн, що суттєво покращили мікроклімат на виробництві. Аудит для оцінки наших дій в попередні роки та визначення нових об'єктів втрат тепла запланований на 2025р



Екологічні аспекти

Ключові напрямки по енергоефективності – рекуперація тепла; теплоізоляція та система моніторингу споживачів енергії на процесах. У 4 кварталі 2022 року було встановлено рекуператор тепла на одну із горизонтальних сушок сухих кормів (вартість 2,4 млн грн). Після закінчення робіт з встановлення рекуператора було проведено вимірювання для оцінки ефективності роботи рекуператора.

Компанією введено в експлуатацію та надалі ефективно виконують свої функції конденсатні фільтри працюють та заощаджують газ. Очищений конденсат повертається в котли для повторного виготовлення пари. Ефективність фільтра зберіглась на сталому рівні.

Для економії електроенергії витрачено 35 тис грн на заміну натрієвих ламп освітлення на світлодіодні. Опрацьований проєкт по встановленні сонячної електричної станції потужністю 500кВт. Реалізувати проєкт планувалося в другій половині 2022р. У зв'язку з війною цей проєкт поки залишився не реалізований та очікує свого впровадження у життя у майбутньому. У червні 2024 року встановили Дахову сонячну електростанцію потужністю 350 кВт, вартість склала 135 тис Євро. З червня по грудень станція згенерувала 160 тис кВт год. На 2025р є план встановити додаткові потужності по сонячній генерації 850 кВт.

Зважаючи на критично важливі для компанії критерії якості та екологічної безпеки продукції, «Кормотех» закуповує і встановлює найсучасніше імпортоване обладнання. У 2024р було закуплено нову пакувальну лінію для пакування сухих кормів у прімейди; модернізовано пакувальну лінію пакування сухих кормів у малі прімейди; встановлено пилу для розрізання м'яса.

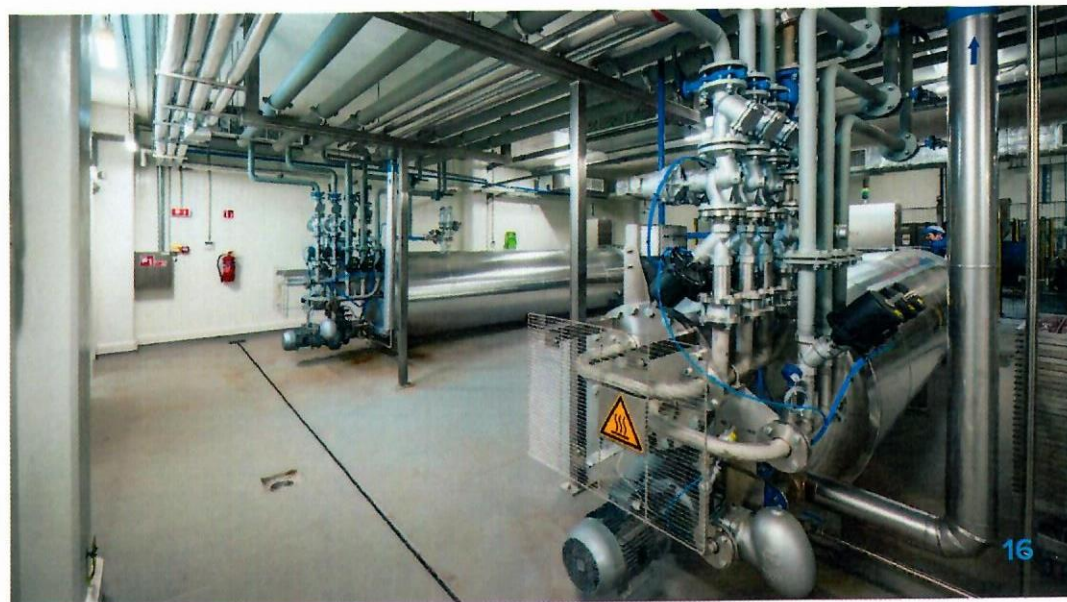
На заводі по вологих кормах в Україні проведено модернізацію систем контролю за вагою продукції Bizerva (Чехія), що дозволило покращити якісні параметри продукції.

У 2022 розпочато проєкт розширення потужностей вологих кормів до 27 тис тон. Введення в експлуатацію відбулось в 2023р. Вартість проєкту склала 7,5 млн Євро. У рамках проєкту модернізовано м'ясопереробне відділення, збільшено потужності по стерилізації та пакуванні продукції. Автоматизовано частину процесів.

Компанія більше 80% сировини і пакувальних матеріалів закуповує в Україні, решту – за кордоном: у Польщі, Австрії, Угорщині, Туреччині, Норвегії і навіть у Новій Зеландії. Для зменшення ризиків війни частина пакувальних матеріалів були переведені на поставки із-за кордону, але натомість частина постачання сировини була розвинута в Україні, що дало змогу знизити темп росту собівартості.

У 2024 р продовжили розвиток вітчизняних постачальників, зокрема постачальників м'ясного борошна.

Для «Кормотеху» критично важлива стабільність і якість продукту. Тому локальних (українських) постачальників компанія ретельно відбирає і тривалий час навчає працювати відповідно до своїх вимог. Серед постачальників сировини «Кормотеху» – звичайні фермери та агропромислові компанії. Фермерські продукти проходять аудит, лабораторний контроль на показники якості та смаковитості.



Соціальні аспекти та кадрова політика

Працівники є головною цінністю та пріоритетом внутрішньої політики компанії «Кормотех». Підприємство, керуючись розумінням соціальної відповідальності бізнесу, забезпечує високий рівень комфорту і безпеки на робочих місцях відповідно до норм українського законодавства про охорону праці, підтримує гідний рівень заробітних плат та створює максимальні можливості для професійного розвитку працівників.

Станом на 31.12.2024 року в компанії «Кормотех» працювали 1026 працівників, у тому числі 482 жінки, тоді як у 2023 році – 979 працівників, у тому числі – 452 жінки. Серед 48 керівників структурних підрозділів компанії – 16 жінок. Переважна більшість наших працівників є власниками котів та собак. Компанія «Кормотех» забезпечує гідний та конкурентний рівень оплати праці та дбає про добробут працівників. Відтак у 2023 році середня заробітна плата складала 38 771,61 грн., а на кінець 2024 року середня заробітна плата по підприємству складала 39 392,2 грн. Усі співробітники офіційно працевлаштовані, а умови праці повністю відповідають законодавчим вимогам.

У стані війни, як і під час будь-яких кризових моментів, розвиток стає найбільш актуальним. Для того, щоб долати виклики та знаходити вихід з непередбачуваних ситуацій, ми маємо весь час рухатись в розвитку та здобувати нові знання. Тому проєкт внутрішнього розвитку було переосмислено, він набув чітких цілей та стратегії. На основі аналізу цілей, місії, бізнес-пріоритетів компанії, через дослідження навчальної потреби та культури розвитку компанії шляхом інтерв'ювання керівників напрямків, стратегічної групи та CEO, аналізу наявних історичних ресурсів, результатів та впливу навчання на ефективність в компанії, було сформовано місію та візію відділу розвитку, чіткий план та етапи дії, які зараз активно впроваджуються.

Внутрішні навчання були проведені працівниками компанії з наступних тематик:

- Ти, помножений(-а) на 10
- Проектний менеджмент
- Ефективні комунікації на кожен день
- Культура надання зворотного зв'язку, або поговори зі мною
- Цифрова грамотність
- Не просто таблиці: розкрий потенціал Microsoft Excel
- Штучний інтелект для HR відділу
- Ефективне управління часом та особиста продуктивність
- Презентаційні навички: як бути почутим?
- Мистецтво командної роботи
- Все і трошки більше про коучинг
- DON'T PUT PEOPLE IN BOXES
- Репутаційна криза: як попередити. Інструменти антикризової комунікації на щодень
- Мистецтво командної роботи 2.0
- Оцінка працівників по Моделі компетенцій 2024
- Люди і цінності
- Спікінг клуби



Соціальні аспекти та кадрова політика

Програма розвитку лідерів включала проведення наступних тренінгів:

Внутрішні тренери:

- 1.Цінності Кормотех.
- 2.Видимість лідерки/лідера та особистий бренд.
- 3.Використання принципів управління проєктами в менеджменті команд.
- 4.Ефективні комунікації.
- 5.Сучасне лідерство.
- 6.Стратегічні альянси та побудова довіри.
- 7.Сучасне лідерство 2.0.
- 8.Стратегіябізнесу.

Зовнішні тренери:

- 1.Основи корпоративних фінансів

Менторська програма (включена в Програму розвитку лідерів)

Компанія активно запрошувала провідних тренерів, які проводять для менеджерів інформаційно-консультаційні послуги, як з розвитку управлінських компетенцій (загальний менеджмент, управління персоналом), так і з вузькогалузевих фахових питань – починаючи від рецептур кормів і завершуючи контролем якості.

Протягом 2024 року було організовано та проведено надання наступних інформаційно-консультаційних послуг на теми:

- Ø Правила та вимоги щодо практичної експлуатації установок очистки газу (ГОУ)
- Ø Клієнтський сервіс
- Ø Стратегічне мислення. Стратегічна ідея в бізнесі
- Ø Фінансовий аналіз
- Ø Оцінка персоналу
- Ø Маркетинг для бізнесу

Протягом 2024 року було організовано та проведено надання наступних інформаційно-консультаційних послуг на теми (продовження):

- Ø Транскордонний діалог у бізнесі
 - Ø Масштабування діяльності організації шляхом використання підходів гнучких методологій
 - Ø Залучення команд через навчання
 - Ø Харчовий бізнес – 2024: конкурентоздатність та експортоорієнтованість
 - Ø Участь в конференції: «Київ Проєктний Менеджмент День 2024 Основний - Преміум»
 - Ø Планування та управління м'якими навичками
 - Ø Інтернет-маркетинг: інтенсив для бізнесу
 - Ø JTBD інтерв'ю - принципи, інструменти та навички
- Та багато інших.



Соціальні аспекти та кадрова політика

Корпоративна культура компанії «Кормотех» пропагує атмосферу, схожу до мікроклімату в ІТ-компаніях. Так, працівники можуть відвідувати роботу зі своїми домашніми улюбленцями офіси облаштовані за принципом «open space», що дозволяє людям тісніше взаємодіяти і генерувати багато нових ідей.

Керівництво компанії підтримує відкритий конструктивний стиль взаємодії зі співробітниками, стратегічні цілі і завдання бізнесу, роз'яснює необхідність впровадження змін.

Важливим стимулом для розвитку працівників є можливість кар'єрно зростати в межах компанії. Менеджмент компанії на 80-90% складається з людей, які колись починали працювати на базових позиціях. Заохочується ініціатива співробітників: інноваційні ідеї, наслідком яких є економія ресурсів або отримання інших вигод.

Компанія «Кормотех» намагається поширювати свої цінності і переконання не лише серед своїх працівників. Не менш важливими для підприємства є соціальні ініціативи, спрямовані зміну ставлення до домашніх улюбленців - від власності до компаньйонів та повноцінних членів родини, відповідальності, захисту і належного піклування про домашніх улюбленців.

Заручниками розв'язаної росією війни проти України стали домашні улюбленці по всій країні. Незліченна кількість чотирилапих залишилися без доступу до харчування і ветеринарних послуг. Багато тварин було покинуто на вулиці, а притулки опинилися на межі виживання. У перші дні повномасштабного вторгнення російських військ ми допомагали вирішувати проблеми петперентів, зооволонтерів і притулків. Команда опрацьовувала запити, постійно відправляла гуманітарні вантажі з кормом.

Програма адопції тварин під назвою "Look 4 Paws"

Проект від бренду Клуб 4 Лапи (Club 4 Paws) допомагає українським чотирилапим знайти домівку та люблячу сім'ю. За час його роботи було опубліковано понад 3600 оголошень на сайті та в соцмережах, з них 1536 чотирилапих уже знайшли новий дім.

Майбутніх власників тварин ініціатива позиціонує як pet parents, аби підкреслити, що улюбленець стає саме членом сім'ї. З кожною людиною попередньо проводять інтерв'ю, аби тварина опинилася у надійних руках. На сайті проекту є поради, як правильно взаємодіяти з новим чотирилапим компаньйоном. Такий підхід сприяє гуманізації поводження з тваринами в Україні, допомагає підвищувати рівень адопції, а також змінює ставлення до безпритульних собак і котів.



Соціальні аспекти та кадрова політика

Співпраця із Голосами дітей, дати результати та основні активності

Повномасштабна війна в Україні залишила глибокий слід у свідомості тисяч дітей і родин, які втратили дім, безпеку й звичне життя. Саме тому компанія “Кормотех” розпочала партнерство з благодійним фондом «Голоси дітей», щоб створити умови для емоційного та психологічного відновлення дітей, які зазнали впливу війни. Це не лише прояв корпоративної відповідальності — це глибоке переконання, що турбота про дитинство сьогодні формує сильну, стійку націю завтра. Співпраця охоплює два основні напрями: підтримку Львівського осередку фонду та реконструкцію простору для психоемоційної реабілітації у львівській лікарні.

Фінансування роботи Львівського осередку включає покриття витрат на психологічні консультації, групові психосоціальні заходи та спеціалізовані тренінги для дорослих. Загалом було реалізовано понад 150 заходів, в яких взяли участь понад 700 осіб — діти та їхні батьки. Окремим блоком проекту стала участь у відновленні простору Equilibrium у Клініці психічного здоров'я Західноукраїнського спеціалізованого медичного центру.

Наразі завершено аналіз наявних приміщень, зібрано побажання медичного персоналу та користувачів, розроблено повний дизайн-проект, інженерні рішення та кошторис. Простір буде переосмислений як безпечне, функціональне середовище для відновлення дітей, які мають досвід війни. Компанія системно інвестує у майбутнє країни, забезпечуючи не лише базові потреби, а й глибший емоційний ресурс для відновлення.

Відкрите виробництво

Екскурсія на завод Kormotech — можливість побачити умови, в яких ми створюємо їжу для котів і собак у всьому світі. Наші підприємства працюють за міжнародними системами менеджменту якості. Kormotech і надалі запрошуватиме представників зооринку особисто у цьому пересвідчитися. Ми пишаємося своїм виробництвом і охоче знайомимо з процесом створення наших продуктів.

За останні п'ять років до нас завітали понад 3000 гостей: ветеринарів, власників та працівників зоомагазинів, партнерів. Кожен відвідувач бачить процес виробництва сухих та вологих кормів — від відбору сировини до фасування коробок. Протягом 2024 року було проведено 40 екскурсій - для клієнтів, постачальників, журналістів, інфлюенсерів. У період війни проєкт діє для існуючих та потенційних партнерів.

Всеукраїнський день «Візьми собаку на роботу»⁺

Вперше в Україні акцію «Візьми собаку на роботу» Kormotech ініціював у 2013 році. Передусім, долучалися місцеві компанії Львова. Свято висвітлювали регіональні і всеукраїнські медіа. З кожним роком зростає інтерес не лише господарів, а й роботодавців до цієї події. У останні роки до акції приєдналась рекордна кількість учасників — 550 компаній з 90 міст.



Соціальні аспекти та кадрова політика

Kormotech продовжує і надалі популяризувати цей день в Україні, щоби долучатися до всесвітньої ініціативи. З 2020 року ця акція проводиться у форматі онлайн-флешмобу. Люди можуть долучатись там, де працюють, поширюючи у соціальних мережах фото та відео зі своїми улюбленцями і тих місцях, де вони працюють чи полюбують відпочивати.

Під час війни українці та українки піклуються про своїх улюбленців, евакуюються разом, рятують залишених, а військові жертвують свої пайки чотирилапим на усіх фронтових позиціях. Це надихнуло нас пам'ятати про суспільну важливість дня «Візьми собаку на роботу» навіть під час війни. Тренд гуманізації домашніх тварин в Україні переживає бум. Адже в такий складний час домашнім улюбленцям як ніколи потрібна підтримка та турбота.

«Лапи в офісі»

Офіси Kormotech дружні до собак. Надихаємо і допомагаємо українським компаніям теж ставати dog-friendly. Ця ініціатива розвиває дружню до собак інфраструктуру в українських містах і створює комфортні умови для домашніх улюбленців в офісах. Ми хочемо, щоби в українському суспільстві чотирилапі мали статус компаньонів. Для цього ми розробили спеціальні гайди та інструкції про те, як правильно підготувати офіс та колег до візиту чотирилапих.



Школа Optimeal Expert

Ця школа була створена з нашої ініціативи під егідою Всеукраїнської гільдії ветеринарів, вона розвиває ветеринарну медицину, кінологію та фелінологію в Україні. У 2017 році бренд супер-преміального харчування для котів і собак Optimeal спільно з Всеукраїнською Гільдією Ветеринарів заснував школу Optimeal Expert. Метою проєкту було не просто підвищити кваліфікацію ветеринарних лікарів в Україні, але й допомагати вирішувати кадровий дефіцит у галузі, який наростає уже тоді.

Наприклад, власники ветеринарних клінік у Європі зараз б'ють на сполох і говорять про те, що майже жодна клініка не має повністю укомплектованого штату лікарів та молодшого медичного персоналу. Коли почалась пандемія COVID-19 і епоха онлайн-навчання, наші партнери по проєкту ділились тим, що деякі студенти ветеринарних навчальних закладів за 5 років навчання не могли відвідати ні одного практичного заняття! А ми всі розуміємо, що це означає для лікаря. Програма школи, яка поєднує як теоретичні, так і практичні блоки різної складності, дозволяє молодим фахівцям цей брак практики закрити.

У школі викладають чотири модулі: базовий для лікарів-початківців, які тільки закінчили університет, для лікарів з певною спеціалізацією для поглиблення в неї, для заводчиків із базовою інформацією для надання першої допомоги тваринам. Четвертий модуль направлений на власників у сфері зообізнесів. Підприємцям розповідають, як правильно побудувати бізнес з погляду ветеринарної медицини.

За підвищенням кваліфікації працівників до школи Optimeal Expert зверталися ветеринарні клініки з Києва, Одеси, Дніпра, Вінниці та Львова.

Соціальні аспекти та кадрова політика

Загалом, школа впливає на впізнаваність та довіру до бренду Optimeal. Адже Optimeal Expert навчає ветеринарів, які потім спілкуються з кінцевими споживачами – власниками тварин. Коли на прийомі людина запитує, чим годувати тварину, і ветеринар радить корм, до цього бренду виникає справедлива довіра. За даними наших досліджень із Brand Health Tracking Optimeal, завдяки прицільній роботі із ветеринарами, входить у трійку брендів, які ветеринари готові рекомендувати петперентам своїх чотирилапих клієнтів.

Сервіс вет турботи Optimeal Expert 9100

Optimeal Expert 9100 — це гаряча лінія ветеринарної турботи. Сервіс працює цілодобово за телефонним номером 9100, а також онлайн через Viber і Telegram. Тут можна отримати фахову допомогу щодо догляду, харчування і стану здоров'я свого улюбленця. Консультують ветеринари.

- В середньому, ветеринари колл-центру приймають 30 запитів на годину.
- За 2024 рік сервіс отримав і обробив 306 120 запитів.
- Надано допомогу котам: 119286
- Надано допомогу собакам: 110978
- За весь час роботи сервісу:
- Кількість звернень: 751 662

**OPTIMEAL
EXPERT**

СЕРВІС
ВЕТ-ТУРБОТИ

9100

SINCE 2021

Ризики

Управління ризиками діяльності є одним з пріоритетних напрямів роботи всіх без виключення менеджерів компанії «Кормотех». Цей напрям включає у себе виявлення й оцінювання ризиків, а також вибір методів та інструментів управління для оптимізації ризику.

У компанії «Кормотех» запроваджена політика управління ризиками, яка включає виконання певних етапів і процедур. На першому етапі процесу управління ризиками здійснюється моніторинг ризиків, який полягає в аналізі проблемних або потенційно небезпечних ситуацій, визначенні масштабу загрози або впливу на підприємство з боку оточення чи його внутрішнього середовища. Другий етап передбачає розпізнавання (ідентифікацію) ризику, тобто визначення його природи та передумов його появи. На третьому етапі здійснюється оцінка ризику, коли керівництво компанії визначає, які саме загрози бізнесу несе цей ризик, наскільки вони серйозні, оцінює можливі наслідки впливу ризику на діяльність підприємства, виробляє найкращий підхід для впливу на ситуацію. На четвертому, останньому, етапі управління ризиками визначаються заходи, спрямовані на запобігання, зменшення чи обмеження ризику. Запобігання ризику полягає в його уникненні, тобто ухиленні від ризикової ситуації; зменшення ризику застосовується у ситуаціях, коли ризику неможливо уникнути, але на нього можна вплинути, а утримання (прийняття) ризику – тоді, коли ризик настає незважаючи на всі вжиті підприємством заходи.

Ринок кормів є дуже залежним від загальної фінансово-економічної ситуації в країні, від настання економічних криз та рівня добробуту населення. Будь-які кризи серйозно впливають на сегмент кормів для тварин, оскільки люди починають економити, більше купляти дешеві корми або годувати домашніх улюбленців їжею зі свого столу. Тому ризик фінансової кризи є одним із найважливіших ризиків для подальшого розвитку компанії.

Відчутними для компанії є також коливання валютного курсу, оскільки близько 20% сировини та пакувальних матеріалів (примітка собі, взяти інформацію з іншого пункту), що використовується для виготовлення кормів, має імпортне походження і дорожчає разом зі стрибками валюти.

Ризики

У даний відсоток входять товари під нашими брендами, виготовлені на виробничих площадках наших партнерів. За даними Державної служби статистики України, у 2024 році рівень інфляції в країні становив 12,0% (у 2023 році – 5,1%).

Актуальними залишаються ризики конкуренції з боку великих транснаціональних компаній, а також місцевих українських виробників. Водночас не варто забувати, що українські виробники переважно нарощують свою долю здебільшого у економічному сегменті, а у преміальному та суперпреміальному посилюють свої позиції іноземні компанії.

У 2024 році ринок кормів для котів та собак приріс на 13% у ваговому вираженні. В трійку лідерів, Кормотех, Mars та Nestle, пробивається Brit розділяючи паритетну 3-тю позицію з Mars. Кормотех та Nestle приростають на рівні з категорією, в той час як Mars втрачає біля третини в порівнянні з минулим роком.

Окрім цього, спостерігається більша присутність локальних виробників, зокрема слід зазначити Боисфен-Трейд.

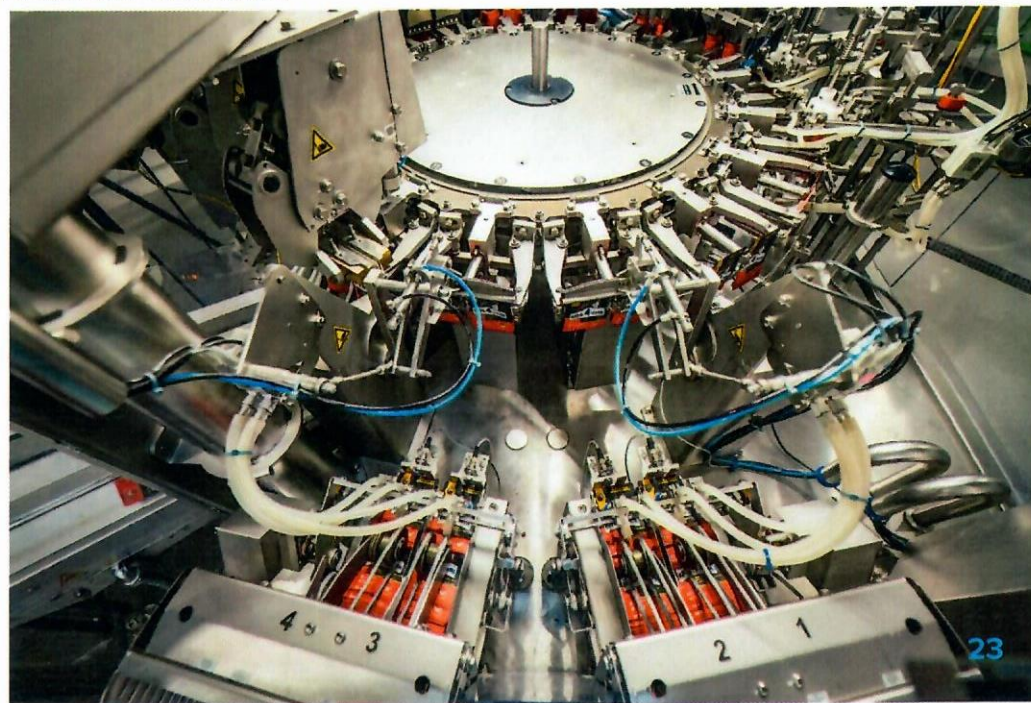
У структурі цінкових сегментів спостерігаємо збільшення в сторону преміальних кормів.

Однак, менеджери нашої компанії уважно відстежують показники конкурентів, знайомляться з кращою практикою на ринку для того, щоб бути завжди на крок попереду та зберігати лідерські позиції на ринку.

До ризиків, пов'язаних з операційною діяльністю компанії, належать технічні ризики, які можуть проявитися у формі аварій через раптовий вихід з ладу машин та обладнання, збої у технології виробництва, перебої в постачанні палива та електроенергії тощо. Для компанії «Кормотех» ці ризики оцінюються як невисокі, враховуючи те, що для виробництва кормів на заводах використовується якісне імпортоване обладнання, а персонал має високу кваліфікацію. Разом з тим, зростання рівня автоматизації виробничих процесів неминуче тягне за собою техногенні ризики, які постійно перебувають у фокусі уваги керівництва компанії.

У 2024р було інвестовано близько 2200 тис грн в оновлення систем моніторингу пожежонебезпеки, зокрема: оновлення систем блискавкозахисту; електричних мереж зерноскладу; датчиків контролю наявності диму.

У 2024р році було проведено навчання по ОП для профільних працівників (383 працівників, зокрема у закладах навчання, які мають декларацію Держпраці – 14 працівників; з питань електробезпеки – 25; безпосередньо на підприємстві 344 працівники) та проведено перевірку знань для 850 працівників; впроваджено щоденний моніторинг поведінки працівників, для вивчення, що може привести до травмування. Проведено тренінг для надання первинної медичної допомоги. Провели ряд тренінгів для управління стресом на робочому місці, спілкування із ветеранами бойових дій.



Дослідження та інновації

У 2017 році в компанії було створено відділ досліджень та розробок, мета якого – розвивати компетенцію розробок всередині компанії, шукати нові ніші для виводу інноваційних продуктів, розвивати продукти відповідно до останніх світових тенденцій, а також створювати власні новинки. У 2024 році відділ досліджень та розробок було трансформовано у відділ розробки нових продуктів (New Product Development, далі NPD). Ця трансформація передбачає розширення зони відповідальності: відтепер команда не лише займається розробкою рецептур, а й бере участь у повному циклі створення продукту — від формування концепції до виводу фінального рішення на ринок. Протягом року формувалося бачення процесу запуску нових продуктів, вивчалися «сірі зони» у поточних підходах, а також відбувалося формування команди для ефективної реалізації нової моделі роботи.

У 2024 році відділ розробки нових продуктів зосередив свою діяльність на створенні нових продуктів і рішень у рамках ключових напрямків компанії. Команда працювала над розвитком альтернативних та інноваційних видів сировини для виробництва, удосконаленням рецептур, покращенням смакових характеристик та зовнішнього вигляду продуктів.

Основний фокус у 2024 році був спрямований на розробку нових лінійок для брендів Optimeal і Delickscious, а також на розширення асортименту брендів Club 4 Paws та Мяу!. Особлива увага приділялася пошуку та впровадженню альтернативних інгредієнтів, що сприяють підвищенню привабливості вологих кормів для тварин.

Відділом досліджень та розробок було розроблено низку нових продуктів. Нутріціологи створили та оптимізували близько 500 рецептур продуктів брендів, повномасштабне вторгнення порушило ланцюги постачання і одним з завдань відділу, спільно з відділом постачання та відділом контролю якості, було швидко знайти альтернативні сировини, розпрацювати їх та ввести в існуючі чи нові.

Зауважимо, що розробка інноваційних рішень та вдосконалення бізнес-процесів є важливим елементом стратегії компанії «Кормотех».

При цьому під інноваційним продуктом розуміється не просто новий об'єкт, який був впроваджений у виробництво, а успішно впроваджений продукт, який приносить прибуток, в результаті проведеного наукового дослідження або вдосконалення, який якісно відрізняється від попереднього аналогу. Інноваціями, крім нових видів продукції, є також процеси змін у технологічній, економічній, соціальній, управлінській сферах діяльності підприємства.

З метою отримання нових знань та розширення професійного горизонту працівники «Кормотеху» активно відвідують світові галузеві форуми і виставки.

Ми розуміємо, як важливо показувати світу, що бізнес в Україні сильний та продовжує працювати. У 2024 році ми взяли участь у Global Pets Forum, SuperZoo, Interzoo, Nordic Pet Food Conference, PetFair Asia, Petfood Forum.

Щоб поліпшити якість і асортимент кормів, фахівці «Кормотех» активно співпрацюють з ветеринарами і професійними заводчиками. Важливе значення має також взаємодія з іншими виробниками галузі, детальне вивчення продуктів конкурентів та найкращої галузевої практики. Сьогодні на ринку посилюються такі тренди, як відкритість виробників, коли йдеться про вичерпну деталізацію складу продукту, походження інгредієнтів на пакуванні та в рекламних матеріалах.



Дослідження та інновації

Впровадження продуктових інновацій у галузі діяльності компанії є неоднорідним. Так, на ринку кормів інновацій впроваджуються і доходять до покупця у вигляді нового товару на полиці зоомагазину чи супермаркету досить швидко, а інших товарів для тварин – значно повільніше. Це пов'язано з культурою ставлення до тварин, невідповідною інфраструктурою міст та економічною ситуацією.

Щоб впроваджувати інноваційні продукти швидше та якісніше було заплановано створення R&D центру, на базі якого тестуватимуться нові продукти та проводитимуться експериментальні дослідження, але у 2024 році компанія перепланувала роботу з R&D центром і першим кроком буде створення команди R&D, яка буде відвідувати різні аутсорні центри та набиратись досвіду. У 2025 році планується початок даного проекту і складання плану до 2028 року по даному напрямку, результатом напрацювань та реалізації плану буде розуміння чи компанії «Кормотех» потрібен R&D центр.

Процес створення нових продуктів у компанії «Кормотех» тісно пов'язаний з ретельним контролем якості, тривалими випробовуваннями і дослідженнями.

Ключовим в перевірці якості продукту є показники безпеки та мікробіологічної чистоти. Лабораторія при входному контролі перевіряє кожну партію сировини на предмет безпечності та поживності. У випадку контролю мікробіологічних показників сировина очікує на результат в карантині (до 7 днів), лише після позитивних результатів потрапляє у виробничий цикл. У процесі виробництва критичні контрольні точки: вологість продукту, показники безпеки, промислова стерильність – перевіряються в онлайн режимі експрес аналізаторами, а потім підтверджуються в лабораторіях. Також велика увага приділяється контролю за органолептичними показниками: запах, колір, форма та вигляд. Кожна партія продукту отримує сертифікат якості та ветеринарне свідоцтво, яке видає ветеринар держслужби, що постійно присутній на виробництві.

Готовий продукт проходить тести у власній лабораторії в Україні. У 2024 році відділ розробок працював над розробкою та створеннями понад 70 нових продуктів, тоді як цей показник у 2023 році становив – понад 50 нових продуктів, заплановано, що у 2025 році відділ розробок буде працювати над створенням та розробкою понад 80 нових продуктів (деякі з продуктів перейдуть з 2024 року у 2025, так як процес розробки продукту тривалий у часу). «Кормотех» приділяє велику увагу вивченню споживачів, їх потреб та бар'єрів щодо споживання продуктів.

У 2024 році успішно вивели на ринок новий бренд Delickcious, як і було заплановано. Бренд представлений широкою лінійкою вологих кормів для котів і собак у сегменті супер преміум.

У 2025 році під брендом Delickcious буде запущена нова лінійка, створена у співпраці з відомим українським шеф-кухарем. До неї увійдуть інноваційні для ринку продукти, які дублюватимуть популярні страви з людського раціону, адаптовані для котів і собак. Крім того, планується розширення асортименту бренду додатковими продуктами, що посилять його ринкову позицію.



Дослідження та інновації

Також у 2025 році розпочинається перезапуск супер преміального бренду Optimeal. Оновлена лінійка матиме покращені склади та функціональні властивості, що дозволить переосмислити позиціонування бренду. Перезапуск стартує з лінійки для собак, а на початку 2026 року буде оновлено й котячу лінійку.

Щодо інших брендів компанії — розробки здійснюватимуться згідно з погодженими планами, як доповнення до основного асортименту.

У 2025 році також розпочнеться робота над двома новими брендами, щодо яких до кінця року має бути сформоване чітке бачення їх концепції та вектор подальшого розвитку в 2026 році.

Протягом 2024 року відділом було проведено приблизно 239 тестів готового продукту, що свідчить про активну NPD діяльність та високу динаміку проектної роботи.

Відділ маркетингу (із залученням провідних агентств) проводить опитування серед споживачів, які дають відповіді на питання: наскільки споживачі знають наші марки, чи купували їх, як часто, які бар'єри були при покупці.

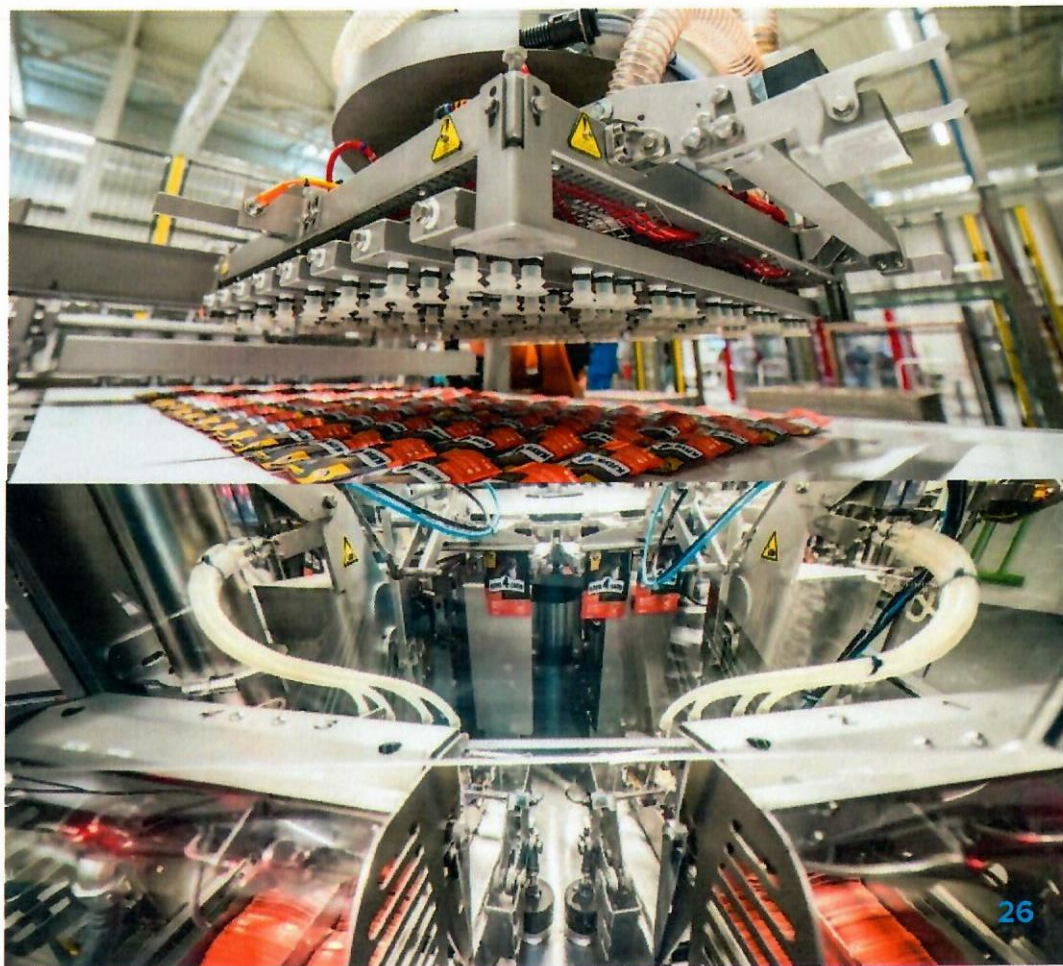
У 2024 році проведені ті ж кількісні дослідження здоров'я брендів, що дозволяють робити замір основних KPI брендів та відслідковувати динаміку (знання, купівля, бар'єри, іміджеві характеристики, споживацький профіль). В Україні зберігаємо періодичність проведення 2-3 рази в рік, на експортних ринках в залежності від стратегії того чи іншого, ми проводимо замір один чи два рази в рік.

Також, проводили нейротестування концептів пакувань з метою вибору найкращого з точки зору потреб споживачів (в Україні та на експортних ринках).

У 2024 році вдалось розвинути внутрішню експертизу та глибинно досліджувати споживачів та їх мотиваційні сегменти за міжнародним фреймворком, що бере свій початок із США.

Фінансові інвестиції

Компанія «Кормотех», керуючись існуючою стратегією розвитку, не здійснює власних фінансових інвестицій у цінні папери інших підприємств і станом на момент підготовки даного звіту не має і не планує створення дочірніх підприємств.



Перспективи розвитку

У 2024 році український ринок кормів для котів і собак продемонстрував зростання на рівні близько 8%, що стало свідченням поступового відновлення споживчої активності та адаптації гравців ринку до нових економічних умов. Незважаючи на виклики, пов'язані з воєнним станом, логістичними обмеженнями та загальним тиском на економіку, попит на якісні товари для домашніх улюбленців зберігався на стабільному рівні.

За оптимістичним сценарієм, у 2025 році очікується продовження позитивної динаміки зростання – на рівні близько 6% у порівнянні з попереднім роком. Такий прогноз ґрунтується на припущенні, що безпекова ситуація не зазнає суттєвого погіршення, а загальна макроекономічна стабілізація поступово сприятиме подальшому розвитку ринку.

Усе, що ми робимо - не на один день, і в нас є великі плани. Це про наші цінності, про "гру в довгу". І ми включаємо в це розуміння партнера, клієнта, разом з ним плануємо на довгі проміжки. Це будується не за день. Головне - розуміння й підтримка команди, і в кризовий момент ти переконуєшся, що весь час "до" робив усе вірно.

У 2024 році компанії вдалось вивести на ринок запланований бренд в сегменті преміум+ під назвою Delickscious. У 2025 році запланований вивід нової лінійки продуктів в супер преміум сегменті, а також робота над створенням нового бренду в сегменті преміум.

Реалізація стратегії компанії йде за планом, наразі ми входимо у число 50 найбільших (за оборотом) пет фуд компаній у світовому рейтингу журналу Petfood Industry.



Варто зауважити, що через початок повномасштабної російської війни в Україні будь-яке планування Компанії буде потребувати оперативних змін, незважаючи на тип діяльності та розташування, війна вплинула на все економічне становище держави та внесла суттєвий дестабілізуючий чинник, який призводить до необхідності реакції на ситуацію, що склалася й через вимушену адаптацію первинно визначених перспектив розвитку.

У 2024 році проведені ті ж кількісні дослідження здоров'я брендів, що дозволяють робити замір основних KPI брендів та відслідковувати динаміку (знання, купівля, бар'єри, іміджеві характеристики, споживацький профіль). В Україні зберігаємо періодичність проведення 2-3 рази в рік, на експортних ринках в залежності від стратегії того чи іншого, ми проводимо замір один чи два рази в рік.

Також, проводили нейротестування концептів пакувань з метою вибору найкращого з точки зору потреб споживачів (в Україні та на експортних ринках).

У 2024 році вдалось розвинути внутрішню експертизу та глибинно досліджувати споживачів та їх мотиваційні сегменти за міжнародним фреймворком, що бере свій початок із США.



Контактна інформація

Товариство з обмеженою
відповідальністю «Кормотех»

Юридична адреса: С.Прилбичі,
Яворівський р-н, Львівська обл., 81062

Адреса офісу: вул. Героїв УПА, 73,
корпус № 7, 7-й поверх, офісний центр
«Меридіан»

м. Львів, Львівська обл., Україна,
79041

kormotech@kormotech.com.ua



KORMOTECH

Директор ТзОВ «Кормотех»



Стефанишин М.М.