

KORMOTECH

**ЗВІТ ПРО УПРАВЛІННЯ
ЗА 2025 РІК**



1. ЗВЕРНЕННЯ ДИРЕКТОРА.

2. ІНФОРМАЦІЯ ПРО КОМПАНІЮ.

Вступна частина.

Декілька фактів з історії компанії.

Продукція компанії.

Структура Компанії.

3. РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ.

4. ЛІКВІДНІСТЬ ТА ЗОБОВ'ЯЗАННЯ.

5. ЕКОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ.

6. СОЦІАЛЬНІ АСПЕКТИ ТА КАДРОВА ПОЛІТИКА.

7. РИЗИКИ.

8. ОСЛІДЖЕННЯ ТА ІННОВАЦІЇ.

9. ФІНАНСОВІ ІНВЕСТИЦІЇ.

10. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ.

11. КОНТАКТНА ІНФОРМАЦІЯ.

ЗВЕРНЕННЯ ДИРЕКТОРА

ПРЕДСТАВЛЯЄМО ВАШІЙ УВАЗІ ЗВІТ ПРО
УПРАВЛІННЯ ТЗОВ «КОРМОТЕХ» ЗА 2025 РІК.

ЗВЕРНЕННЯ ДИРЕКТОРА

ВІЗІЯ

**УВІЙТИ В ТОП-30
ВИРОБНИКІВ КОРМІВ
ДЛЯ ДОМАШНІХ
ТВАРИН У СВІТІ.**

МІСІЯ

**КОЖНОГО ДНЯ МИ
СТВОРЮЄМО ЇЖУ ДЛЯ КОТІВ
І СОБАК, ПІКЛЮЮЧИСЬ ПРО ЇХ
ЯКІСНЕ ТА ЩАСЛИВЕ ЖИТТЯ.
МИ ВІРИМО, ЩО ЛЮБОВ ДО
ТВАРИН РОБИТЬ СВІТ КРАЩЕ.**

ЗВЕРНЕННЯ ДИРЕКТОРА

НАШІ ЦІННОСТІ

**ДОТРИМАННЯ
НАСТУПНИХ ПРАВИЛ
ГРИ НА ВСІХ РІВНЯХ
ДІЯЛЬНОСТІ КОМПАНІЇ**



ЗВЕРНЕННЯ ДИРЕКТОРА

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 повну відповідальність за добробут домашніх тварин. Де можна не лише плекати великі мрії, але й мати свободу безстрашно їх втілювати!

ВЕСЕЛОЦІ & ПОВАГА

Нам імпонують безпосередність і веселість чотирилапих друзів, тож і в бізнесі ми плекаємо 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.

ДОСКОНАЛІСТЬ & ДОПИТЛИВІСТЬ

Нам недостатньо лише виготовляти якісну їжу для домашніх тварин. Ми збираємо команду найкращих дієтологів для створення збалансованої, якісної та здорової 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.

ЗВЕРНЕННЯ ДИРЕКТОРА

У 2025 РОЦІ НАША КОМПАНІЯ ПРОДОВЖИЛА СВІЙ БАГАТОРІЧНИЙ ТРЕНД ЗРОСТАННЯ. НАРАЗІ НАШ ПРОДУКТ ПРОДАЄТЬСЯ У 54 КРАЇНАХ 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 ТОП-3 постачальників їжі для тварин на ринку. Сюди інвестуємо наймасштабніше, а також будуємо впізнаваність та помітність 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 розширювати географічну присутність, але розвивають їх дистриб'ютори або партнери на місцях



ЗВЕРНЕННЯ ДИРЕКТОРА

У 2025 РОЦІ ГОЛОВНИМИ ПРІОРИТЕТАМИ «КОРМОТЕХ» БУЛИ 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.

У 2025 РОЦІ МИ ПРОДОВЖИЛИ РОЗВИВАТИ НЕ ЛИШЕ БІЗНЕС, А Й САМ РИНОК, НА ЯКОМУ ПРАЦЮЄМО ЧЕРЕЗ ФОРМУВАННЯ КУЛЬТУРИ ВІДПОВІДАЛЬНОГО СТАВЛЕННЯ ДО ТВАРИН.

Для «Кормотех» це частина довгострокової стратегії: змінювати сприйняття тварини з “власності” на компаньйона, повноправного члена родини й соціуму.

ЦЮ ЗМІНУ МИ РЕАЛІЗОВУЄМО ОДРАЗУ НА КІЛЬКОХ РІВНЯХ.

По-перше, через розвиток професійної експертизи та стандартів турботи: ми посилювали лінію ветеринарної підтримки та розвивали школу підвищення кваліфікації ветеринарів **OPTIMEAL EXPERT**, допомагаючи ветеринарній спільноті працювати з якіснішими знаннями, інструментами й підходами до здоров'я тварин.

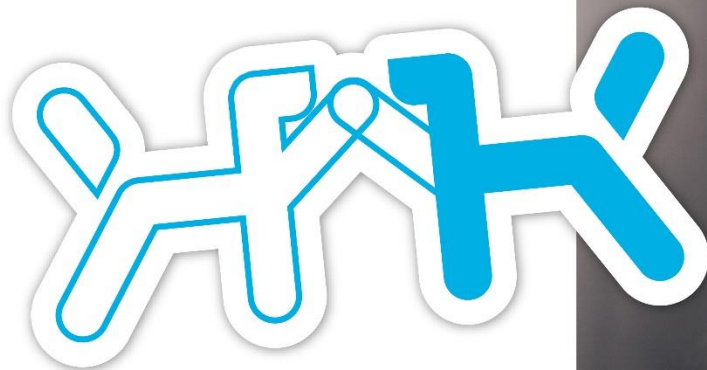
По-друге, через підтримку відповідальної адопції: проєкт **LOOK 4 PAWS** продовжив формувати культуру прилаштування тварин і відповідального вибору майбутніх петперентів.



ЗВЕРНЕННЯ ДИРЕКТОРА

Усі ці ініціативи посилюють роль «Кормотех» як відповідального корпоративного громадянина й водночас працюють на довгостроковий розвиток бізнесу: зміцнюють довіру до компанії та її брендів, розвивають зрілість ринку, підтримують партнерів і клієнтів, формують нову якість споживчої культури та створюють основу для подальшого міжнародного зростання «Кормотех»

**ДИРЕКТОР ТЗОВ «КОРМОТЕХ»
МАРІЯ СТЕФАНІШИН**



ІНФОРМАЦІЯ ПРО КОМПАНІЮ

ВСТУПНА ЧАСТИНА

ІНФОРМАЦІЯ ПРО КОМПАНІЮ

ТЗОВ «КОРМОТЕХ» – ГЛОБАЛЬНА СІМЕЙНА КОМПАНІЯ З УКРАЇНСЬКИМ КОРИННЯМ, ЩО ВИРОБЛЯЄ ВИСОКОЯКІСНЕ ХАРЧУВАННЯ ДЛЯ ДОМАШНІХ ТВАРИН З 2003 РОКУ.

Раціони розробляє **ВЛАСНИЙ R&D-ВІДДІЛ.**

У 2024 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 «Кормотех» налічує близько 950 SKU та охоплює різні цінові сегменти ринку. До портфеля компанії входять суперпреміальний бренд Optimeal, преміальний бренд Club4Paws, а також бренди стандарт-сегменту — Мяу!, Гав! та MyLove. У 2024 році портфель компанії також поповнився новим брендом Delickcious.

OPTI
MEAL

delick
CIOUS

CLUB 4 PAWS
PREMIUM

my
LOVE

Гав!

Мяу!

ІНФОРМАЦІЯ ПРО КОМПАНІЮ

2025 РІК

Піднялись на 20-ту сходинку у ТОП 20 найбільших європейських виробників петфуду та вийшли на 53-тю сходинку у ТОП-50 світових petfood виробників за версією PetFood Industry.

Запустили лімітовану лінійку Chef's Menu у колаборації з українським шеф-кухарем Євгеном Клопотенком.

Всі нові розробки нашого департаменту New Product Development відтепер відбуваються згідно методології Stage Gate Methodology (SGM) – це світовий стандарт для ефективного проєктування та впровадження нових продуктів.

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. Виробнича потужність за звітний період залишилась на поточному рівні.

Піднялись на 20-ту сходинку у ТОП 20 найбільших європейських виробників петфуду та вийшли на 53-тю сходинку у ТОП-50 світових petfood виробників за версією PetFood Industry.

Запустили лімітовану лінійку Chef's Menu у колаборації з українським шеф-кухарем Євгеном Клопотенком.



FSSC 22000

ІНФОРМАЦІЯ ПРО КОМПАНІЮ

ЩЕ У 2020 РОЦІ

компанія розпочала проєкт розширення потужностей виробництва на 50% (до 40 000 тон 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 2026 році. Проєкт по розширенню складських площ планується реалізувати в рамках проєкту по збільшенню виробничих потужностей сухих кормів.

У 2023 РОЦІ

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.

У 2025 РОЦІ

було встановлено додаткові пакувальні машини: автоматизована пакувальна машини для виготовлення продуктів вагою 0,1 кг та пакувальна машина для великих упаковок 10-15кг із потужністю 250тис\тон. Розпочато монтаж нової пакувальної машини для великих упаковок типу прі-мейд 10-14кг, плануємо ввести в експлуатацію в 2026р.

Існуюче виробництво сухих кормів обладнано 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 наплення 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.

Виробництво вологих кормів також оснащено імпортною технологічною лінією голландської компанії. Унікальність технології, яка застосовується, полягає у використанні для приготування корму водяної пари, що забезпечує збереження всіх поживних речовин та підвищує смаковитість 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. Протягом 2025 р було виготовлено близько 200млн упаковок.

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 систему SAP S/4HANA триває, повноцінний перехід на нову систему заплановано на 3-4 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.

ІНФОРМАЦІЯ ПРО КОМПАНІЮ

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 – введено 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.

У 2025 році введено напрямки по управлінню ризиками та трансформаційний офіс, який має забезпечити підтримку змін у компанії.

ОСНОВНІ ДОСЯГНЕННЯ У СФЕРІ ВИРОБНИЦТВА ТА ОПТИМІЗАЦІЇ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСІВ У 2025 РОЦІ:

- Підвищення ефективності виробництва сухих кормів до 1200т\тиждень – зменшення часу переналадок обладнання; збільшення пакувальних потужностей.
- Зниження питомих витрат електроенергії на одну тону сухих кормів на 8%
- Проведено підготовку до збільшення кількості упаковок вологих кормів у транспортній тарі, до 26 шт.

ІНФОРМАЦІЯ ПРО КОМПАНІЮ. ДЕКІЛЬКА ФАКТІВ 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

виведено 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 впроваджено 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

виведено на ринок новий бренд харчування для котів і собак у сегменті SUPER PREMIUM під Optimeal. На підприємстві впроваджено 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»

ІНФОРМАЦІЯ ПРО КОМПАНІЮ. ДЕКІЛЬКА ФАКТІВ З ІСТОРІЇ КОМПАНІЇ

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 вагомих внесок та соціальну позицію. Додають 5 нових країн експорту, серед яких зокрема Велика Британія та Фінляндія

2020 РІК

«Кормотех» 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, М'яу, та приватних марок партнерів. Асортимент налічує понад 650 позицій

2023 РІК

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

ІНФОРМАЦІЯ ПРО КОМПАНІЮ. ДЕКІЛЬКА ФАКТІВ З ІСТОРІЇ КОМПАНІЇ

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 Delickсіous. Отримали статус Авторизованого Економічного Оператора — його мають лише кілька десятків підприємств в Україні

2025 РІК

піднялись на 20-ту сходинку у ТОП 20 найбільших європейських виробників петфуду та вийшли на 53-тю сходинку у ТОП-50 світових petfood виробників за версією PetFood Industry; запустили лімітовану лінійку Chef's Menu у колаборації з українським шеф-кухарем Євгеном Клопотенком. Всі нові розробки нашого департаменту New Product Development відтепер відбуваються згідно методології Stage Gate Methodology (SGM) – це світовий стандарт для ефективного проектування та впровадження нових продуктів.



ІНФОРМАЦІЯ ПРО КОМПАНІЮ

ПРОДУКЦІЯ КОМПАНІЇ

Компанія «Кормотех» є лідером українського ринку кормів для домашніх тварин за обсягами реалізації, а також входить до **топ-55 компаній галузі pet care у Європі.** За підсумками 2025 року компанія реалізувала близько **80 тисяч тон кормів для домашніх улюбленців.**

Сьогодні експортний фокус компанії зосереджений на шести стратегічних ринках: Литва, Латвія, Естонія, Румунія, Греція та Болгарія. Розвиток присутності на стратегічних експортних ринках супроводжується системним аналізом споживачів, конкурентного середовища та категорійних трендів із використанням міжнародної аналітики та профільних дослідницьких джерел.

Серед ключових досягнень «Кормотех» варто відзначити запуск нового бренду Delickscious, який у 2025 році продемонстрував позитивну динаміку на локальному ринку та вже розпочав експорт на фокусні міжнародні ринки компанії.

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 – Аврора, Metro, Auchan, Fozzy Group, АТБ, Villa, Велика Кишеня, Фуршет.

За минулий рік, компанія «Кормотех» взяла участь у багатьох тендерах по PL для іноземних ринків. Саме для цього напрямку **було розроблено більше 180 продуктів** за 2025 рік.

Асортимент продукції «Кормотех» включає близько **950+ 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.

ІНФОРМАЦІЯ ПРО КОМПАНІЮ

Основними трендами, які спостерігаються на ринку кормів для тварин, є наступні: Перший тренд – це тренд гуманізації, що веде за собою 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 преміалізації ринку, багато вимог, які були у супер преміальному сегменті переходять у преміальний сегмент, а з преміального - у стандарт. Тому виробники вимушені покращувати рецептури та свої продукти, щоб задовільнити вимогливих опікунів тварин.

Третій тренд стосується зростання котячого ринку та ринку для собак малих порід. Розширюється портфель різноманітних продуктів та пропозицій.

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.

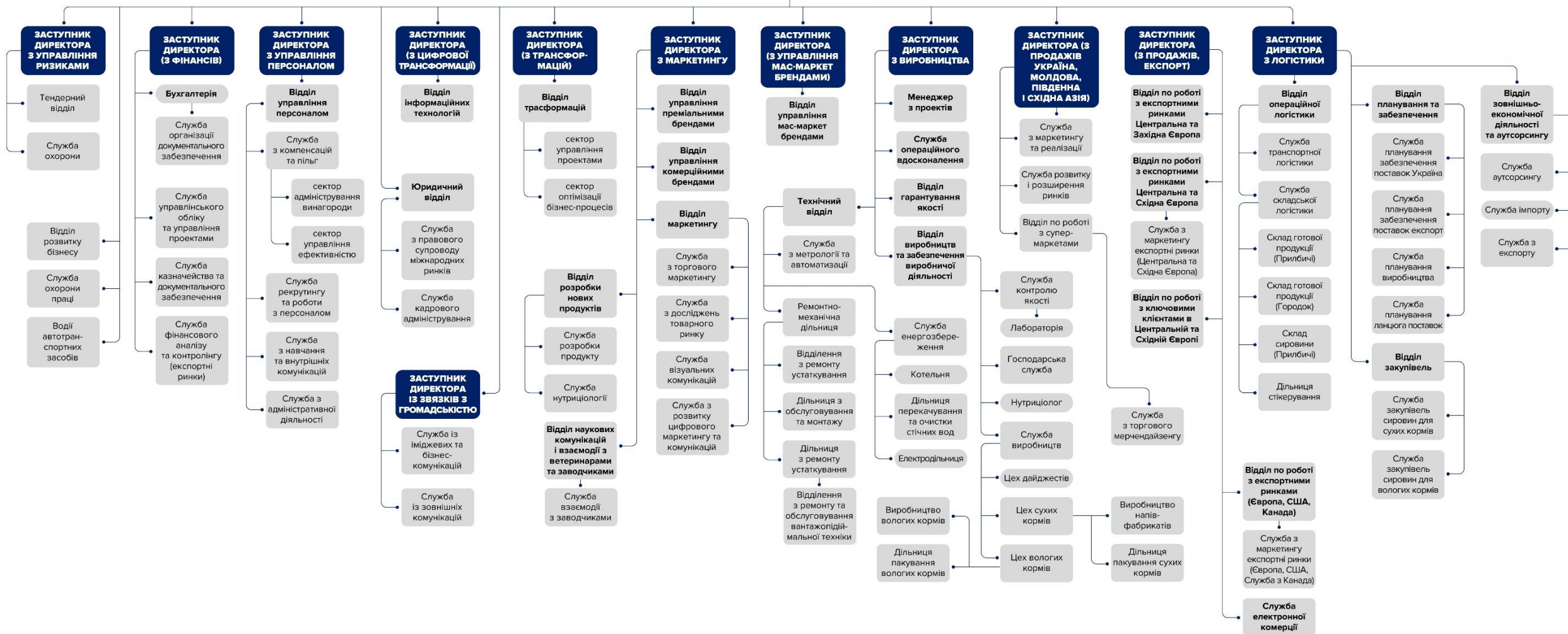
У компанії традиційно проводились щоквартальні наради, на підставі яких відбувається ревізія бюджету та коригуються плани продажів. Важливим елементом внутрішніх комунікацій є також неформальне спілкування, командні заходи та проєкти.



ІНФОРМАЦІЯ ПРО КОМПАНІЮ. СТРУКТУРА КОМПАНІЇ

НАГЛЯДОВА РАДА

ДИРЕКТОР



РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ

РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ

У 2025 році компанія досягла значного приросту виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), яка зросла з 5 335 858 тис. грн. у 2024 році до 6 249 313 тис. грн. у 2025 році зростання на 17,12% (табл. 1).

Зокрема, валовий прибуток компанії у звітному році склав 1 541 766 тис. грн. (у 2024 році – 1 439 366 тис. грн.), зростання протягом 2025 року – 7,11 %, прибуток від операційної діяльності 197 824 тис. грн. у 2024 році – 393 349 тис. грн., зниження - 49,71%, а чистий прибуток 91 059 тис. грн (у 2024 році – 276 687 тис. грн.), зниження -67,09 %.

ПОКАЗНИКИ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПРОДАЖ КОМПАНІЇ У 2025 РОЦІ НА ПРИЙНЯТНОМУ РІВНІ:

- по валовому прибутку **24,7 %** (у 2024 році – 26,9 %);
- по операційному прибутку **3,2 %** (у 2024 році – 7,4 %);
- по чистому прибутку **1,5 %** (у 2024 році – 5,2 %).

Таблиця 1. Результати діяльності ТзОВ «Кормотех» за 2024-2025 роки

Показник	Дата		Відхилення	
	2025 рік тис. грн.	2024 рік тис. грн.	тис. грн.	%
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	6 249 313	5 335 858	913 455	17,12
Валовий прибуток	1 541 766	1 439 366	102 400	7,11
Прибуток від операційної діяльності	197 824	393 349	-195 525	-49,71
Чистий прибуток	91 059	276 687	-185 628	-67,09

РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ

Зниження рентабельності по валовому прибутку зумовлене випереджаючим зростанням собівартості (+ 20,8%) порівняно з темпами зростання чистого доходу від реалізації (+ 17,12%).

Зростання фінансових витрат на 29,0%, що пов'язано з обслуговуванням банківських кредитів та фінансової оренди і фінансового лізингу, вплинуло на показник чистої рентабельності.

НЕЗВАЖАЮЧИ НА ЗНИЖЕННЯ ПОКАЗНИКІВ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ, КОМПАНІЯ «КОРМОТЕХ» ЗБЕРІГАЄ ПОЗИТИВНУ ДИНАМІКУ ВИРУЧКИ ТА НАРОЩУЄ ОБСЯГИ ДІЯЛЬНОСТІ ЗАВДЯКИ ПОСТІЙНОМУ ВДОСКОНАЛЕННЮ АСОРТИМЕНТУ ПРОДУКЦІЇ, ТУРБОТІ ПРО ЯКІСТЬ ПРОДУКЦІЇ І ЗАДОВОЛЕННЮ ІНТЕРЕСІВ УСІХ ЗАЦІКАВЛЕНИХ СТОРІН.



ЛІКВІДНІСТЬ ТА ЗОБОВ'ЯЗАННЯ

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 2025 року сукупна вартість активів компанії «Кормотех» виросла з 2 391 091 тис. грн. до 2 718 728 тис. грн, що дає приріст у 327 637 тис. грн.

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

Показник	Дата				Відхилення	
	31.12.2025		31.12.2024		сума, тис. грн.	частка, %
	сума, тис. грн.	частка, %	сума, тис. грн.	частка, %		
Високоліквідні активи А1	3 254	0,1	66 978	2,8	-63 724	-2,7
Середньоліквідні активи А2	1 464 926	53,9	1 234 809	51,6	230 117	2,3
Низьколіквідні активи А3	529 116	19,5	389 271	16,3	139 845	3,2
Важколіквідні активи А4	721 432	26,5	700 033	29,3	21 399	-2,8
Баланс	2 718 728	100,0	2 391 091	100	327 637	

ЛІКВІДНІСТЬ ТА ЗОБОВ'ЯЗАННЯ

Найбільшу частку посідають важколіквідні (26,5%) і середньоліквідні активи (53,9%). Частка низьколіквідних активів є помітно меншою – 19,5%, високоліквідні активи (гроші та їх еквіваленти) складають – 0,1% від загальної вартості активів.

Питома вага важколіквідних активів скоротилася на 2,8 % на тлі загального зростання активів, що відображає покращення ліквідності структури активів. Абсолютне збільшення важколіквідних активів на 21 399 тис грн. є наслідком розширення загального обсягу діяльності та не свідчить про погіршення якості активів. Зокрема здійснено капітальні витрати на придбання пакувальної машини UVA InMotion 500.

У низьколіквідних активах збільшення становило 3.2% (139 845 тис. грн): виробничі запаси зросли на 141 718 тис. грн.

Середньоліквідні активи зросли на 2,3% (230 117 тис. грн) за рахунок зростання дебіторської заборгованості за продукцію та товари. Зростання дебіторської заборгованості за продукцію та товари відповідає динаміці обсягів реалізації, що свідчить про розширення обсягів діяльності та зміцнення ринкових позицій компанії.

Високоліквідні активи скоротилися на 2,7 % за рахунок зменшення грошових коштів та їх еквівалентів на 63 724 тис. грн., що зумовлено збільшенням видатків на придбання необоротних активів (2025: 128 950 тис грн.; 2024: 53 568 тис. грн.)

Компанія продовжує нарощувати власні ресурси та продовжувати реалізовувати заплановане зростання на ринку, що підтверджується нормальними показниками діяльності та зростанням загальної валюти балансу.

Протягом звітнього 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	
	31.12.2025		31.12.2024		сума, тис. грн.	частка, %
	сума, тис. грн.	частка, %	сума, тис. грн.	частка, %		
Термінові пасиви П1	1 033 926	38,0	593 790	24,8	440 136	13,2
Короткострокові пасиви П2	581 430	21,5	373 150	15,6	208 280	5,-9
Довгострокові пасиви П3	59 731	2,2	66 452	2,8	-6 721	-0,6
Постійні пасиви П4	1 043 641	38,4	1 357 699	56,8	-314 058	-18,4
Баланс	2 718 728	100,0	2 391 091	100	327 637	

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 31.12.2025 року – це постійні пасиви (38,4%), які відображають власний капітал компанії (станом на 31.12.2024 року найвищою часткою у структурі пасивів теж були постійні пасиви – 56,8%).

Значна частка припадає також на термінові пасиви - 38,0% (у 2024 році – 24,8 %). короткострокові пасиви зросли на 5,8 %, з 15,6% в 2024 році до 21,5% в 2025 на 208 280 тис грн..

Частка довгострокових пасивів зменшилася в 2025 році на 0,6 % (на 6 721 тис. грн.), до 2,2 % внаслідок часткового погашення зобов'язань протягом року.

ЛІКВІДНІСТЬ ТА ЗОБОВ'ЯЗАННЯ

Свідченням абсолютної ліквідності балансу підприємства вважається одночасне виконання трьох умов:

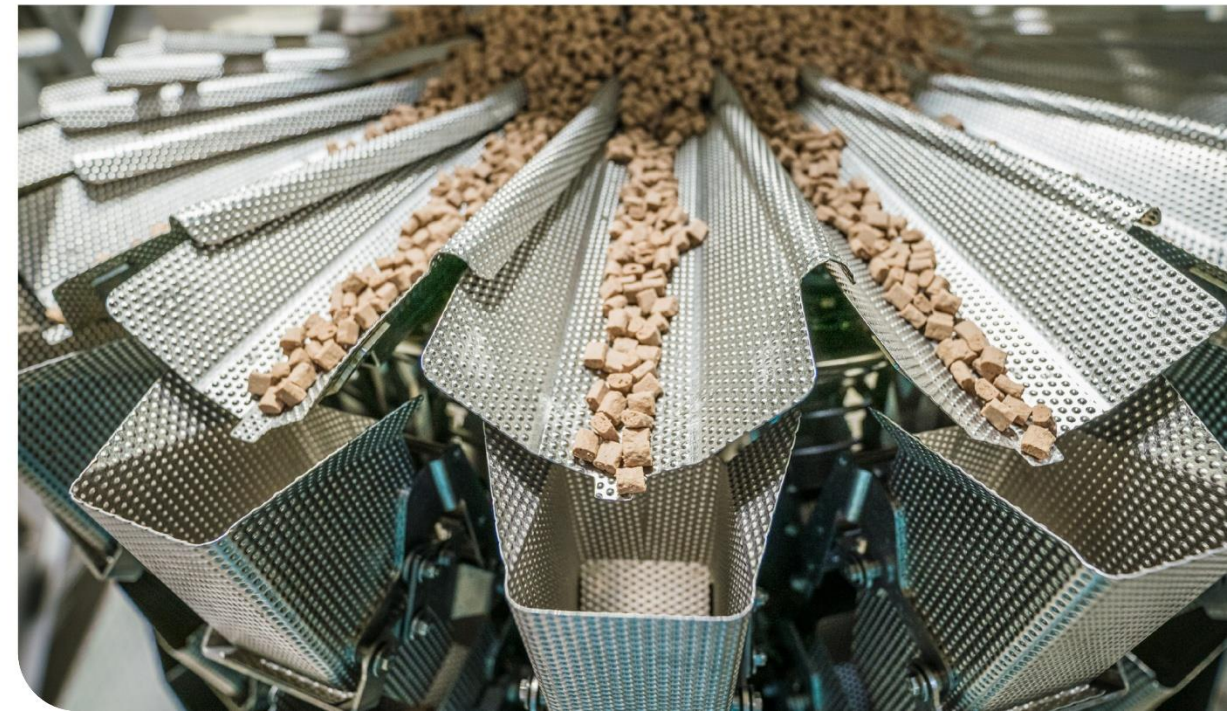
$$A1 \geq P1, \quad A2 \geq P2, \quad A3 \geq P3$$

Для показників балансу ТзОВ «Кормотех» станом на 31.12.2025 року, як і в попередніх періодах, 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 2024 році також виконувалися дві останні умови та не виконувалася перша, стабільність щодо ліквідності балансу зберігається надалі.

У 2025 році вимога щодо поточної ліквідності ($A1 + A2 \geq P1 + P2$) не виконується, на відміну від попереднього року. Це зумовлено зростанням кредиторської заборгованості за товари і послуги, що збільшило термінові зобов'язання, та залученням короткострокових кредитів банків.

Також, виконується вимога щодо перспективної ліквідності $A3 \geq P3$ (перевищення величини низьколіквідних активів над величиною довгострокових пасивів), як у 2025 році, так і в 2024 році.

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



ЛІКВІДНІСТЬ ТА ЗОБОВ'ЯЗАННЯ

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

Показник	Роки		Відхилення (+, -)
	31.12.2025	31.12.2024	
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,002	0,07	-0,068
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,74	1,05	-0,31
Коефіцієнт поточної ліквідності	1,24	1,75	-0,51
Коефіцієнт заборгованості	0,62	0,43	0,19
Коефіцієнт автономії	0,38	0,57	-0,19
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,41	0,60	-0,19

Хоча коефіцієнт абсолютної ліквідності, що демонструє частку поточних зобов'язань компанії, яка може бути погашена негайно за допомогою грошових активів, станом на 31.12.2025 року становить всього 0,002 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. Зниження показника зумовлене суттєвим збільшенням термінових зобов'язань внаслідок зменшення залишку грошових коштів у зв'язку зі спрямуванням їх на фінансову та інвестиційну діяльність.

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 0,74, нормальне значення даного показника коливається в межах від 0,5 до 1,0 і вище. Даний показник повністю підпадає теоретичним нормам.

ЛІКВІДНІСТЬ ТА ЗОБОВ'ЯЗАННЯ

Коефіцієнт поточної ліквідності, що демонструє здатність підприємства покривати свої поточні зобов'язання за рахунок оборотних активів, станом на 31.12.2025 року сягає 1,24, 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 2025 році до 0,62, тоді як у 2024 році даний показник становив 0,43, та свідчить про перевищення фінансування активів залученими коштами над власними.

Коефіцієнт фінансової автономії у 2025 році – 0,38, у 2024 році він становив – 0,57, отож, його значення обернене до показника коефіцієнта заборгованості, $\geq 0,5$.

Коефіцієнт фінансової стійкості мав незначну негативну динаміку змін протягом 2025 року, зниження показника з 0,60 на початку року до 0,41 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.

Загалом, керівництво Компанії здійснює моніторинг фінансового стану та вживає заходів щодо відновлення показників до нормативних значень.



ЕКОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ

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 продуктивністю 200 м³/добу. Системи очистки стічних вод 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. 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 пальник на котел LOOS, який за рахунок датчика кисню працює ефективніше та зменшує вплив на атмосферу, також було закуплено в 2025 році новий аналогічний пальник на другий котел VISSMANN з аналогічними характеристиками, який буде змонтований в 2026р II кварталі.

З метою раціональної утилізації і вторинної переробки в компанії запроваджено роздільне збирання твердих відходів. **У 2025 р. кількість ТПВ зменшилась на 0,09 % на 1 т продукції у порівнянні з 2024 р.** Показник кількості відсортованої плівки становив 0,09% у 2025 році.

ЕКОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ

Кількість відсортованої макулатури становила 0,22% у 2025 році. Запроваджено кольорову гаму для контейнерів збирання відходів, та 80 % контейнерів для відходів переведено в кольорову гаму. Проводиться розробка нової презентації для навчання працівників правильного сортування відходів. Проведено інвентаризацію джерел викидів в атмосферне повітря відповідно до наказу від 27.06.2023 № 448 «Про затвердження Інструкції про вимоги до оформлення документів, в яких обґрунтовуються обсяги викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря стаціонарними джерелами».

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 15 000 м³ газу в місяць.** У 2024 році тепловий насос використовувався обмежено через те, що вводились графіки обмеження енергопостачання, а в 2025 році обладнання не використовувалося через графіки обмеження енергопостачання та велику вартість електроенергії.

У 2022 році було продовжено теплоізоляцію виробничого обладнання. **Сумарні інвестиції в теплоізоляцію в 2022 р. склали 150 тис грн.** У 2022 р. 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 у 2024 році склали 500 тис. грн, що суттєво покращило мікроклімат на виробництві. **У 2025 році інвестиції в теплоізоляцію обладнання становили 320 тис. грн,** що сприяло окультуренню виробничих зон, підвищенню енергоефективності та покращенню умов праці персоналу.

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.

ЕКОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ

Компанією введено в експлуатацію та надалі ефективно виконує свої функції конденсатний фільтр, що працює та заощаджує природний газ та воду. Очищений конденсат повертається в котли для повторного виготовлення пари. Ефективність фільтра зберіглась на сталому рівні.

Компанія поетапно здійснювала перехід від натрієвих ламп до світлодіодного освітлення. **Станом на 2025 рік підприємство повністю перейшло на використання LED-освітлення,** що дозволило суттєво підвищити енергоефективність та зменшити споживання електроенергії.

Компанією було опрацьовано проєкт встановлення сонячної електростанції потужністю 500 кВт. Реалізацію проєкту планували розпочати у другій половині 2022 року, однак через повномасштабну війну його впровадження було відкладено на невизначений термін.

Попри складні обставини, у червні 2024 року підприємство реалізувало проєкт дахової сонячної електростанції потужністю 350 кВт., вартість інвестицій склала 135 тис. євро. У 2025 році потужність станції було збільшено до 442 кВт.

За період експлуатації з червня 2024 року по грудень 2025 року сонячна електростанція згенерувала 524 тис. кВт електроенергії, що стало вагомим внеском у підвищення енергетичної незалежності підприємства та скорочення вуглецевого сліду.

У 2025 році Компанія проводила переговори щодо партнерства з Ecotech Invest. У межах співпраці інвестор фінансує будівництво сонячної електростанції, а «Кормотех» здійснюватиме викуп виробленої електроенергії за попередньо погодженим тарифом.

Проєкт передбачає будівництво наземної сонячної електростанції потужністю 366 кВт. Введення станції в експлуатацію заплановано у 2026 році.

Після реалізації проєкту загальна потужність сонячної генерації Компанії становитиме 808 кВт, що стане важливим кроком у напрямку розвитку відновлюваної енергетики, підвищення енергонезалежності.

ЕКОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ

Зважаючи на критично важливі для компанії критерії якості та екологічної безпеки продукції, «Кормотех» закуповує і встановлює найсучасніше імпортоване обладнання. У 2024 році 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 2023 р. 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 2025 році продовжили розвиток вітчизняних постачальників.

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

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 31.12.2025 року в компанії «Кормотех» працювали **1131 ПРАЦІВНИКІВ**, у тому числі – **554 ЖІНКИ**,

тоді як у 2024 році – **1026 ПРАЦІВНИКІВ**, у тому числі – **482 ЖІНКИ**.

СЕРЕД 56 КЕРІВНИКІВ СТРУКТУРНИХ ПІДРОЗДІЛІВ КОМПАНІЇ – 22 ЖІНОК.

ПЕРЕВАЖНА БІЛЬШІСТЬ НАШИХ ПРАЦІВНИКІВ Є ВЛАСНИКАМИ КОТІВ ТА СОБАК.

Компанія «Кормотех» забезпечує гідний та конкурентний рівень оплати праці та дбає про добробут працівників.

ВІДАК У 2024 РОЦІ СЕРЕДНЯ ЗАРОБІТНА ПЛАТА СКЛАДАЛА 39392,2 ГРН., А НА КІНЕЦЬ 2025 РОКУ СЕРЕДНЯ ЗАРОБІТНА ПЛАТА ПО ПІДПРИЄМСТВУ СКЛАДАЛА 57838,6 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

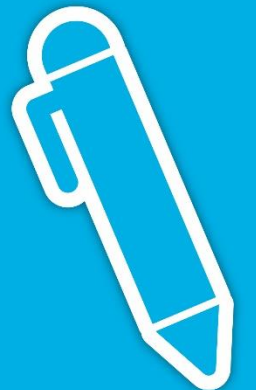
СОЦІАЛЬНІ АСПЕКТИ ТА КАДРОВА ПОЛІТИКА

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:

1. В рамках Академії менеджменту:
 - Стратегічна роль менеджера
 - Системність з людським обличчям
 - Репутаційне лідерство
 - Юридичні аспекти заключення договорів
 - Employee journey
 - Комунікація менеджера: фідбек, ефективні наради та вирішення конфліктів
 - Основи фінансової грамотності менеджера
 - Стратегічні альянси
 - Дизайн-мислення: як створювати рішення, що працюють
 - Абсолютна відповідальність
2. Основи маркетингу: від теорії до практики
3. Стратегії успішної крос-функціональної та крос-культурної взаємодії

4. Ефективна комунікація на кожен день
5. Люди і цінності
6. Основи Project management
7. Тайм-менеджмент: як все встигати
8. Managing people
9. Core Sales Skills
10. Communication Skills
11. Feedback & Coaching
12. Управлінський облік та Excel
13. Політики Кормотех: комунікації та навчання
14. Communication Beyond the Words
15. Animal Welfare and the Five Freedoms: What We Should
16. Know About Our Four-Legged Companions
17. Командоутворюючі тренінги
18. Pet Care
19. Sales College
20. Pet Nutrition & Digestion



СОЦІАЛЬНІ АСПЕКТИ ТА КАДРОВА ПОЛІТИКА

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 2025 РОКУ БУЛО ОРГАНІЗОВАНО ТА ПРОВЕДЕНО НАДАННЯ НАСТУПНИХ ІНФОРМАЦІЙНО-КОНСУЛЬТАЦІЙНИХ ПОСЛУГИ НА ТЕМИ:

1. Моделювання фін.показників
2. Принципи HACCP та системи менеджменту безпеки харчових продуктів, основи організації та проведення внутрішніх аудитів, схема сертифікації FSSC 22000, вер. 6
3. Участь у трейд маркетинг форумі
4. Project management
5. Додрукарська підготовка
6. Участь працівників ММБ у маркетинг форумі
7. Food&NonFood Master
8. Курс з бізнес-процесів

9. Ораторська майстерність
10. Ефективна комунікація для лідерів
11. "Фреймворки комунікаційної стратегії"
12. Технологія створення Вирішальної Конкурентної Переваги (ВКП): базові принципи
13. AZ-104: Адміністратор Microsoft Azure
14. Онлайн-курс ПОБУДОВА СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ТАЛАНТАМИ Практичні інструменти для вашого бізнесу від Head of L&D at Silpo
15. Підтвердження компетенції відповідно вимог стандарту BRC v 9
16. Участь в Маркетинг форумі
17. Оцінка інвестиційних проєктів
18. Внутрішні комунікації
19. Ознайомлення з актуальними маркетинговими трендами в комунікаціях
20. Участь у конференції "День Логіста"
21. Онлайн-інтенсив Пошук ідеального кандидата за допомогою AI: методи та інструменти
22. Онлайн участь у Форумі HR-директорів
23. Комплексний контроль Харчової Безпеки на виробництві
24. L&D Конструктор

СОЦІАЛЬНІ АСПЕКТИ ТА КАДРОВА ПОЛІТИКА

25. Комунікативні навички для керівників
26. L&D Days
27. Креативний копірайтинг
28. Compensation & Benefits
29. Повірка, калібрування та перевірка ЗВТ: ТОП метрологічних запитань-відповідей (вебпрактикум)
30. Трейд маркетинг
31. Lean-summit 2025
32. IV Форум з митного права та міжнародної торгівлі (онлайн)
33. HR Marketing & Employer Branding Conference
34. Навчання power bi
35. Логістика останньої милі
36. Ази в напрямку бренд-менеджменту
37. Взаємодія з торговою командою

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 зміню ставлення до домашніх улюбленців - від власності до компаньйонів та повноцінних членів родини, відповідальності, захисту і належного піклування про домашніх улюбленців.

СОЦІАЛЬНІ АСПЕКТИ ТА КАДРОВА ПОЛІТИКА



Допомога тваринам є одним із ключових напрямів соціальної відповідальності «Кормотех» і безпосередньо пов'язана з місією компанії — змінювати культуру ставлення до тварин у Центрально-Східній Європі. Ми розглядаємо соціальні проекти не як окрему благодійну активність, а як системну роботу з розвитку ринку, відповідального петперентства, професійних стандартів турботи та суспільного діалогу про добробут тварин.

У 2025 РОЦІ КОМПАНІЯ ПРОДОВЖИЛА ПІДТРИМУВАТИ ІНІЦІАТИВИ, ЩО ПРАЦЮЮТЬ НА РІЗНИХ РІВНЯХ ЦЬОЇ ЗМІНИ: ВІД АДОПЦІЇ, ВЕТЕРИНАРНОЇ ПІДТРИМКИ Й ОСВІТИ ДО КУЛЬТУРНИХ, МЕДІЙНИХ І РЕАБІЛІТАЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ, ЯКІ ПОСИЛЮЮТЬ ВИДИМІСТЬ ТВАРИН У СУСПІЛЬСТВІ ТА УТВЕРДЖУЮТЬ ЇХНІЙ СТАТУС ЯК КОМПАНЬЙОНІВ І ЧЛЕНІВ РОДИНИ.

СОЦІАЛЬНІ АСПЕКТИ ТА КАДРОВА ПОЛІТИКА

ПЛАТФОРМА З ПОПУЛЯРИЗАЦІЇ АДОПЦІЇ ТВАРИН "LOOK 4 PAWS", ЩО РЕАЛІЗУЄТЬСЯ В КОЛАБОРАЦІЇ U-HEARTS ТА БРЕНДУ CLUB 4 PAWS

Look 4 Paws — проєкт бренду Club 4 Paws, що допомагає українським котам і собакам знайти домівку та люблячу сім'ю. Ініціатива працює з притулками, волонтерами й фостерами, перетворюючи адопцію з емоційного пориву на відповідальний вибір майбутніх pet parents. Команда публікує анкети тварин на сайті та в соціальних мережах, розкриває їхній характер і потреби, проводить інтерв'ю з потенційними власниками, надає поради щодо адаптації нового чотирилапого компаньйона в родині, забезпечує «пакунком петперента» та відслідковує, чи комфортно тварині в новій родині.



ЗА ВЕСЬ ЧАС

роботи проєкту було опубліковано понад **3 600 ОГОЛОШЕНЬ**.

В 2025 РОЦІ

було прилаштовано **1244 КОТІВ І СОБАК** з розміщених на платформі **2003 ОГОЛОШЕНЬ** уже знайшли новий дім.

ЗАГАЛОМ У 2025 РОЦІ

команда ініціативи провела **1147 ІНТЕРВ'Ю** з потенційними петперентами.

У 2025 РОЦІ

команда розпочала масштабну **РЕНОВАЦІЮ ЦИФРОВОЇ ПЛАТФОРМИ LOOK 4 PAWS**; оновлений ресурс буде представлено у 2026 році та допоможе ще ефективніше поєднувати тварин, які шукають сім'ю, з людьми, готовими до відповідального петперентства.

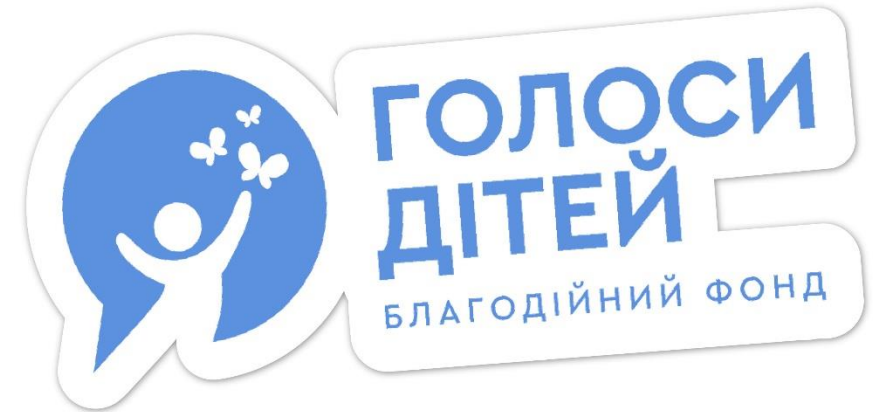
СОЦІАЛЬНІ АСПЕКТИ ТА КАДРОВА ПОЛІТИКА

КОРМОТЕХ & БФ ГОЛОСИ ДІТЕЙ

«Кормотех» розпочав співпрацю з благодійним фондом «Голоси дітей», щоб підтримати дітей і родини, які зазнали впливу повномасштабної війни. Для компанії цей напрям є частиною інтеграції корпоративних цінностей у ширший суспільний контекст. Партнерство спрямоване на психоемоційне відновлення дітей, підтримку батьків і посилення стійкості родин, які мають досвід переживання війни, втрати безпеки, дому або звичного способу життя.

Ключовим напрямом співпраці стало фінансування роботи Львівського осередку фонду «Голоси дітей». У межах підтримки було реалізовано 1 306 психосоціальних активностей, зокрема 867 індивідуальних занять для дітей та 439 індивідуальних занять для дорослих. Загальна кількість бенефіціарів склала 1 330 осіб — дітей і батьків. Ця робота спрямована на створення безпечного середовища для емоційного відновлення, адаптації та розвитку навичок подолання стресу.

Партнерство з «Голосами дітей» дозволяє «Кормотех» підтримувати не лише точкову допомогу, а й сталі програми психосоціального супроводу для родин із дітьми. Для компанії це практичний прояв відповідального корпоративного громадянства: підтримка дітей сьогодні напряму пов'язана зі стійкістю суспільства у майбутньому. У межах розвитку співпраці «Кормотех» та фонд також готують спільну соціальну кампанію, яка має посилити увагу до потреб дітей і родин, що переживають наслідки війни.



СОЦІАЛЬНІ АСПЕКТИ ТА КАДРОВА ПОЛІТИКА

ВІДКРИТЕ ВИРОБНИЦТВО

Експерсії на виробництво «Кормотех» — це можливість не лише побачити, як створюється харчування для котів і собак, а й ближче познайомитися з компанією, її стандартами, підходом до якості та культурою відповідального бізнесу. Ми відкриваємо двері наших підприємств для партнерів, клієнтів і стейкхолдерів, щоб вони могли особисто переконатися, в яких умовах виробляються наші продукти, як працюють міжнародні системи менеджменту якості та як цінності «Кормотех» втілюються у щоденних процесах.

За останні п'ять років виробництво «Кормотех» відвідали понад 3 000 гостей. У 2025 році завод прийняв 321 відвідувача — представників нових та існуючих клієнтів, ритейлерів, зоомагазинів, великих мереж супермаркетів, дистриб'юторів, бізнес-спільнот, освітніх інституцій, громадських організацій та міжнародних партнерів. Серед гостей були команди й представники «Зоології», Є-300, АТБ, MasterZoo, мережі «Посад», «Фори», VARUS, «Сільпо»,

«Аврори», «Копійочки», Vion Impex, Західної дистрибуційної компанії, Grand Distribution Схід, а також учасники бізнес-спільнот і освітніх програм — MBA від LvBS, Lviv Board, Полтавського бізнес-клубу, Junior Achievement Ukraine, управлінської команди УКУ та студенти Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій імені С. З. Гжицького.

Для нас важливо, що ці візити виходять за межі класичної екскурсії на виробництво. Гості бачать повний шлях створення сухих і вологих кормів — від роботи з сировиною до фасування готової продукції, але водночас мають нагоду відчувати атмосферу «Кормотех»: культуру відкритості, професійності, партнерства та віри в український бізнес. Саме тому екскурсії залишаються важливим інструментом довіри — вони допомагають клієнтам, партнерам і майбутнім лідерам ринку краще зрозуміти не лише наш продукт, а й компанію, яка його створює.

СОЦІАЛЬНІ АСПЕКТИ ТА КАДРОВА ПОЛІТИКА

ВСЕУКРАЇНСЬКИЙ ДЕНЬ «ВІЗЬМИ СОБАКУ НА РОБОТУ» ТА PET-FRIENDLY СЕРЕДОВИЩЕ «ЛАПИ В ОФІСІ»

Pet-friendly культура є для «Кормотех» природним продовженням нашої місії — змінювати ставлення до тварин і розвивати ринок через відповідальне співжиття людей і їхніх чотирилапих компаньйонів. Саме з цієї логіки у 2013 році компанія вперше в Україні ініціювала акцію «Візьми собаку на роботу», яка з локальної львівської ініціативи поступово перетворилася на національний рух. Це спосіб показати, що тварини можуть бути природною частиною повсякденного життя людини — вдома, у місті, в офісі, у спільнотах і робочих просторах.

З часом акція трансформувалася у ширший трек розвитку pet-friendly середовища в Україні. Через ініціативу «Лапи в офісі» «Кормотех» не лише підтримує власні офіси доступними для собак, а й допомагає іншим компаніям ставати дружніми до чотирилапих через обмін гайдами, практичними порадами, інструкціями.

Для «Кормотех» розвиток pet-friendly культури — це не окрема соціальна кампанія, а частина довгострокової роботи з формування зрілого pet care ринку, у якому відповідальне ставлення до тварин стає частиною культури компаній, міст і суспільства загалом.



СОЦІАЛЬНІ АСПЕКТИ ТА КАДРОВА ПОЛІТИКА

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 В 2025 РОЦІ:

- обробляли 34 запити на годину
- прийняли звернень: 301 996
- надали допомогу котам: 139 935
- надали допомогу собакам: 120 839

OPTI MEAL | **EXPERT**
☎ 9100

ДОПОМОГА МІСТУ ТА ГРОМАДІ

«Кормотех» підтримує локальні громади, з якими пов'язана діяльність компанії, насамперед у Львові та Новояворівську. У 2025 році одним із напрямів такої роботи стала підтримка культурних та інклюзивних ініціатив. Зокрема, Компанія щорічно виступає головним партнером Всеукраїнського фестивалю творчості людей з інвалідністю «Політ з одним крилом», який організовує **ЯВОРІВСЬКА РАЙОННА ЧЛЕНСЬКА БЛАГОДІЙНА ОРГАНІЗАЦІЯ "ДИТЯЧІ МРІЇ"** (центр «Регіна») у Новояворівську. Подія об'єднала близько 100 учасників із різних областей України та збрала близько 1 000 відвідувачів. Для компанії участь у таких ініціативах є частиною відповідального корпоративного громадянства та роботи з громадами присутності.

СОЦІАЛЬНІ АСПЕКТИ ТА КАДРОВА ПОЛІТИКА

Окремий напрям локальної підтримки — допомога організаціям і притулкам, які працюють із безпритульними, врятованими та травмованими тваринами. У 2025 році «Кормотех» продовжив підтримувати ЛКП «Лев» та центр порятунку «Домівка врятованих тварин», забезпечуючи їхні потреби у кормах для котів і собак, а також для частини хижаків, які перебувають під опікою фахівців.

ЛКП «Лев» отримало понад **8 ТОНН** корму,
«Домівка врятованих тварин» — понад **10 ТОНН**.

Така підтримка дозволяє партнерським організаціям спрямовувати більше ресурсів на лікування, стерилізацію, реабілітацію, адопцію та щоденний догляд за тваринами.



РИЗИКИ

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. У мирний час підприємство зосереджувалось на економічних, технічних, комерційних та фінансових ризиках. Під час війни до них додаються нові фактори: ракетні удари, перебої енергопостачання, евакуація працівників, руйнування логістики та кіберзагрози. У таких умовах система управління ризиками стає не просто інструментом ефективності, а питанням виживання підприємства.

РИЗИКИ

ОСНОВНИМИ ЦІЛЯМИ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ПІД ЧАС ВІЙНИ Є:

- збереження життя та здоров'я працівників;
- забезпечення безперервності виробництва;
- мінімізація фінансових втрат;
- захист матеріальних ресурсів і даних;
- підтримання постачання продукції;
- швидке відновлення після надзвичайних ситуацій.

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, що використовується для виготовлення кормів, має імпортне походження і дорожчає разом зі стрибками валюти.

У даний відсоток входять товари під нашими брендами, виготовлені на виробничих площадках наших партнерів.

За даними Державної служби статистики України, у 2025 році рівень інфляції в країні становив 8,0% (у 2024 році – 12,0%).

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 економ-сегменті, але спостерігаємо пропозиції та фокус у преміальному та суперпреміальному сегменті зокрема.

РИЗИКИ

Протягом 2025 року було відкрито ще кілька виробництв по вологих кормах у Європі, що підсилює конкуренцію. У 2025 році український ринок кормів для котів і собак продемонстрував зростання на рівні +9% у натуральному вираженні. Ринок 2025 року характеризувався посиленням конкуренції, особливо у сегментах standard та super premium. Водночас зростання категорії залишалось поступовим і стабільним упродовж усього року, із послідовним нарощуванням обсягів у кожному кварталі. Три найбільші гравці ринку — Кормотех, Nestlé та Mars зберігають свої позиції. Однак слід зауважити, посилення позицій локального виробника Борисфен.

У структурі цінових 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 імпортне 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 2025 РОЦІ

відбулось оновлення систем моніторингу пожежонебезпеки, зокрема: оновлення систем блискавкозахисту; електричних мереж; датчиків контролю наявності диму.

У 2025 РОЦІ

було проведено навчання по ОП для профільних працівників та проведено перевірку знань працівників, впроваджено щоденний моніторинг поведінки працівників, для вивчення, що може привести до травмування. Проведено тренінг для надання первинної медичної допомоги. Провели ряд тренінгів для управлінні стресом на робочому місці, спілкування із ветеранами бойових дій.

ДОСЛІДЖЕННЯ ТА ІННОВАЦІЇ

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 розширює 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 другого року команда впровадила підхід до виведення продуктів за методологією Stage Gate.

У 2025 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 2025 РОЦІ був спрямований на покращення смаковитості продуктів. 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. Наші спеціалісти створили та оптимізували близько 200 рецептур продуктів брендів та приватних марок. Зауважимо, що розробка інноваційних рішень та вдосконалення бізнес-процесів є важливим елементом стратегії компанії «Кормотех».

ДОСЛІДЖЕННЯ ТА ІННОВАЦІЇ

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 2025 році ми взяли участь у Global Pets Forum, Zoomark, 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.

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

ДОСЛІДЖЕННЯ ТА ІННОВАЦІЇ

Ключовим в перевірці якості продукту є показники безпеки та мікробіологічної чистоти. Лабораторія при вхідному 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 2025 році відділ розробок працював над розробкою та створеннями понад **160 НОВИХ ПРОДУКТІВ**, тоді як цей показник у 2024 році становив – понад 70 нових продуктів, заплановано, що у 2026 році

відділ розробок буде працювати над створенням та розробкою понад 80 нових продуктів (деякі з продуктів перейдуть з 2025 року у 2026, так як процес розробки продукту тривалий у часу). «Кормотех» приділяє велику увагу вивченню споживачів, їх потреб та бар'єрів щодо споживання продуктів.

У 2025 році успішно виведено на ринок **НОВУ ЛІНІЙКУ DELICKCIOUS** у колаборації з відомим шеф-кухарем Євгеном Клопотенко. До неї увійшли інноваційні для ринку продукти, які дублюють популярні страви з людського раціону, адаптовані для котів і собак. Крім того, у 2026 році планується розширення асортименту бренду додатковими продуктами, що посилять його ринкову позицію.

ДОСЛІДЖЕННЯ ТА ІННОВАЦІЇ

Протягом 2025 року відділом було проведено приблизно 250 тестів готового продукту, що свідчить про активну NPD діяльність та високу динаміку проєктної роботи.

Відділ маркетингу «Кормотех» у співпраці з провідними дослідницькими компаніями регулярно проводить опитування споживачів на фокусних ринках. Такі дослідження дозволяють оцінювати рівень знання брендів, досвід купівлі та частоту споживання продукції, а також виявляти ключові бар'єри при виборі кормів для домашніх улюбленців.

У 2025 році компанія провела кількісні дослідження здоров'я брендів, що дають змогу системно відстежувати ключові KPI: знання брендів, рівень купівлі, бар'єри, іміджеві характеристики та профіль споживачів. В Україні заміри проводяться із періодичністю 2–3 рази на рік, тоді як на експортних фокусних ринках частота досліджень визначається стратегічними пріоритетами кожного ринку та становить один або два етапи на рік.

Окремим **ДОСЯГНЕННЯМ 2025 РОКУ** стало посилення внутрішньої експертизи компанії у сфері споживчих досліджень та розвиток підходів до вивчення мотиваційних сегментів споживачів на основі міжнародного фреймворку, що походить зі США та активно використовується у сучасних маркетингових практиках.



ФІНАНСОВІ ІНВЕСТИЦІЇ

ФІНАНСОВІ ІНВЕСТИЦІЇ

A young girl with long, vibrant red hair is smiling warmly as she pets a medium-sized brown dog. The dog is sitting on the grass, looking towards the camera. The background is a soft-focus park setting with green grass and scattered autumn leaves. The overall mood is peaceful and affectionate.

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** **НЕ ПЛАНУЄ** СТВОРЕННЯ ДОЧІРНИХ ПІДПРИЄМСТВ.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

У 2025 році український ринок кормів для котів і собак продемонстрував зростання на рівні близько 9%, 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 залишався стабільним, а сама категорія продовжувала розвиватися відповідно до глобального тренду гуманізації домашніх тварин і зростання уваги споживачів до їхнього харчування та добробуту.

За оптимістичним сценарієм, у 2026 році очікується продовження позитивної динаміки ринку на рівні близько 9-10% у порівнянні з попереднім роком. Такий прогноз базується на припущенні щодо відсутності суттєвого погіршення безпекової ситуації та поступової макроекономічної стабілізації, що сприятиме подальшому розвитку категорії.

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 буде не за день. Головне - розуміння й підтримка команди, і в кризовий момент ти переконаєшся, що весь час "до" робив усе вірно.

Важливим етапом розвитку компанії став запуск у 2025 році нового бренду Delickcious у сегменті premium+. У 2026 році компанія планує виведення нової продуктової лінійки у сегменті super premium, а також продовжує роботу над створенням нового бренду у сегменті super premium.

**РЕАЛІЗАЦІЯ СТРАТЕГІЇ «КОРМОТЕХ»
ВІДБУВАЄТЬСЯ ВІДПОВІДНО ДО ЗАПЛАНОВАНИХ
ЦІЛЕЙ: СЬОГОДНІ КОМПАНІЯ ВХОДИТЬ ДО ЧИСЛА
55 НАЙБІЛЬШИХ PET FOOD КОМПАНІЙ СВІТУ
ЗА ОБОРОТОМ У РЕЙТИНГУ PETFOOD INDUSTRY.**

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

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 2025 році компанія провела кількісні дослідження здоров'я брендів, що дають змогу системно відстежувати ключові KPI: знання брендів, рівень купівлі, бар'єри, іміджеві характеристики та профіль споживачів. В Україні заміри проводяться із періодичністю 2–3 рази на рік, тоді як на експортних фокусних ринках частота досліджень визначається стратегічними пріоритетами кожного ринку та становить один або два етапи на рік.

Окремим досягненням 2025 року стало посилення внутрішньої експертизи компанії у сфері споживчих досліджень та розвиток підходів до вивчення мотиваційних сегментів споживачів на основі міжнародного фреймворку, що походить зі США та активно використовується у сучасних маркетингових практиках.





KORMOTECH

КОНТАКТНА ІНФОРМАЦІЯ

Товариство з обмеженою
відповідальністю «Кормотех»

Юридична адреса:

С.Прилбичі, Яворівський р-н,
Львівська обл., 81062

Адреса офісу:

вул. Шота Руставелі, 7,
БЦ Horizons, м. Львів, Львівська обл.,
Україна, 79000

kormotech@kormotech.com.ua

Директор ТзОВ «Кормотех»
Стефанишин М.М.

