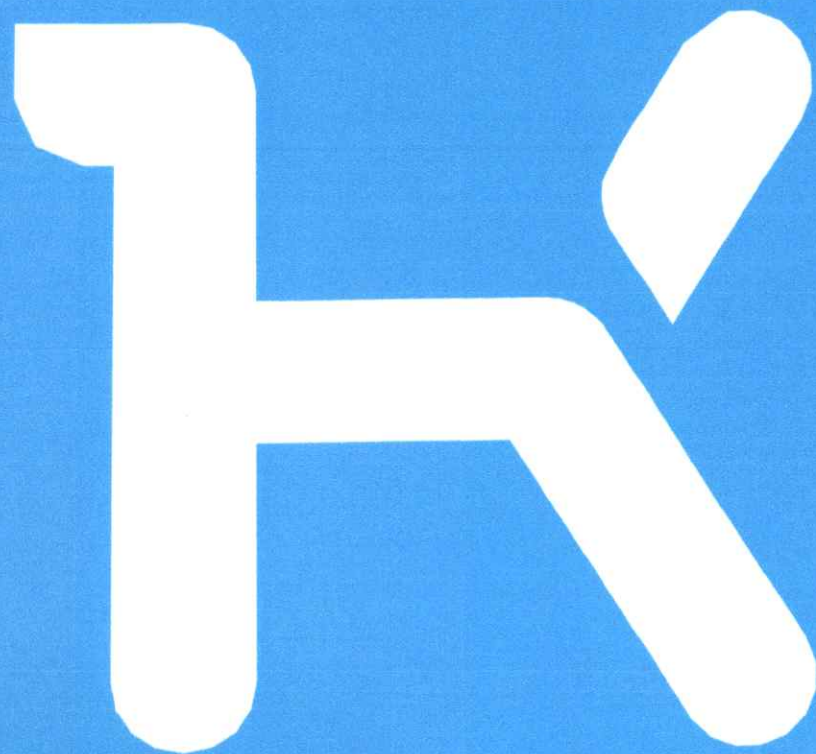


KORMOTECH

DREAM. THINK. CARE

**Звіт про управління
за 2023 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

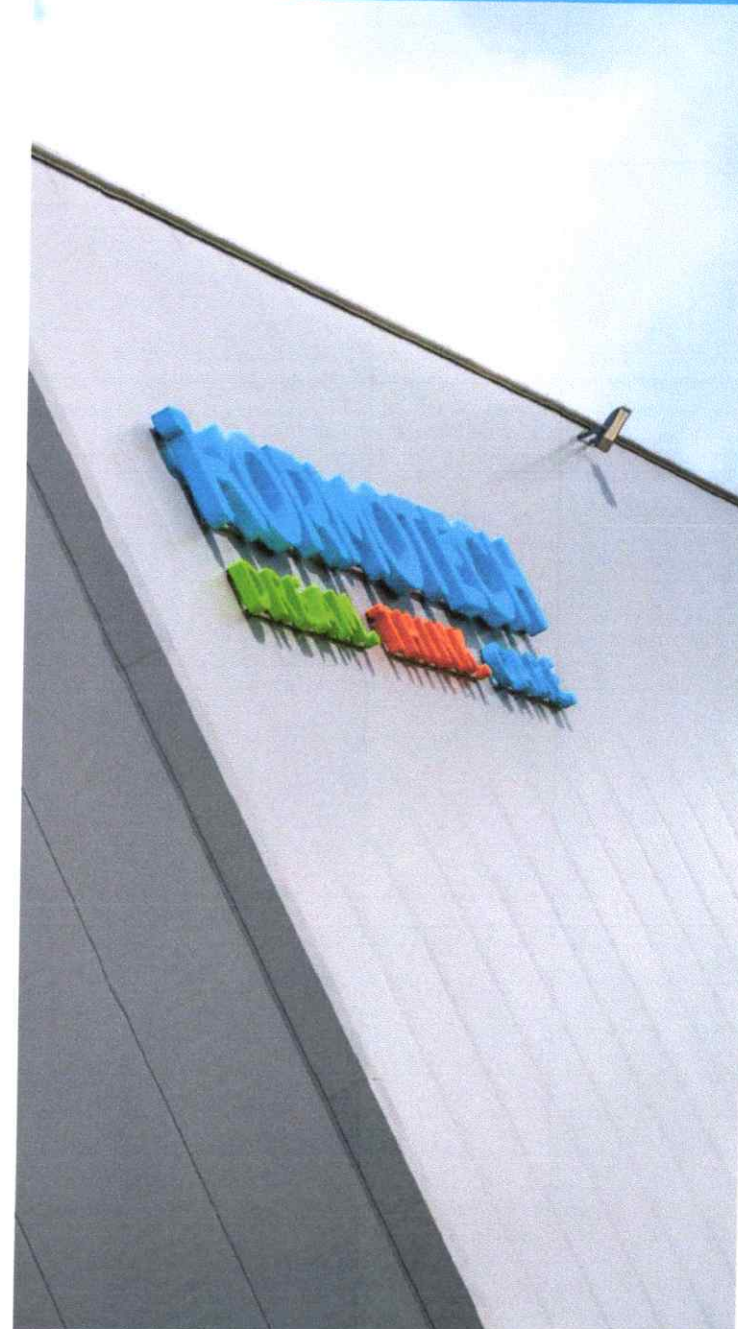
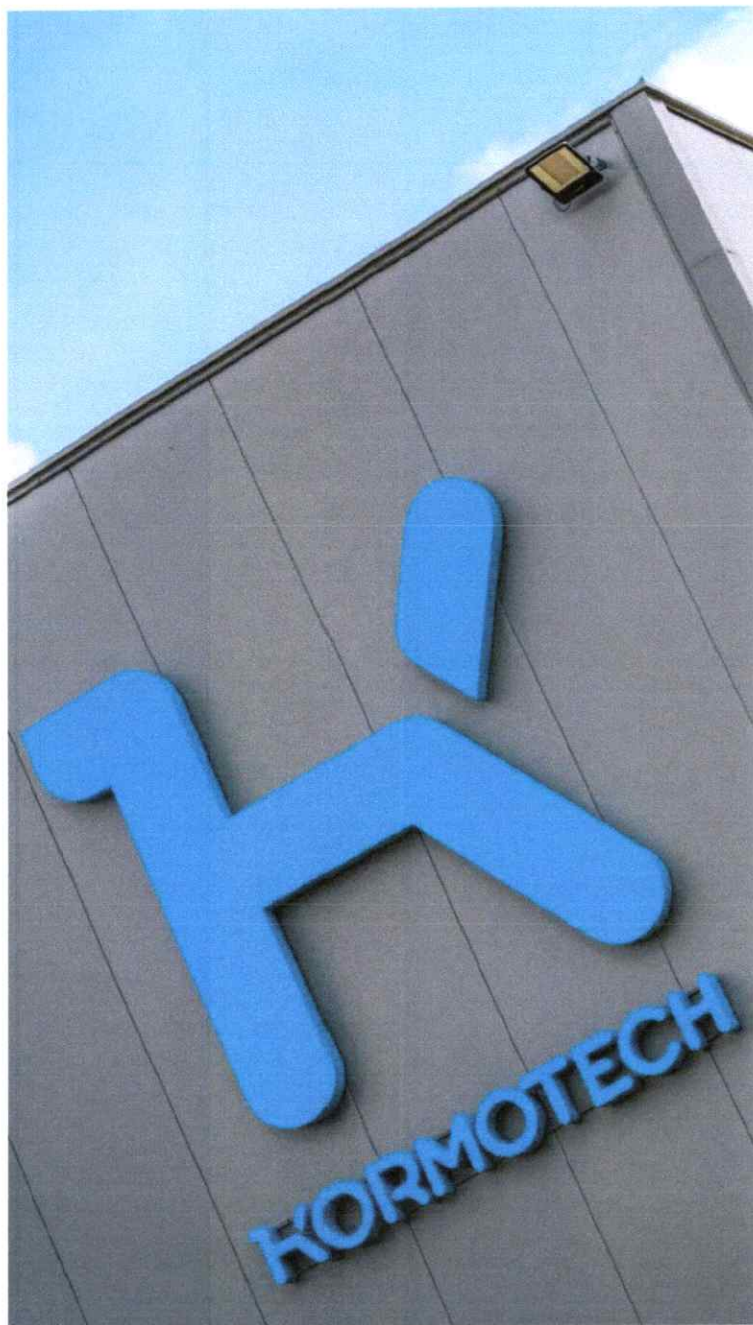
6. Ризики

7. Дослідження та інновації

8. Фінансові інвестиції

9. Перспективи розвитку

Контактна інформація



Звернення директора

KORMOTECH

Представляємо вашій увазі Звіт про управління ТзОВ «Кормотех» за 2023 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.

F FREEDOM & RESPONSIBILITY

F FUN & RESPECT

F PERFECTION & CURIOSITY

У 2023 році наша компанія продовжила свій багаторічний тренд зростання. Наразі наш продукт продається у 42 країни світу. Суттєвий розвиток також отримали попередні напрацьовані напрямки, у тому числі недавно відкриті, як от Норвегія, Румунія, Чорногорія, Швеція. Ми розпочали трансформацію з виробничої компанії у маркетингово-виробничу та працюємо у новій організаційній структурі.

У 2023 році ми продовжили розвивати галузь та дбати про добробут чотирилапих в Україні, приєднавшись до низки вже існуючих акцій та розвиваючи свої власні соціальні проєкти (сервіс ветеринарної турботи «Optimeal Expert 9100», Всеукраїнська акція «Візьми собаку на роботу», школа «Optimeal Expert», продовжила розширення шкіл у інших містах України.) Також бренд Клуб 4 Лапи продовжує займатися ініціативою, яка була запущена у попередньому році, з прилаштування тварин під назвою "Look 4 Paws».

У 2023 році головними пріоритетами ТзОВ «Кормотех» є посилення своїх позицій в Україні та подальша експансія на світові експортні ринки. Для цього ми продовжили інвестувати в побудову брендів і розвиток співпраці з партнерами за напрямком їхніх власних торгових марок. Ми й надалі будемо розвивати свою команду, підтримувати місцеву громаду та допомагати розвивати галузь.



Директор ТзОВ «Кормотех»

Марія Стефанишин

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 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 704 позицій. Kormotech – лідер в Україні, займає 55-у сходинку світового рейтингу ТОП-101 провідних виробників зоогалузії 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 2023 року становила 15 500 тонн на заводі вологих кормів (була меншою, ніж у 2022р, у зв'язку із зупинкою виробничих ліній для проведення модернізації обладнання) та потужність сухих кормів протягом звітного періоду становила до 45 000 тонн, однак, у 2024 році планується збільшення потужностей вологих та сухих кормів до 27 000 (інвестиційний проєкт у розширення потужностей) та 55000 (за рахунок підвищення ефективності виробництва) тонн на рік відповідно.

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), плануємо в 2024р підготуватись до впровадження стандарту ISO 9001.

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. Будівництво планується розпочати в 2 кварталі 2024р. 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.

Унікальна технологія вакуумного напилення 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 планується виготовити близько 70 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, цей показник запланований у 2024 році на рівні 220-млн. упаковок.

У 2023р продовжено впровадження в компанії бережливого (Lean) виробництва. Сформована окрема команда, завдання якої є впровадити культуру бережливого виробництва, щоб постійно підвищувати ефективність процесів. Компанія почала впровадження нового програмного забезпечення ERP систему SAP S/4HANA



Інформація про компанію

Ми сфокусувалися на декількох важливих напрямках, які на пряму впливають на виробництво:

- **зменшення втрат** - програма "0 відходів", - по деяких категоріях відходів виробництва досягли 10-кратного зменшення.

Прикладом запровадження одного з інструментів Lean менеджменту — 5S — служить організація робочого місця та комфорту на пакувальній ділянці фабрики. Стандартизовано по 5S більше 50% робочих місць. Завдяки організації навчання 95% працівників, особистій вмотивованості, залученості та прагненню самовдосконалення, вдалося збільшити ефективність пакування на 33%.

- **зниження енергоспоживання (газ та електрика)** - провели енергоаудити із залученням консультантів. В Україні такий аудит провели за грант від ЄБРР. В Україні - реалізували проєкт рекуперації тепла від виробничого процесу (сушіння продукту) дозволив заощадити до 15% питомих витрат по газу.

- **зменшення залежності від імпортової сировини** - вдалося зменшити залежність від імпортової сировини – в результаті чого ми отримали меншу ціну та знизили залежність від валюти.

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 – введено на український ринок перші бренди компанії: КЛУБ 4 ЛАПИ®, ГАВ!®, 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 профілактичну 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 харчування для котів і собак у сегменті SUPER PREMIUM під ТМ 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»

2015 рік – компанія активно експортує продукцію на європейський ринок. «Кормотех» впроваджує соціальні ініціативи та підтримує розвиток галузі в Україні

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. Спільними зусиллями компанії та Управління освіти міста Львова розроблено курс гуманної освіти для біологів та учнів сьомих класів загальноосвітніх шкіл під назвою «Маленький Принц. Україна, що любить тварин». Розроблено інноваційну методику викладання, посібник для педагогів та зошит для учнів, а також тренінг для вчителів. Сертифікат про його проходження отримали більше 250 вчителів біології, далі понад 7000 семикласників пройшли курс у рамках предмету біологія

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. Понад п'ять 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

Інформація про компанію

KORMOTECH

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



Ростислав Вовк, CEO Kormotech

Продукція компанії

Компанія «Кормотех» незмінно входить до топ-3 вітчизняної галузі, частка на ринку України 34,0% за обсягами реалізації і до топ-55 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 65 тисяч тонн кормів для домашніх улюбленців протягом 2023 року. Це дозволило утримати позицію абсолютного лідера з продаж у натуральних показниках в Україні.

За цей же рік на українському ринку ми вирости майже на 27% у грошах (обсяг продажів склав 53,7 тис.т і 4,3 млрд.грн.). В цілому компанія приросла в 2023 році на 19%, а якщо міряти в валюті, то наші обороти склали 140,6 млн євро. Порівняно з минулим роком динаміка зростання сповільнилася, але й обставини, в яких ми росли, змінилися.

«Кормотех» експортує продукцію у 42 країни світу, серед яких – США, Чилі, Швеція, Фінляндія, Франція, Нідерланди, Італія, Іспанія, Данія.

В експорті сьогодні фокусуємося на п'ятьох стратегічних ринках: Литва, Латвія, Румунія, Молдова, США, Польща. У чотирьох 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 2023 рік спостерігаємо приріст продажів серед стратегічних ринків Румунія та Литва (+63% у вазі), а також значимий приріст серед інших ринків таких як Італія (+273%), Азербайджан (+108%), Болгарія (+72%), Португалія (+197%). Окрім цього, здійснено вихід на ряд нових ринків (Ізраїль, Німеччина, Кіпр, Північна Македонія).

Певні ринки сильно трансформувалися. Так, ми вийшли з білорусії 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 вирости 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.

Інформація про компанію

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 2023 році розпочали співпрацю з мережею Kaufland (Румунія, Болгарія, Хорватія)

Асортимент продукції «Кормотеху» включає близько 704 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 цінних 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.

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 2023 році бачимо позитивну динаміку інтернет продажів на третину більше ніж минулого року. У 2023 році онлайн продажі сягнули 4434 тонн та 331 млн грн без ПДВ. Загалом інтернет-канали рік до року ростуть швидше, ніж фізичні, і цей тренд продовжився. Інтернет-магазини, у свою чергу, формують все більше програм лояльності.

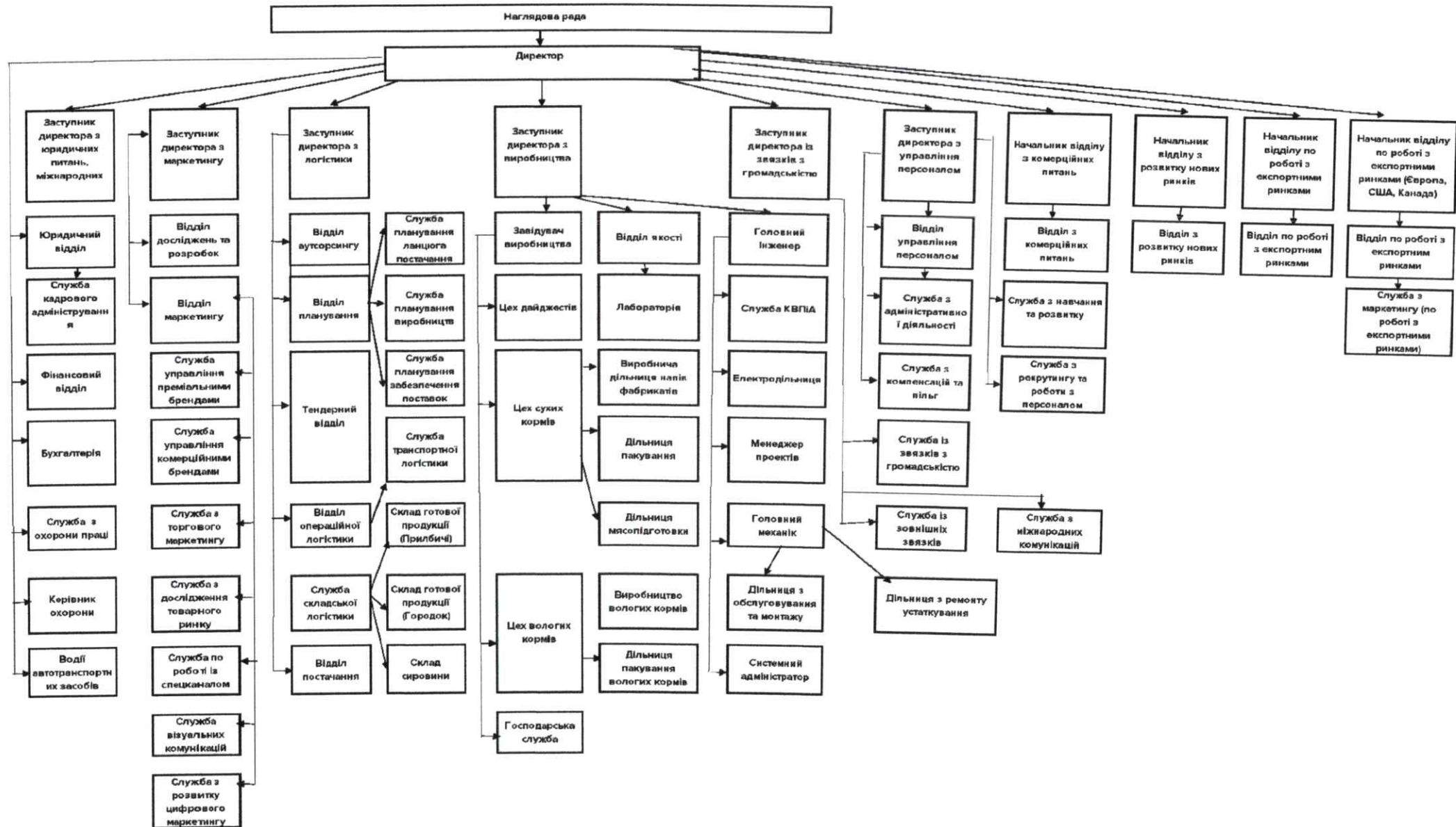
Структура і принципи управління

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.



Інформація про компанію



Результати діяльності

У 2023 році компанія досягла значного приросту виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), яка зросла з 3 306 632 тис. грн. у минулому році до 4 478 613 тис. грн. у звітному. зростання на 35,44% (табл. 1).

Таблиця 1. Результати діяльності ТзОВ «Кормотех» за 2022-2023 роки

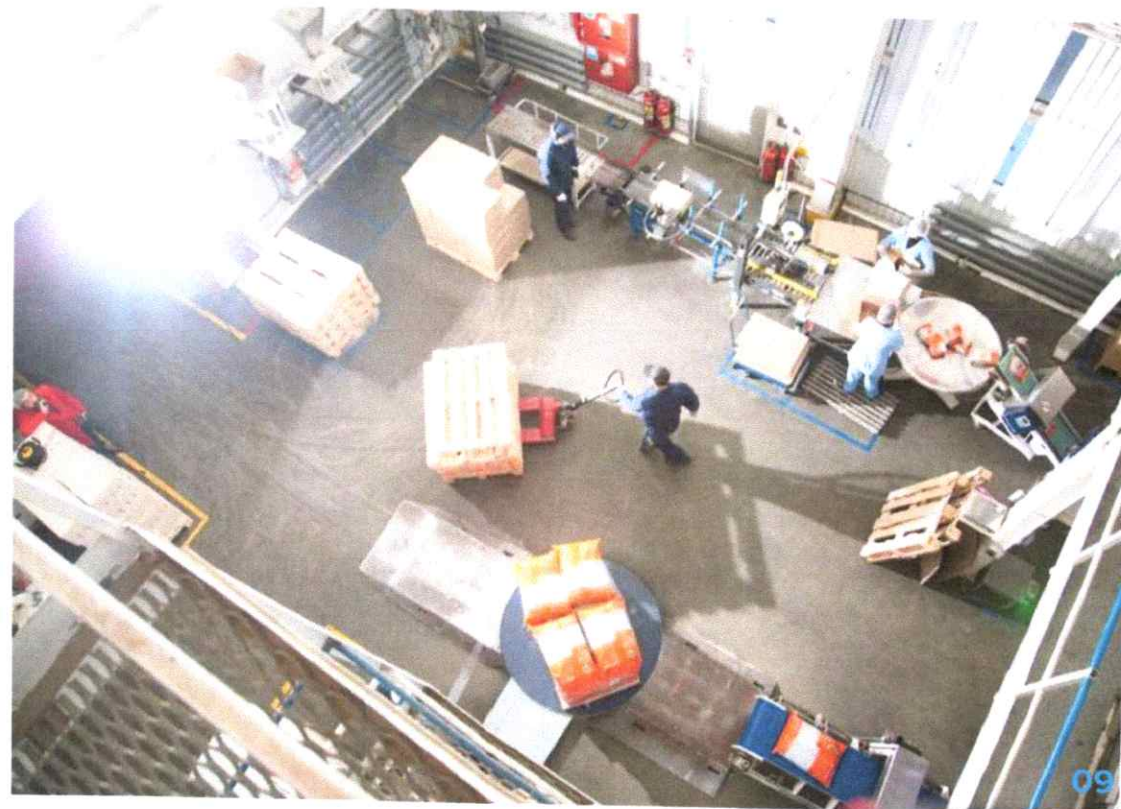
Показник	2023 рік, тис.грн.	2022 рік, тис.грн.	Відхилення	
			тис. грн.	%
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	4 478 613	3 306 632	1 171 981	35,44
Валовий прибуток	1 203 917	969 322	234 595	24,20
Прибуток від операційної діяльності	434 983	414 443	20 540	4,96
Чистий прибуток	326 307	305 855	20 452	6,69

Зокрема, валовий прибуток компанії у звітному році склав 1 203 917 тис. грн. (у 2022 році – 969 322 тис. грн.), зростання протягом 2023 року – 24,20%, прибуток від операційної діяльності 434 983 тис. грн. у 2022 році – 414 443 тис. грн., зростання – 4,96%, а чистий прибуток 326 307 тис. грн (у 2022 році – 305 855 тис. грн.), зростання – 6,69%. Таким чином, команда «Кормотех» змогла зберегти позитивні показники результатів діяльності та навіть їх суттєво покращити.

Показники рентабельності продаж компанії у 2023 році на прийнятному рівні:

- по валовому прибутку 26,8% (у 2022 році – 29,3%);
- по операційному прибутку 9,7% (у 2022 році – 12,5%);
- по чистому прибутку 7,3% (у 2022 році – 9,2%).

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 2023 року сукупна вартість активів компанії «Кормотех» виросла з 1 426 355 тис. грн. до 2 108 456 тис. грн, що дає приріст у 682 101 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	
	31.12.2023		31.12.2022		тис. грн.	%
	сума, тис. грн.	частка, %	сума, тис. грн.	частка, %		
Високоліквідні активи А1	14 250	0,7	29 389	2,1	-15 139	-1,4
Середньоліквідні активи А2	1 028 873	48,8	495 657	34,7	533 216	14,1
Низьколіквідні активи А3	349 673	16,6	263 929	18,5	85 744	-1,9
Важколіквідні активи А4	715 660	33,9	637 380	44,7	78 280	-10,8
Баланс	2 108 456	100,0	1 426 355	100,0	682 101	

Найбільшу частку посідають важколіквідні (33,9%) і активи середньоліквідні (48,8%). Частка низьколіквідних активів є помітно меншою – 16,6%, високоліквідні активи (гроші та їх еквіваленти) складають 0,7% від загальної вартості активів.

У порівнянні з попереднім періодом, на кінець 2023 року у структурі активів компанії знизилася частка важколіквідних активів (-10,8%), ця зміна особливо помітна через загальне зростання активів, самі ж важколіквідні активи не знизилися в абсолютних показниках, а навпаки зросли, лише у менш інтенсивні динаміці порівняно з іншими активами Компанії. Серед інших показників спостерігалось у поточному періоді зростання середньоліквідних активів (14.1%), дана зміна в абсолютних показниках є доволі суттєвою та становить 533 216 тис. грн., що у розрізі зміни валюти балансу становить суттєве коливання, це відбулося переважно через зростання дебіторської заборгованості за товари та розрахунки за виданими авансами більше ніж удвічі, що свідчить про збільшення обсягів діяльності та нарощування потужностей позиції на ринку.

Серед наявних знижень також були коливання у високоліквідних активах (-1,4%) за рахунок зменшення грошових коштів та їх еквівалентів на 15 139 тис. грн., що не обов'язково є негативною динамікою ліквідності через чітку та аргументовану стратегію розподілу фінансових ресурсів Компанії та платоспроможність клієнтів, та у низьколіквідних (-1,9%) активів за рахунок зростання балансу загалом, хоча в абсолютних показниках запаси Компанії навпаки зросли, зокрема виробничі запаси на 77 178 тис. грн. протягом звітного періоду. Отож, Компанія продовжує нарощувати власні ресурси та продовжувати реалізовувати заплановане зростання на ринку, що підтверджується нормальними показниками діяльності та зростанням загальної валюти балансу, перерозподілом відносних часток статей балансу у його структурі.

Ліквідність та зобов'язання

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.

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

Показник	Дата				Відхилення	
	31.12.2023		31.12.2022		тис. грн.	%
	сума, тис. грн.	частка, %	сума, тис. грн.	частка, %		
Термінові пасиви П1	528 524	25,1	291 498	20,4	237 026	4,7
Короткострокові пасиви П2	197 479	9,4	130 739	9,2	66 740	0,2
Довгострокові пасиви П3	101 324	4,8	49 568	3,5	51 756	1,3
Постійні пасиви П4	1 281 129	60,7	954 550	66,9	326 579	-6,2
Баланс	2 108 456	100,0	1 426 355	100,0	682 101	

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 31.12.2023 року – це постійні пасиви (60,7%), які відображають власний капітал компанії (станом на 31.12.2022 року найвищою часткою у структурі пасивів теж були постійні пасиви – 66,9%). Значна частка припадає також на термінові пасиви – 25,1% (у 2022 році – 20,4%), короткострокові пасиви – 9,4% (у 2022 році – 9,2%) та менша частка довгострокових пасивів – 4,8 % (у 2022 році – 3,5%). Серед найбільш суттєвих змін, відбулося зростання суми нерозподіленого прибутку з 945 550 тис. грн. у 2022 році, до 1 271 857 тис. грн. у 2023 році, та зростання суми кредиторської заборгованості за товари з 246 187 тис. грн. у 2022 році, до 401 258 тис. грн. у 2023 році, отож, 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 31.12.2023 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 2022 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 2023 році, так і в 2022 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 (+, -)
	31.12.2023	31.12.2022	
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,02	0,07	-0,05
Коефіцієнт швидкої ліквідності	1,17	0,89	0,28
Коефіцієнт поточної ліквідності	1,92	1,87	0,05
Коефіцієнт заборгованості	0,39	0,33	0,06
Коефіцієнт автономії	0,61	0,67	-0,06
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,66	0,70	-0,04

Хоча коефіцієнт абсолютної ліквідності, що демонструє частку поточних зобов'язань компанії, яка може бути погашена негайно за допомогою грошових активів, станом на 31.12.2023 року становить всього 0,02 при теоретичних оптимальних значеннях цього коефіцієнта у діапазоні від 0,2 до 0,25, 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 1,17, нормальне значення даного показника коливається в межах від 0,5 до 1,0 і вище. Даний показник повністю підпадає теоретичним нормам та на протигагу минулому року демонструє ще більш збалансоване для діяльності Компанії значення.

Коефіцієнт поточної ліквідності, що демонструє здатність підприємства покривати свої поточні зобов'язання за рахунок оборотних активів, станом на 31.12.2023 року складає 1,92, 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 2023 році до 0,39, тоді як у 2022 році даний показник становив – 0,33, дана зміна не вплинула на 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 2023 році – 0,61, у 2022 році він становив – 0,67, отож, його значення сягає оптимальних для галузі меж, а саме $\geq 0,5$, що відображає одночасно оптимальне використання потенціалу компанії разом з відсутністю завищення рівня фінансових ризиків.

Коефіцієнт фінансової стійкості мав незначну негативну динаміку змін протягом 2023 року, зниження показника з 0,70 на початку року до 0,66 станом на кінець року, надає інформацію щодо недосягнення стійкості компанії теоретично рекомендованих значень у діапазоні від 0,7 до 0,9, однак, відхилення незначне та компенсується за рахунок інших особливостей діяльності.

Загалом, показники знаходяться у межах теоретично рекомендованих значень, крім абсолютної ліквідності та фінансової стійкості, однак, конкретно для специфіки 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 пальник 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. Кількість відсортованої плівки зросла з 0,06% до 0,09 %. Кількість відсортованої макулатури зросла з 0,15 % до 0,22 %. Проведено детальний розбір ТПВ, виявлено що недосортовано +/-20 % відходів. Обговорити закупівля баків різних кольорів. В планах на 2024 р. впровадження баків для сортування та реалізації брудної плівки.

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 зв'язку з ростом цін на електроенергію та зменшення ціни на газ тепловий насос не використовувався, оскільки не було фінансовий рентабельності його використання.

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. В 2023 році енергетичний аудит не проводився, але продовжувалися роботи по теплоізоляції виробничого обладнання. Було ізольовано днища двох сушок та їх повітропроводів, трубопроводи подачі пари. В 2024 році плануємо зробити теплоізоляцію поверхонь парових тунелів та паропроводу на новій лінії екструзії. Після закінчення цих робіт буде проведений аудит для оцінки наших дій в попередні роки та визначення нових об'єктів втрат тепла.

Ключові напрямки по енергоефективності – рекуперация 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), очікуємо знизити за рахунок цього питомі витрати газу на 1 тону сухих кормів на 15%.

Екологічні аспекти

Після закінчення робіт з встановлення рекуператора було проведено вимірювання для оцінки ефективності роботи рекуператора. Дуже важко сказати точну суму економії, але з впевненістю можемо сказати що рекуператор дозволяє економити газ на підігрів повітря на 27 градусів.

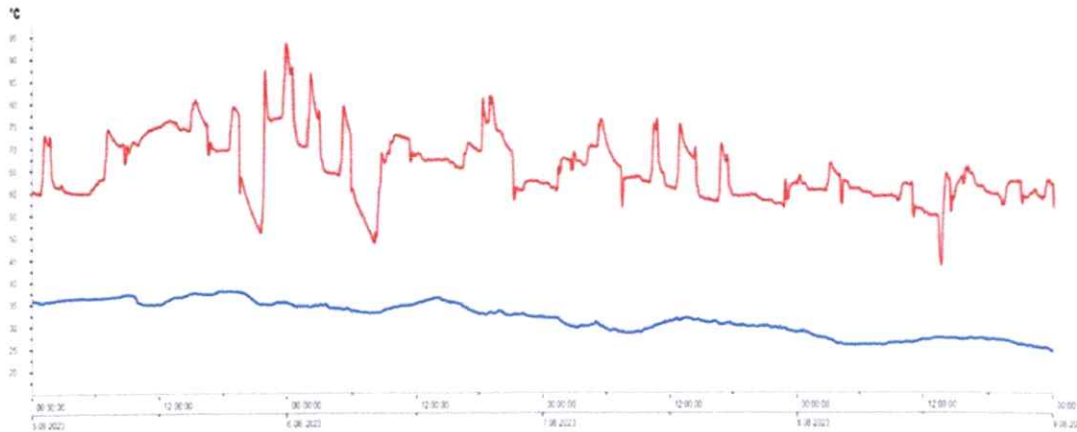


Рис.1. Результати вимірювань ефективності роботи рекуператора

- Синя лінія – температура вхідного повітря на рекуператор
- Червона лінія – температура повітря на виході з 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. Із введенням в експлуатацію було би замінено 11% електроенергії, що використовується, на відновлювальну.

У зв'язку з війною цей проєкт поки залишився не реалізований та очікує свого впровадження у життя у майбутньому. До кінця червня 2024 року має бути реалізовано проєкт – Дахова сонячна електростанція потужністю 350 кВт (по інверторах). Орієнтовна вартість проєкт 160 тис євро. Окупність проєкту близько 3 років.

Зважаючи на критично важливі для компанії критерії якості та екологічної безпеки продукції, «Кормотех» закуповує і встановлює найсучасніше імпортоване обладнання. В 2022р планувалося встановити додаткові пакувальні потужності по сухих кормах. У зв'язку з війною цей проєкт вирішили, перенести на 2024р. На заводі по вологих кормах в Україні проведено модернізацію систем контролю за вагою продукції Bizerva (Чехія), що дозволило покращити якісні параметри продукції.



Екологічні аспекти

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 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.

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

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 31.12.2023 року в компанії «Кормотех» працювали 979 працівників, у тому числі 452 жінки (49,5%), тоді як у 2022 році – 871 працівників, у тому числі – 400 жінки (47,3%). Серед 42 керівників структурних підрозділів компанії – 14 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 2022 році середня заробітна плата складала 28 917,00 грн., а на кінець 2023 року середня заробітна плата по підприємству складала 38 771,61 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.



Соціальні аспекти та кадрова політика

Внутрішні навчання були проведені працівниками компанії з наступних тематик:

- Життєстійкість та життєздатність в умовах війни, Мистецтво знаходження балансу
- Ораторське мистецтво офлайн і онлайн
- Основи спілкування на робочому місці ТА Емоційний інтелект, емпатійне спілкування та вирішення конфліктів
- Проектний менеджмент
- Leap в продажах
- Пожежна безпека
- Цифрова грамотність
- Не просто таблиці: розкрий потенціал Microsoft Excel

Основні партнери:

- керівники для підтримки культури навчання та доступу до нього;
- ІТ-департамент для вирішення технічних питань;
- топ-менеджмент для проведення надихаючих зустрічей та лідерських програм.



Основні активності:

- розробка навчального контенту відповідно до потреб;
- співпраця із зовнішніми провайдерами у галузі;
- створення системи тренерства та наставництва;
- розбудова культури навчання.

Основні ресурси:

- інструменти для створення контенту;
- людські ресурси.

Ціннісна пропозиція.

Для компанії:

- допомога окремим співробітникам, командам, бізнес-підрозділам і компанії загалом досягти або перевищити їх індивідуальні та колективні бізнес-цілі;
- лояльність, залученість та мотивація працівників;

- приваблення професіоналів - бренд роботодавця;
- розвиток професіоналів.

Для працівників:

- здобуття необхідних навичок та рух по кар'єрному шляху, доступні всім;
- адаптація до змін;
- включеність у місію та спільноту, залученість.

Стосунки з користувачами:

- спільна розробка;
- самообслуговування;
- особисте асистування.



Соціальні аспекти та кадрова політика

Канали:

- запит через Teams;
- інформування листами та друкованими оголошеннями, через портал та календар навчальних подій.

Сегменти користувачів:

- новачки;
- співробітники у процесі кар'єрного росту у різних функціях (офіс-виробництво)
- співробітники різного рівня зрілості;
- працівники на різних локаціях;
- працівники різного посадового рівня.

Витрати.

Постійні витрати: інструменти створення контенту, співпраця з партнерами, людські ресурси, система мотивації для тренерів та менторів.

Доходи від.

Покращення ефективності та морального задоволення від роботи (робота набуває сенсу), зменшення відтоку працівників, відсутності втрат часу внаслідок непорозумінь, неефективного обміну знаннями, неточних специфікацій, складних переговорів та численних інших джерел гальмування корпоративної ефективності

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 2023 року було організовано та проведено наступні інформаційно-консультаційні послуги на теми:

- Ukraine Economic Outlook
- Дизайн бізнес-процесів. Стратегічний рівень.
- Системи екологічного менеджменту за новою версією стандарту ISO 14001:2015. Основи та вимоги. Курс внутрішніх аудиторів. Вимоги стандарту ISO
- Внутрішні комунікації і корпоративна культура. Стратегічний рівень.

- Ризик-менеджмент. Принципи, та основні методи оцінки ризиків
- Маркетинг для бізнесу
- Попередження харчового шахрайства та захист продуктів харчування. Вимоги FSSC 22000, BRCS, IFS, Рекомендації PAS 96
- Основи роботи з базами даних
- 21й Форум Фінансових Директорів України
- Курс рекламного копірайтингу і контенту для брендів, наймінгу та сторітелінгу
- Категорійний менеджмент в E-commerce 2.0 NEW

- Фінансовий менеджмент. Управління робочим капіталом
- FSSC 22000: комфортний перехід від v. 5.1 до v. 6
- Введення у харчову безпеку. Вимоги стандарту ISO 22000:2018. Принципи HACCP. Внутрішній аудит системи управління харчової безпеки. Вимоги стандарту ISO 19011:2018. Схема сертифікації FSSC v.6. Вимоги стандартів програм передумов
- Актуальні вимоги до системи менеджменту безпечності кормів/кормових матеріалів, пакувальних матеріалів, вимоги ЄС
- Повірка, калібрування та метрологічне підтвердження ЗВТ: законодавчі новації – 2023
- Вн. аудити +HACCP
- Захист продовольства+харчове шахрайство+FSSC
- Управління в часи тектонічних змін: лідерство, команда, бізнесBig Trade-Marketing Show -

- 2023: Моменти істини сьогодні
- Інновації в упаковці 2023
- Форум HR-Директорів
- Всеукраїнський кадровий конгрес – 2023

Інформаційні події ТОП керівників в 2023 році:

- Системи та системне мислення для управлінців
- Воркшоп з Місії, Візії, Цінностей компанії
- Стратегічне мислення. Стратегічна ідея в бізнесі.

Підписки:

- Доступ до онлайн-платформи «Онлайн - консультант фахівця з якості»
- Доступ до онлайн-платформи «Онлайн - консультант еколога підприємства»



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. Керівництво 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 вигід.

Компанія «Кормотех» намагається поширювати свої цінності і переконання не лише серед своїх працівників. Не менш важливими для підприємства є соціальні ініціативи, спрямовані на прищеплення любові до тварин, відповідальності, захисту і піклування про домашніх улюбленців.

Заручниками розв'язаної росією війни проти України стали домашні улюбленці по всій країні. Незліченна кількість чотирилапих лишилися без доступу до харчування і ветеринарних послуг. Багато тварин покинуті на вулиці, а притулки опинилися на межі виживання. У перші дні повномасштабного вторгнення російських військ ми допомагали вирішувати проблеми власників тварин, зооволонтерів і притулків. Команда опрацьовувала запити, постійно відправляла гуманітарні вантажі з кормом. Логістика у регіонах де тривали бойові дії була надзвичайно ускладнена.

Підприємство надає благочинну допомогу громадським організаціям, притулкам для забезпечення опіки, для лікування та соціалізації тварин які постраждали від війни і не тільки.



Програма адопції тварин під назвою "Look 4 Paws"

Проект від бренду Клуб 4 Лапи (Club 4 Paws) допомагає українським чотирилапам знайти домівку та люблячу сім'ю. За час його роботи було опубліковано понад 2000 оголошень на сайті та в соцмережах, з них 1100 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

Відкрите виробництво

Екскурсія на завод Kormotech — можливість побачити умови, в яких ми створюємо продукти 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. Проведено 30 екскурсій. 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. Kormotech продовжує і надалі проводити 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.

Під час війни українці та українки піклуються про своїх улюбленців, евакуюються разом, рятують залишених, а військові жертвують свої пайки хвостатим прибулькам 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.



Школа Optimeal Expert

Створена з нашої ініціативи під егідою Всеукраїнської гільдії ветеринарів Розвиває ветеринарну медицину, кінологію та фелінологію в Україні.

Сервіс вет турботи Optimeal Expert 9100

Optimeal Expert 9100 — це безкоштовна 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. Сервіс за 2023 рік обробив 250 000 звернень на гарячу лінію та в месенджерах.

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, 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 2023 році рівень інфляції в країні становив 5,1% (у 2022 році – 26,6%). Відбулося зниження облікової ставки НБУ – з 25% на початку звітного року до 15% на кінець року, так як уже не було такої гострої необхідності зниження темпів інфляційних процесів за допомогою зменшення кількості національної валюти на ринку, як у 2022 році.

Дані зміни теоретично могли негативно вплинути на динаміку зростання через не такий сильний вплив надходжень Компанії від експортних операцій внаслідок змін курсів у звітному періоді порівняно з попереднім, також зниження облікової ставки має певний вплив на внутрішні надходження компанії від продажу продукції на національному ринку, однак, у 2023 році Компанії вдалося суттєво перевершити показник чистого доходу та збільшити суму чистого прибутку, у порівнянні з 2022 роком, отож, на темпи зростання вплив даного ризику був не надто суттєвим.

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 2023 році ринок кормів для котів та собак приріс на 3% у ваговому вираженні. Трійка лідерів залишається незмінною - Кормотех, Mars та Nestle. Слід зазначити, що Mars та Nestle є на рівні минулого року у частці, а Кормотех приростає з 29% до 34%.

Чеський Brit зростає на третину у 2023 році, що дозволяє розділяти 4-ту позицію на ринку разом з німецьким виробником Josega, котрий в свою чергу залишився на рівні 2022 року. У структурі цінових сегментів спостерігаємо збільшення преміум+ 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 2023р році було проведено навчання по ОП для профільних працівників (67працівників) та проведено перевірку знань для 824 працівників; впроваджено щоденний моніторинг поведінки працівників, що може привести до травмування. Проведено тренінг для надання первинної медичної допомоги.

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. За минулий рік відділом проводиться близько 150 виробничих тестувань вологих та сухих кормів.

У 2023 році відділ досліджень та розробок займався розробкою нових продуктів та рішень у сфері діяльності компанії, розвитком альтернативних та інноваційних видів сировини для виробництва, створенням рецептур, покращенням смакових властивостей та вигляду продуктів. Основний фокус даного підрозділу у 2023 році, як і у 2022 році, був зосереджений на пошуку та впровадженні альтернативних сировин

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 цьому році ми взяли участь у Global Pets Forume, Nordic Pet Food Conference та відвідали ряд галузевих виставок, зокрема вперше відвідали форум PetCare Innovation Forum, що проходив в Берліні.

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. Щоб впроваджувати інноваційні продукти швидше та якісніше заплановано створення R&D центру, на базі якого тестуватимуться нові продукти та проводитимуться експериментальні дослідження. У планах компанії розробити проєкт такого центру вже в першому півріччі 2024 року, виділити кошти та розпочати впровадження центру у період 2024-2028 роки.



Дослідження та інновації

Процес створення нових продуктів у компанії «Кормотех» тісно пов'язаний з ретельним контролем якості, тривалими випробуваннями 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 он-лайн 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.

Раніше у 2022р була розроблена Політика з якості продукту, яка консолідувала принципи та вимоги до наших продуктів на основі очікувань наших клієнтів. Також введено в штат інженер з якості пакувальних матеріалів – це дає можливість покращити вхідний контроль за пакувальними матеріалами та інженер з якості аутсорсних продуктів – так як частина наших продуктів виготовляються на потужностях партнерів є потреба налагодити вхідний контроль цієї продукції. Суттєвих змін у структурі по управлінні якістю не відбулося. Єдине - для покращення управління ризиками було встановлено металодетектор на лінію пакування великих прімейдів сухих кормів.

Готовий продукт проходить тести у власній лабораторії в Україні. У 2023 році відділ розробок працював над розробкою та створеннями понад 50 нових продуктів, тоді як цей показник у 2022 році становив – 20 нових продуктів, заплановано, що у 2024 році відділ розробок буде працювати над створенням та розробкою нових продуктів. «Кормотех» приділяє велику увагу вивченню споживачів, їх потреб та бар'єрів щодо споживання продуктів. На 2024 рік заплановано продовжити роботу над розробками розпочатими у 2023 році, а також стартують розробки продуктів, які мають з'явитися на ринок в 2024-2025 роках.

У 2021 році компанія розпочала розробку нової лінійки вологих продуктів для котів та собак, яка матиме суттєво інший вигляд. При виробництві таких продуктів використовується технологія Power Heater, м'ясні кусочки матимуть вигляд кусочків з структурним м'ясом. У 2023 році на ринок було введено ряд продуктів під брендом «Клуб 4 лапи», продукти були виготовлені на базі технології Power Heater. Станом на зараз компанія розглядає створення нового бренду, який має вийти на ринок у 2024 році і в цьому бренді також буде використана технологія Power Heater.

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.

За 2023 рік відділом маркетингу реалізовані маркетингові дослідження, спільно з провідними дослідницькими агенціями, як на локальному, так і на експортних ринках. Зокрема, однією з тематик дослідження є кількісний замір основних KPI брендів (знання, купівля, бар'єри, іміджеві характеристики, споживацький профіль). Такі дослідження проводяться з періодичністю 2-3 рази на рік, що дозволяє оцінити ефективність маркетингових активностей бренду.

Окрім цього, проведено більше 5-ти досліджень, метою котрих є вибір найкращого концепту пакування, пошук проблемних місць та шляхів їх вирішення аби кращим чином забезпечити потребу споживачів.

Одним із нових та найвагоміших напрямків для компанії стає глибинне дослідження потреб споживачів та їх поведінки на ринках. У 2024 році плануємо активно розвивати новий дослідницький інструмент, що бере свій початок із США, та розвивати внутрішню експертизу.



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 ми бачимо кілька можливих сценаріїв розвитку ринку, але наші плани будуємо з опорою на оптимістичний сценарій - перемога України. У такому разі слід очікувати більшого припливу закордонних інвестицій, що стане драйвером розвитку ринку, проте доходи населення не зазнають стрімкого росту, а заощадження до того часу будуть на значно нижчому рівні, ніж у довоєнний час. Тому не слід очікувати стрімкого приросту ринку, прогнозуємо ріст на рівні 5-6% (у тоннах).

Незважаючи на війну, плануємо інвестувати в розширення виробничих потужностей, особливо з прицілом на виробництво вологих кормів. Минулорічний план «Кормотеху» – збільшити продажі на 20%, до \$150 млн і він був успішно виконаний. Ринок вологих кормів у світі стрімко зростає, то ж ми маємо закладати нові потужності, щоб у майбутньому мати змогу обслуговувати контракти із системними дистриб'юторами.

Головна мета 2024 року - вийти на оборот в \$180 млн. У 2023 році компанії вдалось досягти запланованої частки експорту своєї продукції в 31% у вазі.

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 планах компанії – розширення ринків збуту, зокрема, вихід на ряд нових експортних ринків, а також зміцнення позицій на ринку України. Керівництво компанії бачить нові можливості на ринках Східної Європи та центральної Європи, зокрема Румунії, Литви, Латвії, Болгарії, Туреччині, Франції, Польщі, Німеччині, Португалії, Іспанії, а також на ринках США та ринках Близького Сходу. Зокрема ведуться переговори про вхід в ряд супермаркетів, які присутні у значній кількості країн.

У 2023 році перезапустили нову лінійку в сегменті преміум, що дозволило наростити продажі. У 2024 році планується вивід нового бренду в сегменті преміум+, а також нової лінійки продуктів в супер преміум сегменті.

Реалізація стратегії компанії йде за планом, наразі ми входимо у число 55 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.



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

Директор ТзОВ «Кормотех»



Стефанишин М.М.