

ТОВ «ТОРГІВЕЛЬНА ДИСТРИБУЦІЙНА КОМПАНІЯ»

ЗВІТ ПРО УПРАВЛІННЯ ЗА 2025 РІК

Кропивницький 2026 рік

Зміст

1. Стратегічна діяльність підприємства

- 1.1. Діяльність підприємства
- 1.2. Організаційна структура
- 1.3. Ризики діяльності

2. Фінансові показники діяльності

- 2.1. Ключові фінансові показники
- 2.2. Поточні банківські зобов'язання
- 2.3. Показники фінансової стабільності підприємства

3. Соціальні аспекти та кадрова політика

4. Екологічні аспекти

5. Розвиток компанії

1. Стратегічна діяльність підприємства

1.1. Діяльність підприємства

Товариство з обмеженою відповідальністю «Торгівельна Дистрибуційна Компанія», код ЄДРПОУ 35347598, було засновано у 2007 році. Основний вид діяльності – це оптова та роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах переважно продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами.

Основні напрямки реалізації, це:

- Продукти харчування
- Побутові нехарчові товари
- Безалкогольні напої та соки
- Молочні, ковбасні та кондитерські вироби
- Алкогольні напої
- Тютюнові вироби

Географія торгівлі:

ТОВ «Торгівельна Дистрибуційна Компанія» реалізує вищезгадану продукцію в наступних областях України:

1. Кіровоградська область
2. Одеська область
3. Черкаська область
4. Миколаївська область

Надійність Підприємства, що працює на ринку понад 15 років підтверджена клієнтами і партнерами, які з нами співпрацюють в різних куточках України. Будь-які завдання Підприємство сприймає як свої власні, розуміючи, що успіх компанії визначається успіхом клієнта.

Діяльність Підприємства заснована на принципі безперервного вдосконалення бізнес-процесів, що дозволяє йому адаптувати будь-який вид бізнесу під створені індивідуальні схеми управління, які включають в себе сучасний менеджмент і підвищення рівня кваліфікації персоналу. В даний час компанія працює на ринку оптової та роздрібною торгівлі продуктами харчування та напоями, пропонуючи своїм клієнтам і партнерам широкий вибір товарів вітчизняних виробників.

Незважаючи на досягнуті успіхи, Підприємство впевнене, що може працювати ще краще, тому аналізує різні ринки, вишукуючи на них привабливі для організації бізнесу ресурси.

Основний вид діяльності Підприємства – 47.11 Роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах переважно продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами

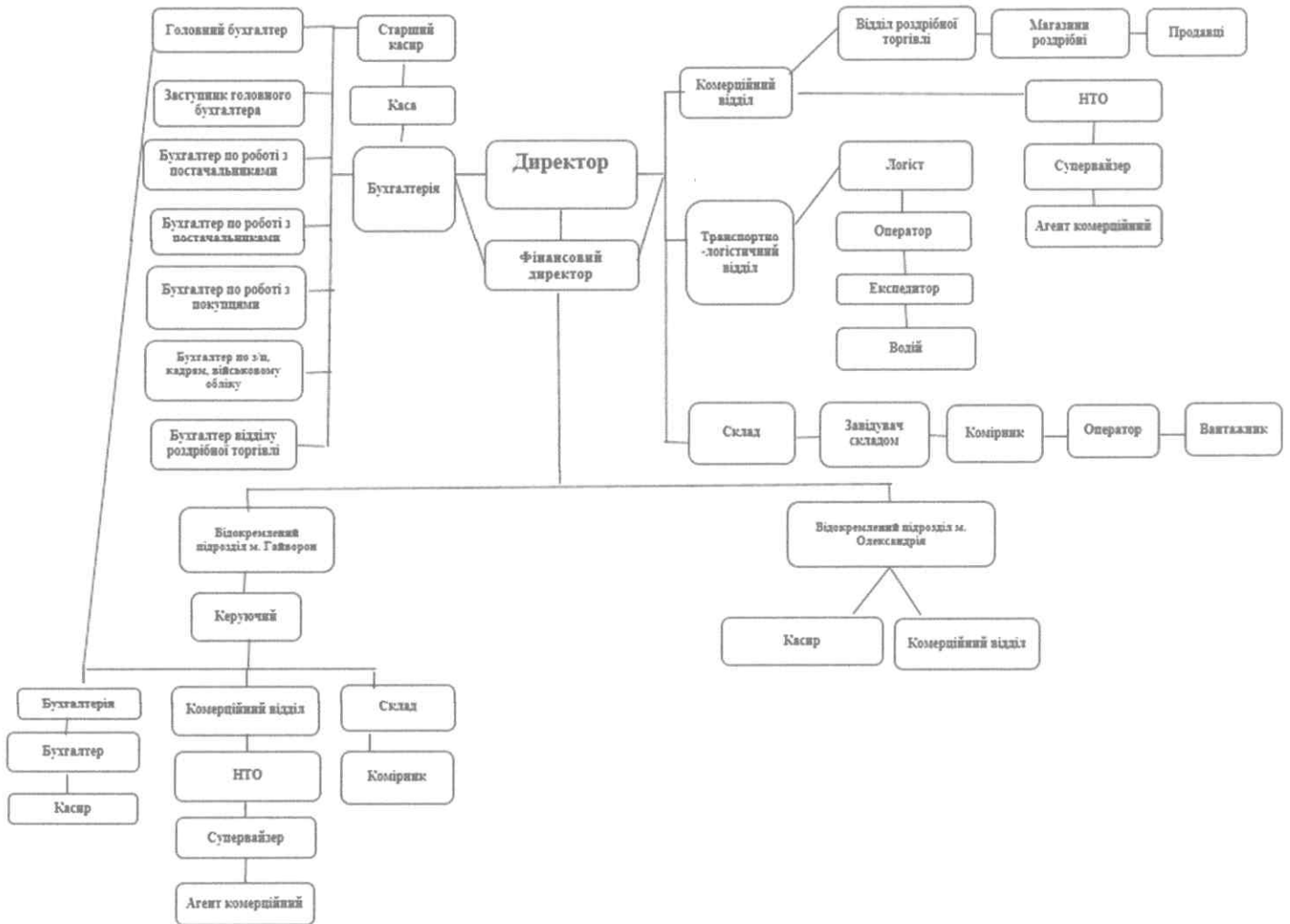
Інші види діяльності:

- 46.19 Діяльність посередників у торгівлі товарами широкого асортименту
- 46.90 Неспеціалізована оптова торгівля
- 70.22 Консультування з питань комерційної діяльності й керування
- 73.20 Дослідження кон'юнктури ринку та виявлення громадської думки

1.2. Організаційна структура

Організаційною структурою Підприємства є сукупність функціонально взаємопов'язаних структурних підрозділів, ділянок в різних регіонах України покликаних забезпечувати основні, допоміжні та обслуговуючі напрямки його комерційно-господарської діяльності.

Управління поточною діяльністю Підприємства здійснюється одноосібним виконавчим органом – Директором. Узагальнену організаційно-структурну побудову подано на схемі.



1.3. Ризики діяльності

Підприємство у своїй діяльності виділяє такі основні групи ризиків, які впливають на виробничо-господарську діяльність: операційні, фінансові, ринкові і корпоративні.

Основні операційні ризики, які можуть мати вплив на діяльність Компанії, є наступними:

Некоректний розрахунок ціни закупівлі по відношенню до ринкової ціни продажу, що може призвести до збитків;

Ризик втрат від коливання курсу та здорожчання ціни придбання;

Формування проблемної заборгованості через надання передплати або відвантаження продукції ненадійному контрагенту;

Невідшкодування податку на додану вартість по закупкам внаслідок співпраці з ненадійними постачальниками;

Невідшкодування податку на додану вартість по закупкам внаслідок блокування податкових накладних постачальників.

Задля зменшення операційних ризиків на Підприємстві було розроблено ряд процедур по акредитації та погодженню співпраці із контрагентами, алгоритми розрахунку планової ціни продажу та закупівлі товару, політики по здійсненню передплат та моніторингу строків заборгованості тощо.

Фінансові ризики:

Можливе збільшення обсягу простроченої дебіторської заборгованості по реалізованій продукції, що може призводити до зниження оборотності і збільшення оборотного капіталу;

Склад та обсяг дебіторської заборгованості постійно контролюється керівниками відповідних підрозділів компанії – як відділом продажів, та і фінансовим відділом. З метою попередження ризиків збільшення або невчасного повернення дебіторської заборгованості здійснюється моніторинг діяльності клієнтів та, за необхідності, змінюються умови поставки товару в частині скорочення відтермінування оплати.

Ринкові ризики:

1. Підприємство може нести збитки в результаті істотних коливань цін на ринках.
2. Зниження індексу споживання продукції – в такому разі буде зниження продаж при постійних складських та адміністративних витратах та постійних очікувань персоналу росту заробітної плати.

Корпоративні ризики:

Товариство, як і всі, чутливо сприймає існуючі ризики. Керівництвом приймаються рішення щодо оптимізації таких ризиків, щоб вони мінімально впливали на діяльність підприємства.

24 лютого 2022 року російська федерація («рф») здійснила повномасштабне воєнне вторгнення в Україну та розпочала ракетні, наземні та морські операції на кількох фронтах. В результаті цього були пошкоджені численні інфраструктурні та промислові об'єкти, частина території України окупована військами РФ, практично вся територія України періодично піддається ракетним ударам.

Аеропорти та більшість морських портів не функціонують, також певних руйнацій зазнала автомобільна та залізнична транспортна інфраструктура.

Воєнні дії призвели та продовжують призводити до численних жертв серед населення. Суттєва частина населення виїхала за межі країни. Також воєнні дії призвели до міграції мешканців між областями України. В країні введений військовий стан. Оголошена та триває загальна мобілізація до Збройних Сил України. Органи державної влади проводять комплекс заходів, спрямованих на забезпечення соціально-економічного функціонування країни в умовах військового часу та безперебійної роботи об'єктів критичної інфраструктури.

З другої половини 2022 року РФ почала масовані ракетні удари по інфраструктурі, включаючи енергетичну. Це спричинило руйнацію об'єктів генерації та трансмісії електроенергії, що в свою чергу викликало необхідність періодичних відключень електроенергії в переважній частині України, спричиняючи подальший негативний вплив на економіку країни. Уряд України запровадив низку надзвичайних заходів для вирішення даних питань та стабілізації впливу на економіку країни. З лютого 2023 року та до кінця 2023 року ситуація в енергосистемі України покращилась та стабілізувалась. В той же час, наземні бойові дії були локалізовані, в основному, в східних та південних областях України.

Війна призвела до розриву традиційних логістичних ланцюгів, дефіциту певних товарів та доступності послуг, збільшення витрат на паливо та електроенергію, продовольчі та промислові товари.

В результаті негативного впливу війни, економіці України наразі притаманні висока інфляція, значний розмір зовнішнього та внутрішнього державного боргу.

Протягом 2024 та 2025 років активні бойові дії залишаються інтенсивними, зосередженими на сході та півдні України, а Автономна Республіка Крим та більша частина території Донецької, Луганської, Херсонської та Запорізької областей все ще перебувають під окупацією.

Незважаючи на війну, що триває, макроекономічні показники виявилися більш стійкими, ніж очікувалося спочатку. У 2025 році реальний ВВП України зріс на 1,8–2,2%, демонструючи сповільнення темпів відновлення порівняно з 2024 роком (3,2%). Річна інфляція сповільнилась до 8%.

Тим часом, баланс бюджету продовжує демонструвати значний дефіцит, спричинений видатками, пов'язаними з обороною та національною безпекою. Прогнози в цілому підлягають значним ризикам, насамперед через підвищену невизначеність, спричинену війною, а також можливі затримки або скорочення обсягів зовнішнього фінансування.

З початком війни НБУ запровадив певні адміністративні обмеження на операції з обміну валюти та рух капіталу, включаючи обмеження на виплату відсотків і дивідендів за кордон. Через ці обмеження можливості обміну гривні є лімітованими, і вона не є вільно конвертованою валютою.

При складанні цієї фінансової звітності управлінський персонал Товариства врахував відомі та ймовірні результати впливу вищезазначених факторів на фінансовий стан та результати діяльності Товариства у звітному періоді.

2. Фінансові показники діяльності.

2.1. Ключові фінансові Показники

2025 рік для компанії ТОВ «Торгівельна Дистрибуційна Компанія» не став вдалішим ніж 2024 рік. Так показник чистого прибутку компанії у 2025 році зменшився на 10,2% або на (769) тис. гривень у порівнянні з 2024 роком. Основним чинником зменшення чистого прибутку стало незначне зменшення продажів продукції та збільшення витрат на собівартість продукції, оплату праці та поточні витрати. Так показник чистого доходу від реалізації у 2025 році збільшився у порівнянні з 2024 роком на 11 % або на 40 076 тис. гривень. Показник сплати податку на прибуток у 2025 році менший у порівнянні з 2024 роком на 9,4% або (158) тис. гривень і становить (1 518) тис. гривень.

Таким чином, ключові фінансові показники 2025 року у порівнянні з 2024 роком такі:

Баланс

Тисяч гривень

Показник	Код рядка	2024 рік	2025 рік	Різниця	
				Тис. гривень	%
Необоротні активи	1095	1 119	1 148	29	2,6 %
Запаси	1100	23 895	25 334	1 439	6 %
Дебіторська заборгованість	1125	11 729	14 402	2 673	22,8 %
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	116	254	138	119 %
Гроші та їх еквіваленти	1165 1166 1167	2 487	3 070	583	23,4%
Інші оборотні активи	1190	134	50	-84	- 62,7 %
Поточна кредиторська заборгованість	1615 1620 1625 1630	16 940	20 645	3 705	21,9 %
Інші поточні зобов'язання	1690	54	146	92	170,4 %

Звіт про фінансові результати

Показник	Код рядка	2024 рік	2025 рік	Різниця	
				Тис. гривень	%
Чистий дохід від реалізації продукції	2000	364 333	404 409	40 076	11 %
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	303 839	330 174	26 335	8,7%
Валовий прибуток	2090	60 494	74 235	13 741	22,7 %
Витрати адміністративні, на збут, інші операційні	2130 2150 2180	51 624	66 084	14 460	28%
Фін. результат від операційної діяльності	2190	9 056	8 248	- 808	-8,9 %
Фін. результат до оподаткування	2290	9 229	8 302	- 927	-10 %
Податок на прибуток	2300	-1 676	-1 518	-158	-9,4 %
Чистий прибуток	2350	7 553	6 784	- 769	-10,2 %

2.2. Поточні банківські зобов'язання

На 31.12.2025 року банківські кредити відсутні.

2.3. Показники фінансової стабільності підприємства.

Показник	2024 рік	2025 рік
Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними оборотними засобами запасів	0,84	0,83
Маневреність власних обігових коштів	0,12	0,15
Коефіцієнт покриття запасів	1,613	1,49
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,53	0,50
Коефіцієнт фінансової стабільності	1,138	0,98
Коефіцієнт фінансової незалежності	0,53	0,50

2.4. Соціальні аспекти та кадрова політика

Кадрова політика реалізується через управління персоналом, як систему внутрішньопідприємницьких відносин та систему роботи з зовнішніми джерелами персоналу. Стратегія розвитку управління персоналом – це невід'ємна частина загальної стратегії Підприємства, яка сприяє досягненню його фінансово-економічної стабільності, стійкій доходності, динамічному розвитку, формуванню та зміцненню корпоративного духу компанії.

Кадрова політика підприємства реалізується в три етапи: нормування (узгодження цілей роботи з персоналом із принципами і цілями організації в цілому), програмування (розробка

програм, шляхів досягнення цілей кадрової роботи) та моніторинг персоналу (розробка процедур діагностики і прогнозування кадрової ситуації).

Основними елементами кадрової політики є:

політика зайнятості;

політика навчання;

політика оплати праці;

політика добробуту;

політика трудових відносин.

Формування і підтримка ефективної роботи підприємства включає:

- політику зайнятості, що охоплює забезпечення висококваліфікованим персоналом, створення привабливих умов праці, гарантування її безпеки, створення можливостей для просування по службі з метою підвищення ступеня задоволення роботою;
- політику навчання, яка передбачає формування відповідної бази навчання, можливостей для підвищення кваліфікації та реалізації прагнень до професійного зростання;
- політику оплати праці, що полягає в наданні достатньо високої порівняно з іншими роботодавцями заробітної плати, яка б відповідала досвіду, здібностям і ставленню працівника до своїх обов'язків, його трудового внеску;
- політику добробуту, яка ґрунтується на забезпеченні широкого набору соціальних пільг і благ, створенні умов, привабливих для працівників і взаємовигідних для підприємства.

На Підприємстві забезпечено умови для кар'єрного росту працівників. З метою підвищення кваліфікації та якості роботи працівники періодично відвідують організоване навчання, семінари, вебінари. Сучасні технології навчання та підвищення кваліфікації персоналу дають можливість для вдосконалення знань, умінь та навиків, що надають можливість розвиватися як працівникам, так і підприємству в цілому.

Постійно здійснюється інформування про вакансії, що виникають на підприємстві, через внутрішню електронну розсилку, на сайтах Work.ua, Robota.ua.

На підприємстві велику увагу приділяють охороні праці та безпеці. Так, проводяться інструктажі, поточні перевірки складського обладнання, наявні вогнегасники.

3. Екологічні аспекти

Товариство у своїй діяльності дотримується екологічних норм та забезпечує охорону навколишнього середовища. Заходи Підприємства щодо поліпшення навколишнього середовища можна розділити за наступними напрямками:

1. управління відходами;
2. енергоефективність;
3. підвищення екологічної свідомості працівників.

Керівництво Підприємства усвідомлює екологічну небезпеку відходів для здоров'я населення і довкілля в цілому, які утворюються у ході експлуатації автомобільного парку, списання комп'ютерної техніки, люмінесцентних ламп, тощо. Тому Товариство передає на утилізацію спеціалізованим підприємствам відходи (гуму, пластик, акумулятори, елементи живлення, люмінесцентні лампи, папір тощо) для переробки та повторного використання.

4. Розвиток компанії

ТОВ «Торгівельна Дистрибуційна Компанія» в 2026 році планує розвиток в наступних критеріях:

- Збільшення споживчих якостей та конкурентоспроможності продукції/товарів/послуг;
- Підвищення якості обслуговування покупців;
- Залучення нових постачальників;
- Розширення асортименту продукції;
- Залучення нових клієнтів;
- Розширення території здійснення господарської діяльності;
- Поліпшення роботи власного відділу продаж.

Реалізація цих проектів дозволить підприємству покращити якість послуг, знизити витрати, що значно покращить фінансовий стан Товариства.

Попри всі ризики та виклики, що виникли через повномасштабне вторгнення російської федерації Компанія продовжує свою діяльність. Керівництво Товариства моніторить потенційний вплив цієї ситуації та буде вживати усіх можливих кроків для мінімізації її наслідків.

Директор

ТОВ «Торгівельна Дистрибуційна Компанія»



Науменко М. В.