



Вул. Гетьмана Полуботка, 18
м. Чернігів
14000
Україна
Тел. (0462) 65-12-20
<http://vivat.in.ua/>

ТОВ «ВІВАТ ТРЕЙДІНГ»
ЗВІТ ПРО УПРАВЛІННЯ

Товариство з обмеженою відповідальністю «ВІВАТ ТРЕЙДІНГ». Код ЄДРПОУ 39589174

Місцезнаходження: вул. Гетьмана Полуботка, 18, м. Чернігів, 14000



1) Організаційна структура та опис діяльності підприємства

ТОВ «Віват трейдінг» вже довгий час працює на ринку товарів для школи та офісу. Наша компанія представляє відомі європейські бренди і на даний час зберігає лідерство на ринку в даному сегменті.

Наші європейські постачальники довіряють нам український ринок і щорічно незмінно високо оцінюють наші досягнення. Серед наших партнерів тільки лідери в своїх сегментах, це такі відомі торгові марки Centropen – чеський виробник маркерів та фломастерів, KUM – німецький виробник найкращих в світі точилок; Brunnen – один з європейських лідерів по виробництву щоденників; KOH-I-NOOR – чеський виробник олівців та фломастерів, найбільш відомих в Україні; edding – однозначний європейський лідер по виробництву маркерів. Також ми вивели на ринок ТМ Акцент – асортимент канцтоварів для офісів, и ТМ КІТЕ – шкільні рюкзаки та канцтовари. Для запуску даних брендів були залучені найкращі дизайнерські та брендингові агентства. За найкоротший строк ці торгові марки зайняли вагомі позиції на ринку України.

Рюкзаки ТМ КІТЕ на сьогоднішній день №1 на ринку України, за рахунок дизайну, довгострокових відносин з постачальниками та злагодженій роботі команди інженерів та менеджерів. Продукція ТМ КІТЕ заслужено займає більше 50% ринку шкільних рюкзаків.

ТМ Акцент – один з лідерів серед брендів офісної канцелярії, з великим потенціалом. Висока якість, привабливий дизайн, широкий асортимент дозволяють мати стабільні замовлення.

Компанія «ВІВАТ ТРЕЙДІНГ» включає в себе наступні відділи (департаменти):

- адміністративний відділ;
- департамент маркетингу;
- департамент по роботі з персоналом;
- департамент закупівельної логістики;
- департамент інформаційних технологій;
- департамент складської та транспортної логістики;
- департамент продажів;
- фінансово-аналітичний департамент.

Адміністративний департамент складається з помічника керівника, замісника керівника з адміністративно-господарської діяльності, керівника служби безпеки компанії та юрисконсульта.

Департамент маркетингу об'єднує в себе декілька відділів: відділ контенту, відділ дизайну та просування, відділ бренд-менеджерів, відділ розвитку та інновацій, група управління брендом КІТЕ, відділ дизайну, відділ інтернет-маркетингу, відділ розвитку канцтоварів.

Департамент по роботі з персоналом об'єднує директора по персоналу, інспектора відділу кадрів та менеджера по навчанню та внутрішнім комунікаціям.

Департамент закупівельної логістики складається за менеджерів, брокерів, митних декларантів, які займаються оформленням операцій з придбання товарів.

Департамент інформаційних технологій складається з двох відділів: відділ програмного забезпечення та відділ системного адміністрування.

Департамент складської та транспортної логістики із залученням орендованих складських приміщень та транспортних фірм забезпечує контроль за зберіганням, прийняттям та відвантаженням товарів.

Департамент продажів включає в себе 3 відділу продажів загальною кількістю 31 менеджер. Цей професійний колектив регулярно обслуговує більше 1 000 клієнтів, використовуючи технологію активних продажів. Наші товари представляють більше 5000 торгових точок та сервісних компаній (це більше, ніж всі сітьові заправки в Україні).

Щорічно спеціалісти нашої компанії проводять стратегічний аналіз та виявляють потенційні напрямки для здійснення росту продажів. Ми розробили ринкову та управлінську стратегію досягнення лідерства в сегменті канцтоварів для офісу.

Для офісних канцтоварів дуже важливо гарантована наявність товарів, що дозволяє виконувати значне замовлення по окремій позиції. Наприклад, певна папка може знадобитися великому замовнику в обсязі 100 000 штук і саме жовтого кольору. Дане замовлення отримає той постачальник, який має дану папку у себе на складі в достатній кількості. Також важливий широкий асортимент та все більш високу роль починає грати низька ціна, особливо на фоні росту популярності електронних торгів.

Саме в сегменті канцтоварів для офісу ми бачим можливість значного росту продажів та прибутку.

За останні роки ми значно розширили асортимент по ряду важливих товарних груп. Ми зробили значно більш глибокі товарні запаси, які гарантують стабільну наявність товару та можливість забезпечити найбільші замовлення. За рахунок великих замовлень ми отримали більш привабливі умови від постачальників та змогли надати конкурентні ціни.

Наші сьогоднішні результати є підтвердженням успішності вибраної стратегії. Вона дозволяє швидко збільшувати продажі, частку ринку та прибуток. Ми плануємо подальше забезпечення вибраної стратегії розвитку.

2) Результати діяльності

Стаття	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації товарів, послуг	499 969	356 167
Собівартість реалізованих товарів, послуг	(373 197)	(262 220)
Валовий :		
прибуток	126 772	93 947
збиток	-	-
Інші операційні доходи	4015	13 681
Адміністративні витрати	(13 639)	(11 548)
Витрати на збут	(88 310)	(74 244)
Інші операційні витрати	(4 571)	(18 532)
Фінансовий результат від операційної діяльності:		
прибуток	24267	3268
збиток	-	-
Доход від участі в капіталі	-	-
Інші фінансові доходи	467	477
Інші доходи	312	192
Фінансові витрати	(21800)	(1 244)
Втрати від участі в капіталі	-	-
Інші витрати	-	-
Фінансовий результат до оподаткування:		
прибуток	3246	2693
збиток	-	-
Витрати (дохід) з податку на прибуток	(749)	(589)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	-	-
Чистий фінансовий результат:		
прибуток	2 497	2104
збиток	-	-

За звітний період дохід ТОВ «ВІВАТ ТРЕЙДІНГ» склав 499 969 тис. грн., що складає 140,4 відсотки показника минулого року. Собівартість реалізованих товарів склала 373 197 тис. грн. 142,32 % відсотків показника минулого року. Окрім забезпечення ринку України компанія здійснювала експорт до наступних країн:

Азербайджан;
Республіка Молдова;
Таджикистан;
Білорусь;
Киргизія;
Грузія;
Латвія;
Болгарія;
Естонія;
Вірменія;
Польща;
Німеччина;
В'єтнам;
Ірак.

Інші операційні доходи зменшились на 9666 тис. грн. і склали 4015 тис. грн. Адміністративні витрати зросли на 2091 тис. грн. і склали 13639 тис. грн. Витрати на збут збільшились на 14066 тис. грн. і склали 88 310 тис. грн. Інші операційні витрати зменшились на 13961 тис. грн. і склали 4571 тис. грн. Прибуток від операційної діяльності склав 24267 тис. грн., що на 20999 тис. грн. більше показника минулого року.

Інші фінансові доходи за 2021 рік склали 467 тис. грн., що на 10 тис. грн. менше показника минулого року. Інші доходи склали 312 тис. грн., що на 120 тис. грн. більше показника минулого року. Фінансові витрати склали 21800 тис. грн. проти 1244 тис. грн. минулого року.

3) Ліквідність та зобов'язання

Протягом 2021 року ліквідність компанії забезпечувалась оборотними активами. На кінець 2021 року величина запасів склала 151 095 тис. грн., дебіторська заборгованість за товари становить 73 635 тис. грн., дебіторська заборгованість за виданими авансами 50 268 тис. грн. Інша поточна заборгованість 178 тис. грн., гроші та їх еквіваленти – 5455 тис. грн., витрати майбутніх періодів – 8915 тис. грн., інші оборотні активи – 993 тис. грн.

Загальна сума оборотних активів склала 291 084 тис. грн., що складає 128,8 % показника на початок року.

Поточні зобов'язання та забезпечення на кінець року склали 210 124 тис. грн., що на 68 927 тис. грн. більше аналогічного показника на початок року. Склад поточних зобов'язань та забезпечень на кінець року був наступний:

- поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги – 25 532 тис. грн.,
- поточна заборгованість за розрахунками з бюджетом – 214 тис. грн.,
- поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами – 5400 тис. грн.,
- поточні зобов'язання з оплати праці – 14 тис. грн.,
- інші поточні зобов'язання – 178 964 тис. грн.

На кінець року оборотні активи на 80 960 тис. грн. перевищують поточні зобов'язання компанії при відсутності довгострокових зобов'язань.

4) Екологічні аспекти

ТОВ «ВІВАТ ТРЕЙДІНГ» докладє багато зусиль для захисту навколишнього середовища та зменшення впливу на довкілля. Наша компанія споживає різні види енергоресурсів і політика компанії полягає у економному їх споживанні. В компанії запроваджуються встановлення енергоефективного обладнання, оптимальне використання

систем опалення та кондиціонування в приміщеннях та офісах, використання системи енергозберігаючого освітлення з датчиками руху в приміщеннях

5) Соціальні аспекти та кадрова політика

В 2021 році в компанії працювало близько 205 працівників. Кадрова політика формується керівництвом компанії через корпоративну культуру, колективний договір, правила внутрішнього трудового розпорядку.

Щорічно здійснюються наступні заходи по роботі з кадрами: відбір, складання штатного розпису, навчання, просування. Всі заходи плануються заздалегідь та узгоджуються із стратегічними цілями та поточними задачами компанії.

У нас не тільки компанія має свою мету, але і кожен працівник має свої цілі, які узгоджуються із загальними цілями компанії. Наша компанія розраховує на довгостроковий та стабільний строк своєї діяльності, тому головний принцип кадрової політики — принцип узгодження особистих цілей працівників із цілями компанії.

Для досягнення найкращих результатів роботи компанія використовує наступні методи роботи з персоналом:

- адаптація при прийомі на роботу;
- навчання та розвиток;
- розвиток лідерських здібностей;
- управління кар'єрою та наступництвом;
- компенсації та пільги;
- культура компанії.

Наші працівники працюють дуже наполегливо та сумлінно, а компанія в свою чергу забезпечує їх гідною винагородою. Ми запроваджуємо гнучкий графік роботи, дистанційну роботу, комфортні умови праці, безпечне робоче середовище,

6) Ризики

Ми виділяємо наступні види ризиків, які впливають на роботу нашої компанії:

- 1) Епідеміологічний ризик, пов'язаний з карантинними обмеженнями роботи
- 2) Ризик, пов'язаний з купівельною спроможністю грошей
- 3) Валютний ризик пов'язаний коливаннями валютних курсів
- 4) Транспортний, пов'язаний з оперативною доставкою товарів

Для запобігання впливу цих ризиків на роботу нашого підприємства компанія здійснює наступні заходи:

- широко рекламується та запроваджується on-line торгівля, здійснюється підтримка сайту компанії, інтернет сторінок в соціальних мережах;
- для великих покупців передбачені мотиваційні виплати за збільшення обсягів закупівлі та передоплату за товар;
- іноземні постачальники отримують авансові платежі перед відвантаженням товару, ціна товару розраховується по курсу на дату передоплати, що дає змогу заключати контракти на продаж і визначати ціни на товар ще до фактичного отримання товарів;
- запроваджено різні схеми доставки товарів і використовуються послуги різних транспортних компаній.

7) перспективи розвитку

Наша компанія щороку проводить міжнародні та всеукраїнські виставки для презентації торгових марок та асортименту товарів. На виставках презентуються нові колекції рюкзаків і канцелярії, де кожен товар — вже зірка! Для кожної групи товару - індивідуальна презентація в душевній обстановці. Значний обсяг продажу забезпечує бренд KITE, тому

конференції призначені для просування товарів цієї торгової марки, а інші товари представляються як доповнення. При просуванні товару приділяється увага новій колекції GoPack, колекціям Kite Kids і Kite Education, колекціям Kite Teens і Kite City.

Ключовий меседж філософії **Kite** — створення неабиякого товару, який поєднує в собі якість, інновації та передбачає бажання клієнта. Тільки такі рюкзаки можуть стати хітами, повз які неможливо пройти. Kite робить все, щоб товари «продавали себе самі», ефектно заявляючи про себе з полиць супермаркетів і сторінок інтернет-магазинів!

Kite піклується про всіх, створюючи рюкзаки для всіх поколінь у будь-яких цінових сегментах. У новій колекції, як і раніше, є аксесуари для навчання, спорту, прогулянок, бізнесу та подорожей. Вік: від 2 років до ∞.

Дизайн в колекції 2022 — те, що спонукає до думки «Хочу!» і «Куплю!». Феєричні тканини, підвіски, нашивки, кольорові і світловідбиваючі принти: все так і манить до себе, притягаючи погляди.