

ЗВІТ ПРО УПРАВЛІННЯ



2020

З новим рівнем сервісу - у нову якість життя!



Шановні власники, колеги та партнери!

Минулий 2020 рік став для нас роком випробувань і нових можливостей. Ми вкотре зрозуміли, як важливо мати бачення свого розвитку, однак не менш важливо вміти перебудовувати існуючу бізнес-модель.

COVID-19, звичайно, мав великий вплив на поведінку нашої Компанії на ринку. Ніхто не був готовий до такого розвитку подій, але ті напрацювання, які нами були зроблені в попередні роки, значно допомогли нам з гідністю відпрацювати 2020 рік.

За минулий рік ми продовжили наповнення товарного портфелю брендами продуктів харчування. Оскільки напрямок в продуктах харчування був вибраний завчасно, а саме чай, кава, кондитерські вироби, то цілеспрямована робота дала свої результати. Ми переконалися, що навіть під час пандемії, це ринок, який продовжив працювати і зростати. Тому подібна диверсифікація нашого товарного портфелю допомогла нам наздогнати втрати, які мали місце на інших товарних ринках.



Ми розуміємо з Вами необхідність операційного вдосконалення нашої Компанії. Однак саме в 2020 році ми зрозуміли, що операційна ефективність - це запорука стійкості бізнесу в важкі часи. Саме тому в минулому році ми активно впроваджували нову логістичну модель, а саме поділ на вузлові підрозділи і офіси продажів. Нами були реорганізовані Сєверодонецький, Краматорський, Сумський, Мелітопольський, Полтавський регіональні підрозділи. Ми оптимізували логістичну модель, а також покращили рівень сервісу для клієнтів, що, як наслідок, призвело до збільшення продажів.

Незважаючи на не типову ситуацію, ми продовжили інвестиції в модернізацію транспортних засобів Євромікс. За минулий 2020 рік ми інвестували понад 8 мільйонів гривень в оновлення автомобільного парку нашої Компанії.

Слід зазначити, що ми чітко розуміємо потребу в автоматизації бізнес-процесів. Тому стратегія на вдосконалення була нами продовжена і триває повсякчас. Доопрацювання, вдосконалення, нові бізнес-процеси були нами інтегровані в автоматизовану систему управління складом (WMS), в систему управління маршрутами транспортування (TMS), штрих-кодування та багато інших.

Окремо хочу зазначити підготовку і розробку власного IT-рішення для торгових команд – систему замовлення для торгових працівників E-MIX. Ми чітко розуміємо переваги власного IT-рішення і впевнені в ефективності даного проекту. В 2021 році ми плануємо всіх торгових представників Компанії перевести на використання E-MIX.

Звичайно, значних змін зазнала система підготовки наших працівників. Використання сучасних засобів зв'язку дозволила не тільки не зменшити, а й збільшити інтенсивність навчання. Були переглянуті усі матеріали для навчання і адаптовані під змінені потреби працівників і ринку. З гордістю хочу відзначити, що в 2020 році велику частину навчань як викладачі проводили топ-менеджмент Компанії. Ми мали зворотній зв'язок про ефективність такого підходу для всіх сторін.

Але усі наші нововведення, експерименти, проекти були би неможливими без професійної, цілеспрямованої, мотивованої та патріотичної КОМАНДИ. Саме людський капітал є найбільшим активом нашої Компанії. Я вкотре переконався, що тільки КОМАНДА однодумців зможе допомогти Компанії в різні і непрості часи.

Я впевнений, що наша Компанія рухається в правильному напрямку, і ті бізнес-ініціативи, що були запуснені та втілені в 2020 році, нададуть новий імпульс в розвитку Євромікс і принесуть нам значні результати і нові перемоги. Я вдячний усій команді Євромікс, нашим партнерам та власникам за злагоду і плідну роботу в інтересах усіх соціальних груп, з якими перетинається наша Компанія!

З повагою,
Роман Рудовол
Генеральний директор
УА ТОВ «Євромікс» ІІ

ПРО КОМПАНІЮ

ЗАГАЛЬНІ ВІДОМОСТІ

УКРАЇНСЬКО-АМЕРИКАНСЬКЕ ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «ЄВРО-МІКС» З ІНОЗЕМНИМИ ІНВЕСТИЦІЯМИ було створено 15 квітня 1999 року як дистрибутор та імпортер світових виробників в Україні. Воно стало феноменальним проектом свого часу.

З самого початку ТОВ «Євромікс» використовує бізнес-процеси, які більшість конкурентів почали впроваджувати лише через багато років: van-selling, MSL, focus coverage, активні продажі.

І результат не змусив довго на себе чекати. До 2008 року ТОВ «Євромікс» підписав довгострокові контракти з такими інтернаціональними виробниками як: Beiersdorf, Colgate, Henkel, Ferrero, L'Oréal, SC Johnson, SCA, Schwarzkopf, Reckit Benckiser, Unilever.

Вже багато років поспіль Євромікс є одним з кращих представників серед дистрибуторів в FMCG-секторі та офіційно імпортує в Україну товари для низки своїх партнерів. Це вищий ступінь довіри і новий рівень розвитку Компанії.

Унікальна база роздрібних клієнтів дозволяє Євромікс покривати більше 80% активних торгових точок на території країни. Кількість покритих торгових точок збільшується щодня, тому що клієнти Компанії отримують найвищий рівень сервісу - більше 97%, доставку впродовж 24 годин, кращі ціни та вигідні акції.

Тільки клієнти Євроміксу мають доступ до повного та актуального асортименту зі всіма новинками. І звичайно, ми пропонуємо всебічну підтримку: інформаційну, аналітичну, маркетингову. Все, щоб спільно розвивати бізнес наших клієнтів.

Для того, щоб забезпечити найкращий результат, Компанія створила окремі команди, які відповідають за розвиток напрямків: традиційна торгівля, ключові клієнти, логістика, імпорт.

Кожна команда має відокремлену структуру, управлінський апарат, бюджет та P & L.

Це рішення дозволило значно збільшити ефективність і результативність бізнесу в цілому.

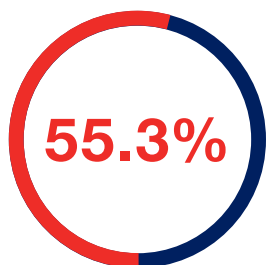
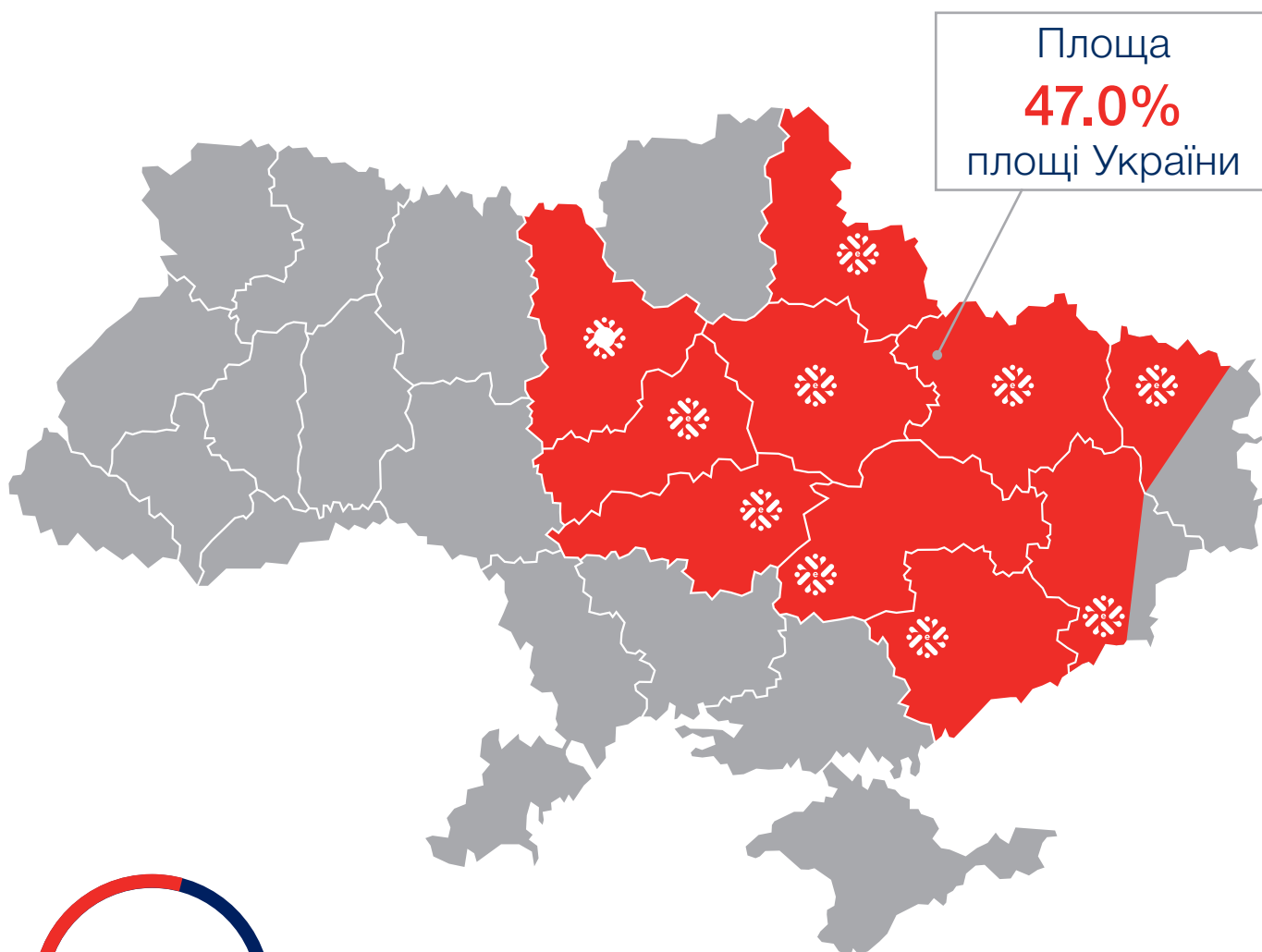
Євромікс співпрацює і відвантажує продукцію в усі найбільші мережі на своїй території.

Загальна кількість торгових точок, з якими працює наша компанія, понад 35 000

На сьогоднішній день Євромікс у своєму товарному портфелі має біля 40 виробників, які умовно розділені на дві групи: Food (Продукти харчування) та NonFood (товари побутової хімії та косметики).

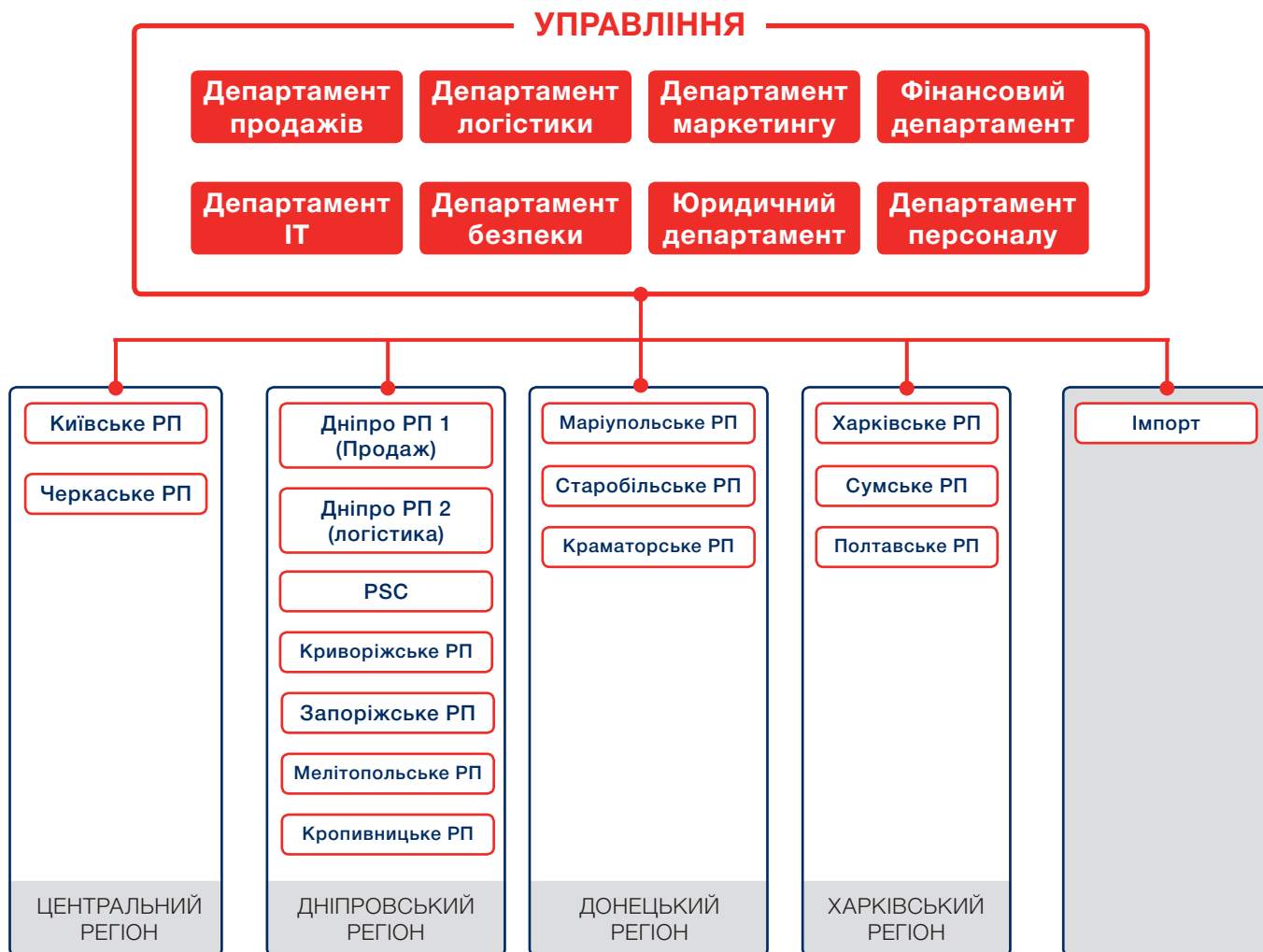
У структуру Компанії входить 16 Регіональних підрозділів, які розташовані в 10 областях України. Управління Компанії знаходиться у м. Дніпро.

КАРТА ПОКРИТТЯ



Частка населення, що обслуговується підрозділами Компанії, становить **55.3%** загальної чисельності населення України.

ОРГАНІЗАЦІЙНА СТРУКТУРА



ДОСЯГНЕННЯ 2020

- ✓ Квітень 2020 Отримання дистрибуції **ТМ Соломія** (Batik, Askold, Домашній чай та інші) у Київській обл.
- ✓ Липень 2020 Отримання дистрибуції **ТМ SV ESME & Clean House** у Харківській, Запорізькій, Полтавській областях та у м. Кривий Ріг
- ✓ Липень 2020 Отримання дистрибуції **ТМ Лукас** у м. Кривий Ріг
- ✓ Грудень 2020 Отримання дистрибуції **ТМ Престиж** у Київській, Сумській, Черкаській областях та у м. Кривий Ріг

СТРАТЕГІЯ

МІСІЯ

Наша Компанія пропонує якісний сервіс по наданню послуг дистрибуції та логістики на ринку FMCG. Об'єднуючи такі поняття, як стабільність, своєчасність, гнучкість і надійність в рамках єдиної Компанії, ми забезпечуємо нашим партнерам конкурентну перевагу, пропонуючи перевірені рішення на основі останніх досягнень і технологій.

БАЧЕННЯ КОМПАНІЇ ЧЕРЕЗ 10 РОКІВ

Євромікс входить в ТОП 3 компаній на ринку УКРАЇНИ з оборотом не менш ніж 1 млрд. євро і високо кваліфікованою командою не більше 500 співробітників.

НАШІ ЦІННОСТІ

КОМАНДА: наша перевага в тому, що ми працюємо в позитивній команді однодумців і професіоналів, саме це дозволяє досягати унікальних результатів. Успіх і розвиток співробітників - це успіх і розвиток Компанії.

НАДІЙНІСТЬ І СТАБІЛЬНІСТЬ: ми є надійною Компанією, і завжди прагнемо розвивати і підтримувати чесні і взаємовигідні відносини з нашими партнерами. Наша репутація понад швидкого прибутку. Пріоритетним напрямком нашої роботи є становлення міцних, довгострокових відносин з нашими партнерами, що є гарантом нашої стабільності.

ГНУЧКІСТЬ: орієнтація на потреби партнерів і клієнтів і пошук рішень, які приведуть до спільних перемог, готовність Компанії до швидких змін в умовах конкурентного середовища.

РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ І ПОСТІЙНИЙ РОЗВИТОК: стабільно високий результат навіть в складних умовах. Ми ніколи не зупиняємося на досягнутому, плануємо комплексні рішення і результат на кілька кроків вперед.

ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ: для нас важливий принцип корпоративної відповідальності. Ми усвідомлюємо і несемо відповідальність за кожен свою дію і кінцевий результат.

ПАРТНЕРСТВО: ми - Компанія, яка орієнтована на довгострокові і довірчі ділові партнерські відносини. Ми цінуємо ділових партнерів і їх досягнення, прагнемо до досягнення ефективного і взаємовигідного співробітництва.

КОРПОРАТИВНА ЄДНІСТЬ: під цим ми розуміємо взаємодопомогу та підтримку як між структурними одиницями Компанії, регіональними підрозділами (РП), так і між Управлінням та РП.

ДОВІРА КЛІЄНТІВ ТА ПАРТНЕРІВ: гідна репутація роками досягалась нашою командою і перевірена довготривалими і плідними відносинами з нашими Партнерами.

ЯКІСТЬ: ми розглядаємо якість, як основну складову всієї своєї діяльності і співпрацюємо тільки з виробниками якісної продукції, Нам не все рівно, яку продукцію ми представляємо на ринку України.

ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ: ми є економічно ефективною Компанією і приймаємо всі рішення з урахуванням їх впливу на цільовий результат роботи Компанії.

СТРАТЕГІЯ ТА ПЛАНИ РОЗВИТКУ

БІЗНЕС-СТРАТЕГІЯ

В Компанії Євромікс бізнес-стратегія розвитку поділяється на декілька складових:

- Вирівнювання портфелю наявних торгових марок по всій території обслуговування. Наприклад, бренд Colgate на сьогодні присутній в Дніпропетровській та Кіровоградській областях. Стратегією розвитку даного бренду в Євромікс є його дистрибуція в усіх областях України, де наявні підрозділи нашої Компанії. Географічне розширення території.
- Розвиток Євромікс, як логістичного оператора. На сьогоднішній день ми бачимо перспективу в розвитку Євромікс як логістичного оператора для постачальників продукції. Ми прагнемо надавати складські та транспортні послуги нашим партнерам по обслуговуванню всієї території України
- Розробка та продаж власних IT-рішень для дистриб'юторського бізнесу
- Постійне підвищення рівня професіоналізму та мотивації співробітників, рівня прихильності до Компанії. Краща команда - кращий результат.
- Клієнтоорієнтованість. Ми - кращий бізнес-партнер, з нами легко, комфортно, ми гнучкі і працюємо на перспективу. В цьому році нашими головними клієнтами, крім бізнес-партнерів, є наші співробітники. Діяльність нашої Компанії в цьому питанні орієнтується на задоволення потреб наших співробітників і далі наших клієнтів.
- Максимальна автоматизація всіх бізнес-процесів Компанії.
- Діджиталізація. Використання нових технологій в роботі, готовність до змін і швидкої перебудови бізнесу під умови поточного середовища.

ПЛАНИ РОЗВИТКУ

- Збільшення портфелю за рахунок розвитку кондитерського, чайно-кавового напрямку та напрямку кормів для тварин, розширення напрямків власного імпорту. Зниження операційних витрат за рахунок впровадження автоматичних систем управління
- Збільшення ефективності економічних показників в розрізі: структура, товари, фінанси, логістика
- Розробка нових систем і підходів у роботі з персоналом у загальній системі діджиталізації бізнесу
- Нова система навчання персоналу згідно вимогам сучасності з використанням нових методів та форм організації цього процесу (вебінари, марафони тощо)

БІЗНЕС-МОДЕЛЬ

Євромікс працює на основі бізнес-моделі «Фокус на бренд». Це передбачає:

- **ГНУЧКУ СИСТЕМУ ВАРТОСТІ:** дистрибутори є не тільки посередниками, вони насправді сприяють розвитку бренду під девізом: «Ваш бренд - наш бренд. Ми підтримуємо низьку вартість в системі продажів і готові забезпечити кращі результати»
- **БЛИЗЬКІСТЬ ДО СПОЖИВАЧА:** багато справді хороших ідей ніколи не досягнуть ринку і споживача без дистрибуторських моделей. Знання місцевих особливостей, гнучкість і безпосередній контакт з кінцевими споживачами додають цінність спеціалізації в категорії. Ми постійно шукаємо можливості і близькі до споживача
- **СПРАВЖНЄ ПАРТНЕРСТВО:** допомагаємо виробникам в області інновацій, спільно беремо участь у бізнес-плануванні і оцінці результатів бізнесу за підсумками кожного з періодів
- **ІНВЕСТИЦІЇ У ЗРОСТАННЯ:** як надійні партнери, ми приймаємо ризики, інвестуємо в маркетинг, розвиваємо продукт і продажі, щоб забезпечити зростання своїх брендів. Ми фокусуємося на кінцевих споживачах, до яких «стукаємось» через різні канали продажів.

ДІЯЛЬНІСТЬ

Партнери Євромікс:

FERRERO



pladis



Beiersdorf

R.O.C.S.



MARS
incorporated



L'ORÉAL



Кондитер
Тиреститор



burnus



ВІДЕНСЬКА
КАВА



essity



Ключові клієнти Євромікс:



ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРОЕКТИ ТА ЇХНЯ МЕТА

Допрацювання нового програмного забезпечення для торгових команд E-MIX

- Створення та тестування програми «Заказ» для торговельних представників, адаптованої під потреби поточного часу;
- Контроль ефективності роботи всіх учасників процесу продажів;
- Відстеження основних ключових показників в онлайн-режимі ;
- Мотивація і підвищення рівня залученості торгових команд, підвищення їх рівня професійного розвитку і компетенцій шляхом застосування гейміфікації;
- Ефективний інструмент моніторингу виконання цілей для керівника відділу.

Навчання в новому форматі з new euromix education

- Нові стандарти продажів, що відповідають сучасності;
- Перегляд необхідних компетенцій торгових команд для нової системи продажів;
- Нові підходи та нові методи системи розвитку і навчання торговельного персоналу згідно визначених рівнів;
- Використання інтернет ресурсу у вигляді Чат-Боту з адаптації, навчання та тестування персоналу;
- Навчання торговельних команд в новому сучасному форматі (вебінари, марафон з роботою над практичними навичками).

Початок проекту «електронний документообіг для торгових команд»

- Зняття паперової навантаження з відділу продажів;
- Відсутність довгих ланцюжків узгодження;
- Скорочення часу обробки документів;
- Скорочення часу пошуку документів;
- Скорочення ймовірності втрати документів.

Переобладнання офісів з урахуванням теорії поколінь

Це створення зон відпочинку, розвитку і навчання на кожному підприємстві під співробітників покоління Y.

КОРПОРАТИВНЕ УПРАВЛІННЯ

Структура та політика корпоративного управління

Вищим органом управління Компанії є загальні збори Учасників Товариства, які складаються з усіх учасників або призначених ними представників. Представники учасників можуть бути постійними або призначеними на певний строк. Учасник має права будь-коли замінити свого представника на зборах учасників, повідомивши про це інших учасників.

Учасники Товариства мають право передавати свої повноваження на загальних зборах Учасників своїм представникам чи іншим Учасникам Товариства. Збори Учасників Товариства обирають Голову загальних зборів учасників Товариства. Загальні збори Учасників Товариства скликаються не рідше двох разів на рік. Позачергові загальні збори Учасників скликаються в разі наявності відповідних обставин за вимогою Генерального директора, Учасників Товариства, що володіють у сукупності більше ніж 10% голосів.

Основні напрямки роботи загальних зборів Учасників Товариства зазначені у Статуті Товариства. В Товаристві створюється одноособовий виконавчий орган - Генеральний директор. Генеральним директором може бути особа, яка не є Учасником Товариства. Генеральний директор вирішує усі питання діяльності Товариства, за виключенням тих, які віднесені до виключної компетенції Загальних зборів учасників. Загальні збори учасників можуть приймати рішення про передачу частини повноважень, які їм належать, в компетенцію Генерального директора.

Генеральний директор підзвітний загальним зборам Учасників і організовує виконання їх рішень.

Генеральний директор не вправі приймати рішення, обов'язкове для учасників Товариства. Генеральний директор не може бути одночасно головою зборів учасників Товариства.

Повноваження Генерального директора зазначені в Статуті Товариства.

Генеральний директор не рідше одного разу в квартал проводить збір виконавчих директорів регіональних підрозділів та директорів департаментів і відділів Управління. На даних зборах підводяться підсумки роботи підприємства за звітний період, а також обговорюються поточні питання. Збори можуть проводитися також за ініціативи Виконавчих директорів при необхідності обговорення тих чи інших питань.

Виконавчі директори регіональних підрозділів є представниками Генерального директора на відповідній території і здійснюють свою діяльність на підставі довіреності, виданої Генеральним директором, що оновлюється і подовжується щороку.

Крім того, необхідно зазначити, що Директори Управління, а саме Комерційний директор, Директор з маркетингу, Директор фінансового департаменту, мають право на підписання певних угод на підставі Довіреності Генерального директора.

Задля координації повного розуміння діяльності один одного, щотижня проводяться збори в Управлінні Директорів департаментів та відділів.

Робота команди топ-менеджерів Компанії побудована на автономному прийнятті поточних рішень та погодженні тактичних і стратегічних своїх ініціатив. Топ-менеджмент Компанії має розуміння, що за автономністю в прийнятті рішень слідує також, як наслідок, відповідальність за свою діяльність.

Генеральний директор не рідше одного разу в квартал звітує перед Загальними Зборами Учасників про результати роботи підприємства. Крім того, Генеральний директор розробляє та погоджує зі Зборами учасників Бюджет на наступний рік.

СТАЛИЙ РОЗВИТОК

КАДРОВА ПОЛІТИКА

Сьогодні в Євромікс працює понад півтори тисячі працівників, об'єднаних спільною метою.

У співробітниках ми цінуємо:

- ✓ **ЗНАННЯ ТА ПРОФЕСІЙНІСТЬ:** успіх Компанії – це досягнення професіоналів, працюючих в ній.
- ✓ **ОРІЄНТАЦІЮ НА РЕЗУЛЬТАТ:** «робити» і «зробити» - два різних поняття, 98% виконаної роботи – це лише процес, результатом є 100%-е виконання запланованої роботи.
- ✓ **ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ:** надійність, виконання обіцяного.
- ✓ **ІНІЦІАТИВНІСТЬ:** у сучасних реаліях люди проводять на роботі більшу частину свого часу, Компанія та колеги стають для нас другою сім'єю, наші співробітники розуміють, що їх особистий добробут залежить від того, наскільки успішна їх Компанія, і вони не стоять байдуже осторонь, якщо є можливість покращити загальний результат, від ініціативи кожного залежить розвиток всієї Компанії, ідеї кожного працівника несуть цінність для Компанії.
- ✓ **КОМАНДНІСТЬ:** тільки взаємодія і співпраця веде до якісних результатів, робота в команді передбачає право кожного на отримання підтримки і професійної допомоги і зобов'язує кожного надати таку ж допомогу.
- ✓ **ПРАГНЕННЯ ДО РОЗВИТКУ:** прагнення до розвитку, професійного зростання, бажання дізнатися всі тонкощі роботи, ставити перед собою амбіційні цілі і досягати їх.
- ✓ **ЧЕСНІСТЬ І ПОРЯДНІСТЬ:** неспроможність до неетичних, аморальних вчинків, які завдають збитки репутації Компанії.
- ✓ **ВЗАЄМОПОВАГУ:** тактовність і коректність у взаємовідносинах, у відносинах з партнерами, між керівниками і підлеглими.

Співробітники і команда є найціннішим активом Компанії. Одним із основних пріоритетів в роботі з персоналом є навчання та розвиток персоналу.

У 2020 році ми послідовно дотримувались обраної раніше стратегії Компанії в області розвитку персоналу – розвивати кадри всередині Компанії.

Через пандемію коронавірусу навчання персоналу проходило у режимі он-лайн.

Щорічно Компанія інвестує значні кошти для оцінки і розвитку компетенцій, необхідних для якісного виконання роботи і досягнення цілей, намічених перед Компанією, підрозділами і кожним працівником.

Для керівників вищої ланки було проведено навчання на теми: «Управлінські компетенції».

Для керівників середньої ланки торгових підрозділів пройшов он-лайн курс «Основи фінансового менеджменту» та «Ефективний керівник».

Також у 2020 р. ми продовжили реалізовувати New Euromix Education (NEE) – проект оновлення системи навчання для персоналу торговельних підрозділів Компанії. Його суть у частковій заміні тренінгової форми навчання на більш ефективну і сучасну систему дистанційного навчання, яка буде представлена короткими учбовими відеофільмами, а також онлайн-тренажерами відпрацювання навичок ефективних продажів. Ця оновлена система доповнює вже існуючу систему польового навчання – відпрацювання навичок активних продажів з наставниками в умовах реальних візитів до торгових точок, а також систему тренінгів з вивчення нових продуктів, техніки продажів, переговорів, розвитку управлінських компетенцій, навичок ефективних комунікацій для торговельного персоналу та керівників середньої ланки.

Також наші ключові співробітники регулярно відвідають профільні онлайн програми, семінари, конференції із тенденцій розвитку ринку FMCG, торгівлі в інтернеті, логістики, фінансів, IT-технологій та ін.

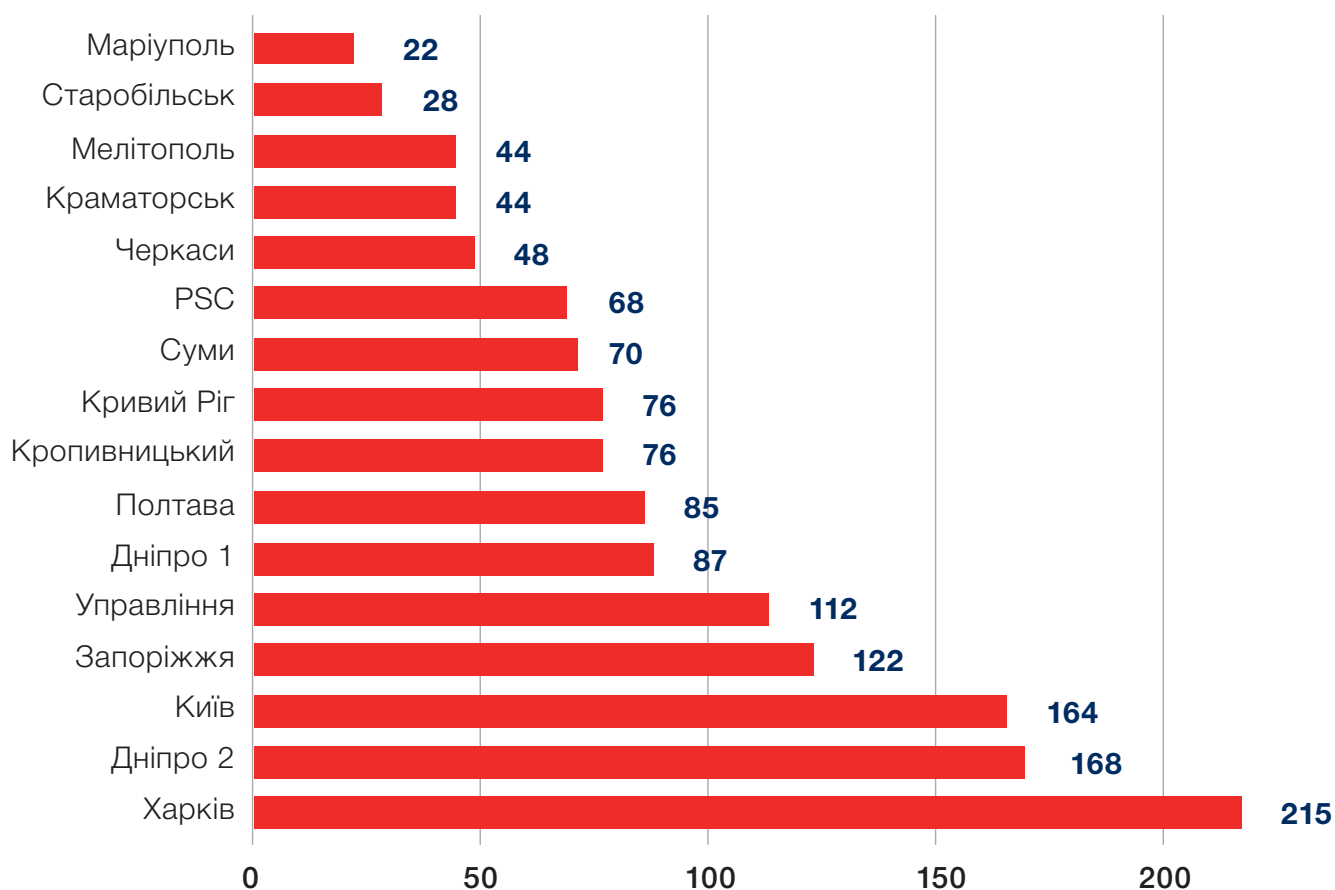
Статус лідера ринку завжди передбачає високі й амбітні цілі. Досягти їх може тільки команда, яка складається із активних співробітників, орієнтованих на високий результат. Тому наша корпоративна культура є проактивною.

У Євромікса є свої традиційні корпоративні Свята – День народження Компанії, Дні народження підрозділів, День торгівлі та ін. Всі свої свята ми проводимо завжди дуже активно у формі командопоеднуючих заходів, квестів, флешмобів. Та 2020 року через карантинні обмеження ми обмежилися дистанційними заходами.

ЧИСЕЛЬНІСТЬ ПЕРСОНАЛУ НА 31.12.2020 — 1429 чол.

СЕРЕДНЬООБЛІКОВА ЧИСЕЛЬНІСТЬ ЗА 2020 — 1577 чол.

ЧИСЕЛЬНІСТЬ ПЕРСОНАЛУ У РОЗРІЗІ СТРУКТУРНИХ ПІДРОЗДІЛІВ



Система управління охороною праці і пожежна безпека на підприємстві

В сфері охорони праці та протипожежної безпеки УА ТОВ «ЄВРОМІКС» II неухильно дотримується законодавства України, а саме: Законів України «Про охорону праці», «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування», «Про забезпечення санітарного та епідеміологічного благополуччя населення», «Про пожежну безпеку», Кодексу законів про працю України, Кодексу цивільного захисту України, постанов Кабінету Міністрів, відомчих наказів та розпоряджень.

Для забезпечення дотримання законодавства про охорону праці в Компанії введена в дію Система управління охороною праці (СУОП), яка є складовою частиною загальної системи менеджменту підприємства, що забезпечує управління ризиками в галузі охорони здоров'я та безпеки праці. Контроль за роботою СУОП та станом протипожежної безпеки здійснювався шляхом планових перевірок регіональних структурних підрозділів підприємства. На протязі 2020 року було проведено 8 профілактичних перевірок.

Метою функціонування СУОП в УА ТОВ «ЄВРОМІКС» з II є

- формування безпечних і здорових умов праці
- доведення робочих місць з небезпечними умовами праці до вимог нормативних документів
- створення умов для своєчасного усунення можливих порушень норм охорони праці, що можуть призвести до аварій і нещасних випадків на виробництві
- реалізація профілактичних заходів спрямованих на попередження виробничого травматизму.

Протягом 2020 року в Компанії не допущено жодного випадку виробничого травматизму, що є свідченням правильного функціонування СУОП. На всіх регіональних підрозділах Компанії персонал дотримується встановлених правил протипожежного захисту при експлуатації приміщень та обладнання, завдяки чому на підприємстві на протязі 2019 -2020 років були відсутні випадки пожеж та загорянь, і внаслідок цього Компанія не несла витрати на ліквідацію їх наслідків.

Методи і шляхи вирішення завдань охорони праці

Пропаганда питань охорони праці здійснюється за допомогою використання різноманітних форм, включаючи:

- створення кабінетів охорони праці
- оформлення інформаційних стендів
- вивчення і впровадження передового вітчизняного і міжнародного досвіду з охорони праці
- випуск інформаційних листів, плакатів тощо

Навчання, інструктажі і перевірка знань працівників з питань охорони праці здійснюються відповідно до «Положення про навчання з питань охорони праці УА ТОВ «ЄВРОМІКС» II», затвердженого наказом директора від 06 червня 2013 р. № 107.

Забезпечення працівників засобами захисту здійснюється відповідно до «Положення про забезпечення працівників УА ТОВ «ЄВРОМІКС» II спеціальним одягом, спеціальним взуттям та іншими засобами індивідуального захисту», затвердженого наказом Генерального директора від 26 листопада 2014 р. № 92.

Організація проведення медичних оглядів працівників здійснюється відповідно до «Положення про медичний огляд працівників певних категорій УА ТОВ «ЄВРОМІКС» II», затвердженого наказом Генерального директора від 15 жовтня 2014 р. № 79.

РИЗИКИ

ІДЕНТИФІКАЦІЯ ТА УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ

Функціональними керівниками постійно проводиться аналіз зовнішнього (на національному та глобальному рівні) та внутрішнього середовища. Одним із етапів цього аналізу є ідентифікація можливих ризиків, які у більшій чи меншій мірі мають вплив на фінансово-господарську діяльність Компанії.

Система управління ризиками

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ РИЗИКОМ УА ТОВ «ЄВРОМІКС» II ВКЛЮЧАЄ НАСТУПНІ КОМПОНЕНТИ

- система визначення і оцінки дотримання УА ТОВ «ЄВРОМІКС» II вимог всіх заходів та нормативно-правових актів державних органів та органів місцевого самоврядування
- політика та положення щодо контролю юридичного ризику, які мають бути підготовлені відповідним структурним підрозділом УА ТОВ «ЄВРОМІКС» II, розглянуті та затверджені Генеральним директором та/або учасниками УА ТОВ «ЄВРОМІКС» II, відповідно до принципів корпоративного управління. Така політика та положення повинні підлягати періодичному перегляду, наприклад, не рідше 1 разу на рік
- методика оцінки легітимності і прийнятності відносин із клієнтами та контрагентами, в тому числі процедури оцінки легітимності контрактів і угод
- процес моніторингу змін у законодавстві, які можуть вплинути на фінансовий стан Компанії або спричинити зміну параметрів її роботи
- процес моніторингу всіх судових справ, ініційованих УА ТОВ «ЄВРОМІКС» II або проти УА ТОВ «ЄВРОМІКС» II
- оцінка ймовірного ризику збитків, пов'язаних з судовими справами, а також тестування точності оцінок цього ризику
- система звітності для здійснення моніторингу рівня юридичного ризику для всіх видів діяльності Компанії

Юридичні ризики та їх потенційний вплив на діяльність УА ТОВ «Євромікс» II

Окремо слід відрізнити юридичні ризики.

Юридичний ризик -це наявний або потенційний ризик для надходжень та капіталу, який виникає через порушення або недотримання УА ТОВ «ЄВРОМІКС» II вимог законів, підзаконних нормативно-правових актів, угод, прийнятої практики або етичних норм, а також через можливість двозначного тлумачення встановлених законів або правил.

Компанія наражається на юридичний ризик через те, що має відносини з великою кількістю зацікавлених сторін, наприклад, клієнтами, контрагентами, посередниками тощо, органами нагляду, податковими та іншими уповноваженими органами.

Юридичний ризик може призвести до сплати штрафних санкцій та адміністративних стягнень, необхідності грошового відшкодування збитків, погіршення репутації, погіршення позицій УА ТОВ «ЄВРОМІКС» II на ринку, звуження можливостей для розвитку і зменшення можливостей правового забезпечення виконання угод.

Компоненти системи управління ризиками відносно юридичного ризику

Система управління юридичним ризиком УА ТОВ «ЄВРОМІКС» II складається із регламентних документів - інструкцій, положень, процедур, процесів тощо, - які затверджуються Генеральним директором та/або учасниками УА ТОВ «ЄВРОМІКС» II відповідно до обраної ним форми корпоративного управління, з урахуванням потужностей та ресурсів УА ТОВ «ЄВРОМІКС» II та складності його господарських операцій.

Управління юридичними ризиками в УА ТОВ «ЄВРОМІКС» ІІ

- необхідність посилення контролю за дотриманням норм законодавства України в процесі корпоративного управління та вжиття заходів щодо запобігання відповідним юридичним ризикам
- перегляд адекватності та ефективності внутрішньої системи ризик-менеджменту щодо управління юридичним ризиком, виходячи з принципів найкращого досвіду корпоративного управління, а також відповідної практики виконання її вимог
- удосконалення належних засобів (механізмів) контролю (внутрішній аудит, відповідні процедури тощо) для забезпечення дотримання норм законодавства України та нормативно-правових актів органів державної влади та місцевого самоврядування, вимог внутрішньої нормативної бази та укладених угод з питань ведення господарської діяльності.

Ризики поділяються на зовнішні та внутрішні

Підприємство у своїй діяльності підпадає під вплив різних видів зовнішніх ризиків.

Відповідно до факторів утворення зовнішні ризики можуть бути фінансовими, політичними та господарськими.

Господарські ризики включають ризики випадкової загибелі майна, невиконання умов договорів, економічні та інші.

Основна причина ризику невиконання договору - невиконання обов'язків та неплатоспроможність партнерів.

Ризик випадкової загибелі майна виникає у результаті аварій, пожежі, крадіжки, невиконання умов зберігання.

Економічний ризик може відноситись до ринкової ситуації або помилок у розрахунках.

До фінансових ризиків слід відносити:

- валютний ризик - збитки від курсових ризниць
- відсоткова ризики - це непередбачувані зміни в ставках по банківських кредитах або депозитах
- інфляційний ризик - це знецінювання національної валюти. При цьому знецінюватись може і реальна вартість капіталу Компанії.

Політичні ризики (виникають внаслідок діяльності країни або політичної ситуації)

- неможливість здійснювати господарську діяльність (наприклад, з причини революції, військових дій)
- загострення політичної ситуації у країні
- конфіскація окремих видів продукції або підприємств, тиск на бізнес
- введення ембарго, яке представляє собою заборону на ввіз або вивіз окремої групи товарів або валюти
- відмова виконувати обов'язки з боку законодавчої або виконавчої гілки влади

До внутрішніх ризиків відносимо

Некваліфікований фінансовий менеджмент, неефективну структуру активів та капіталу, недоцільну схильність до ризикових операцій з високою нормою прибутку, недооцінкою партнерів та іншими факторами, негативний вплив яких можна в значній мірі не допустити за рахунок ефективного управління ризиками.

Ризики, що обумовлені діяльністю Компанії та його контактної аудиторії. На їх рівень впливає ділова активність керівництва підприємства, вибір оптимальної маркетингової стратегії, політики, виробничий потенціал, рівень спеціалізації, оснащення, техніки безпеки.

Ризики, пов'язані з помилками менеджменту Компанії, її працівників, проблемами системи внутрішнього контролю та неякісною організацією роботи Компанії.

ЗАГРОЗИ ТА РИЗИКИ

Основні ризики Компанії

Великі мережі змінюють умови співпраці та переходять до прямих контрактів з виробниками.

Великий об'єм торговельних місць зменшується.

Ринок покупців переходить до електронних майданчиків.

Ринок традиційної торгівлі знижується, але зростає вартість персоналу, що в цілому зменшує рентабельність продажів у цьому сегменті ринку.

Можливості Компанії

Надання якості сервісу такого рівня, що мережевим клієнтам не вигідно переходити на прямі контракти.

Організація окремо виділених джерел торгівлі.

Продаж через електронні майданчики.

Розширення території присутності по усій Україні.

Розширення товарного портфеля.

Розвиток власного імпорту та ексклюзивної дистрибуції світових виробників імпортних товарів, що бажають вийти на український ринок.

