

УА ТОВ «ЄВРОМІКС» ІІ



EUROMIX
distribution company

ЗВІТ ПРО УПРАВЛІННЯ 2025 РІК



Шановні власники, колеги та партнери!

Дистрибуційний бізнес може здаватися консервативним, однак його основа — це постійний розвиток. Стабільність у нашій галузі забезпечується не статичністю, а безперервним вдосконаленням процесів, розширенням контрактів, впровадженням нових рішень та підвищенням операційної ефективності.

2025 рік став роком викликів, які ми подолали вже на четвертому році повномасштабної війни. В умовах невизначеності нашим ключовим пріоритетом залишалось забезпечення стабільного та якісного сервісу для клієнтів. Основні управлінські зусилля були спрямовані на розвиток клієнтської бази, розширення каналів збуту, вдосконалення логістики та посилення внутрішніх стандартів контролю.

Важливим етапом року стало системне впровадження технологій штучного інтелекту. Ми провели повний цикл навчання, сформувавши внутрішню експертизу та реалізували низку проєктів, що вже дали вимірювані результати. Ми переконані: технології не замінюють людей — вони підсилюють професіоналів.

У структурі продажів збережено позитивну динаміку. FOOD-напрямок продемонстрував черговий рік зростання, розширивши портфель контрактів та освоївши нові сегменти. ZOO-напрямок продовжив динамічний розвиток завдяки стратегії вузької спеціалізації та професійних команд. У 2025 році підписано стратегічний контракт із лідером ринку, запуск якого заплановано на 2026 рік.

Стратегічним пріоритетом залишається розвиток власних продуктів і цифрової екосистеми компанії. Протягом року оновлено додаток E-mix 3.0, впроваджено E-supervisor, електронний сторчек та систему check-in, що підвищили прозорість процесів і якість управлінської аналітики.

Попри складні макроекономічні умови, ми продовжили інвестувати в розвиток персоналу: реалізовано програми навчання для торгових команд, менеджменту та індивідуального професійного зростання співробітників.

2025 рік був непростим, але компанія зберегла операційну стабільність, стратегічну послідовність та фокус на ефективності.

Я вдячний команді, партнерам і власникам за професіоналізм та відповідальність. Ми усвідомлюємо наш потенціал і впевнено продовжуємо будувати стійкий та конкурентний бізнес.

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



ПРО КОМПАНІЮ

ЗАГАЛЬНІ ВІДОМОСТІ

УКРАЇНСЬКО-АМЕРИКАНСЬКЕ ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «ЄВРОМІКС» З ІНОЗЕМНИМИ ІНВЕСТИЦІЯМИ було створено 15 квітня 1999 року як дистриб'ютор та імпортер світових виробників в Україні. Воно стало феноменальним проєктом свого часу.

З самого початку УА ТОВ «ЄВРОМІКС» II 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 УА ТОВ «ЄВРОМІКС» II підписав довгострокові контракти з такими інтернаціональними виробниками як: Beiersdorf, Colgate, Henkel, Ferrero, L'oreal, SC Johnson, SCA, Schwarzkopf, Reckit Benckiser, Unilever.

Уже багато років поспіль УА ТОВ «ЄВРОМІКС» II є одним з кращих представників серед дистриб'юторів 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 УА ТОВ «ЄВРОМІКС» II 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 УА ТОВ «ЄВРОМІКС» II 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.

УА ТОВ «ЄВРОМІКС» II співпрацює і відвантажує продукцію в усі найбільші мережі на своїй території.

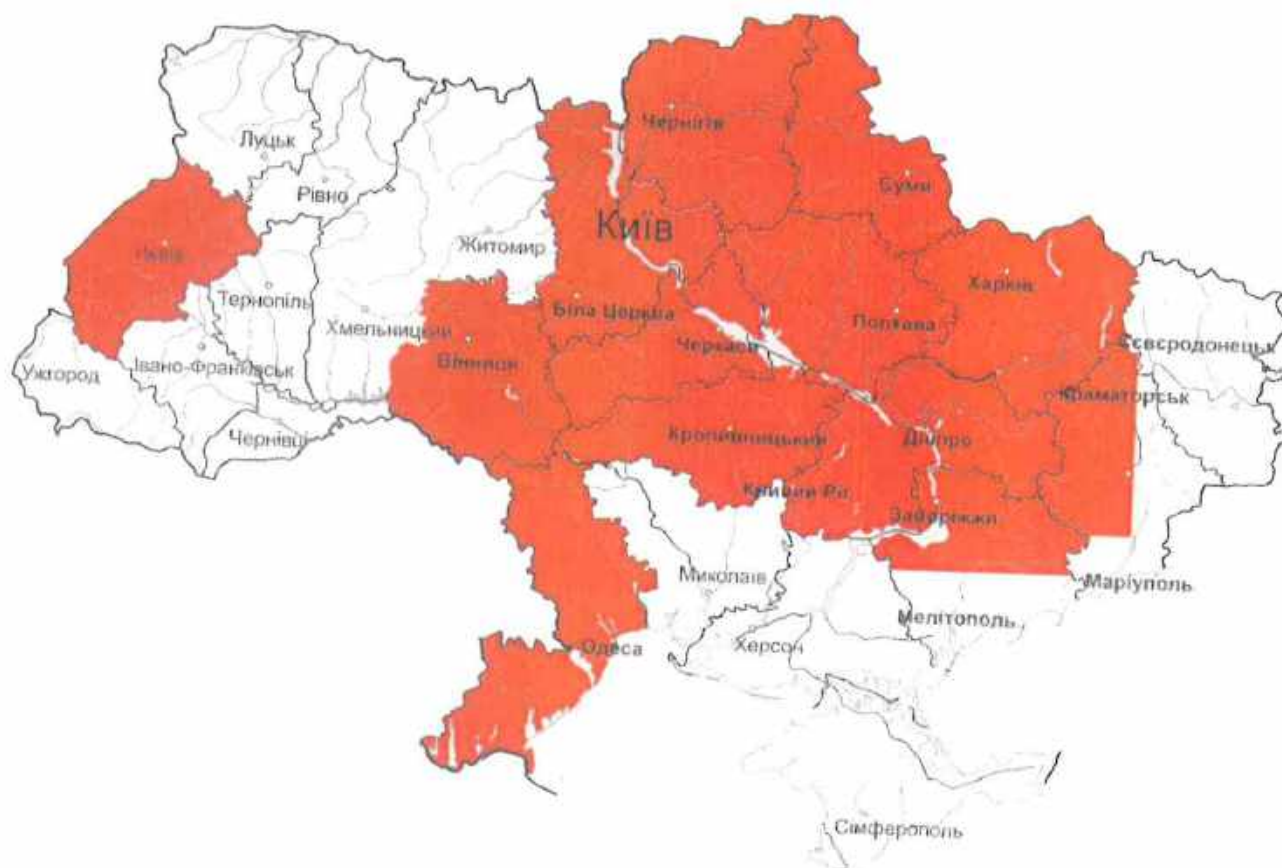
Загальна кількість торгових точок, з якими працює наша компанія, понад 27 000

На сьогоднішній день УА ТОВ «ЄВРОМІКС» II у своєму товарному портфелі має біля 110 виробників, які умовно розділені на дві групи: Food (Продукти харчування) та NonFood (товари побутової хімії та косметики), ЗОО (корми і товари для домашніх улюбленців).

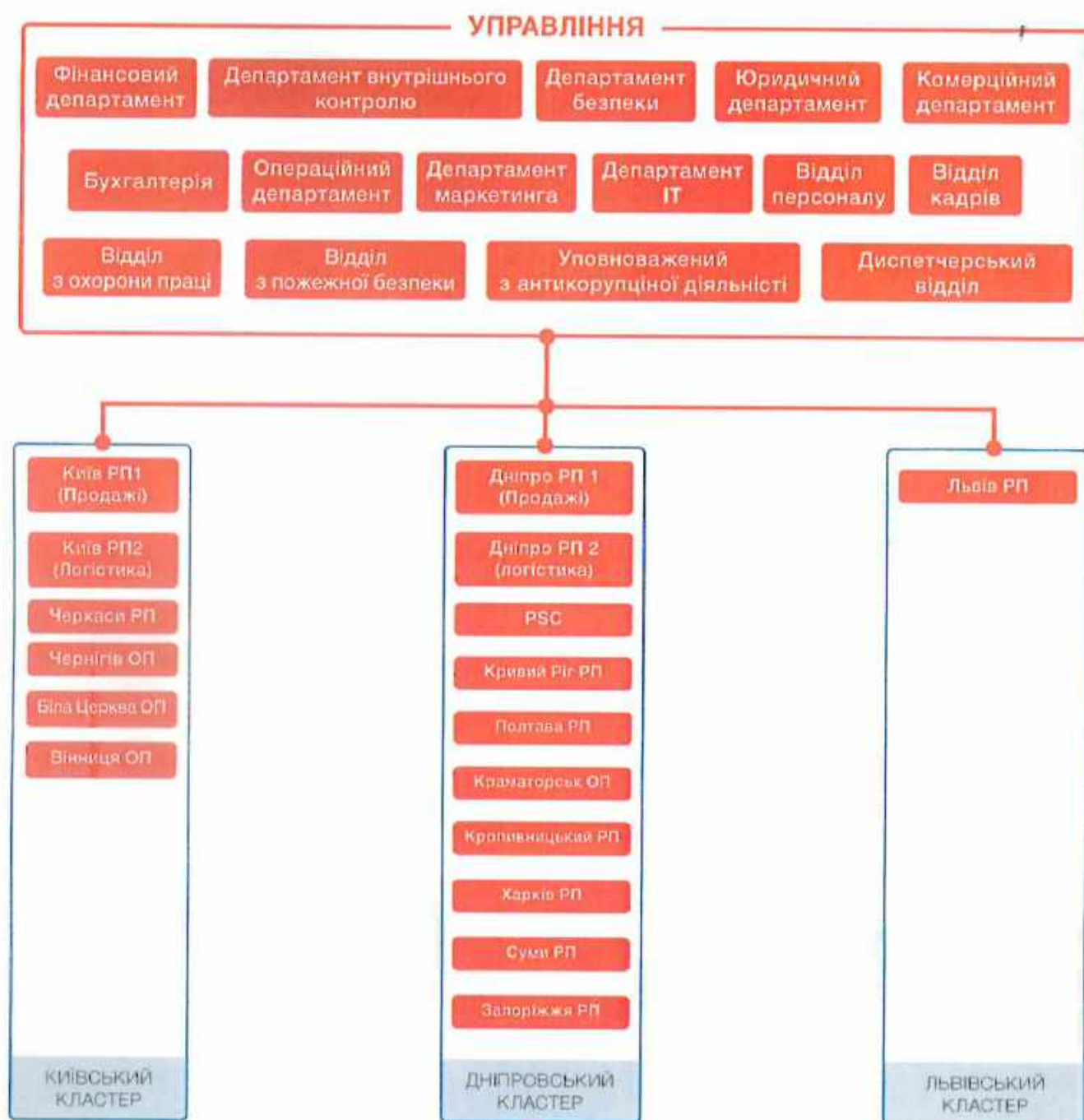
У структуру Компанії входить 19 Регіональних підрозділів, які розташовані в 13 областях України.

Управління Компанії знаходиться у м. Дніпро.

КАРТА ПОКРИТТЯ



ОРГАНІЗАЦІЙНА СТРУКТУРА



ДОСЯГНЕННЯ 2025

- ✓ Січень 2025 Отримання дистриб'юції ТМ Стімул на території Київській області
- ✓ Лютий 2025 Отримання дистриб'юції ТМ Їж наше на території Київській області
- ✓ Березень 2025 Отримання дистриб'юції ТМ Вадарт на територіях Київській та Чернігівській областях
- ✓ Березень 2025 Отримання дистриб'юції ТМ UNICUM на територіях Дніпропетровської, Запорізької, Львівської та Полтавської областях
- ✓ Березень 2025 Отримання дистриб'юції ТМ Tortillove на території Київській області
- ✓ Травень 2025 Отримання дистриб'юції ТМ Inter Food на всіх територіях дистриб'юції
- ✓ Травень 2025 Отримання дистриб'юції ТМ Малятко на території Дніпропетровської області
- ✓ Травень 2025 запуск нової бакалійної торгівельної команди в м.Кривий Ріг та м.Дніпро з наступними ТМ:

— Vitmark	— ЖИВИЙ КВАС	— ГОСПОДАРОЧКА
— Оліяр	— Purina	— ПОЛТАВОЧКА
— МакМай	— БАЦИНЬСЬКИЙ	— СПЕЦПОСОЛ
— Агроспецпроект (ASP)	— САНТЕРА	— ПРЕМ'ЄР
— Одеські Традиції	— КиївМікс	— ККПК (Обухів)
— Сто пудів	— Аквамарин	— ТСС ТРЕЙД
— Сиророб		
- ✓ Червень 2025 Отримання дистриб'юції ТМ Королівський смак на території Львівській області
- ✓ Червень 2025 Отримання дистриб'юції ТМ Хліб Трейд на територіях Київській та Чернігівській областях
- ✓ Червень 2025 Отримання дистриб'юції ТМ ReO на територіях Київській та Чернігівській областях
- ✓ Червень 2025 Отримання дистриб'юції ТМ ТерА на території Львівській області
- ✓ Липень 2025 Отримання дистриб'юції ТМ Львівські дріжджі на територіях Дніпропетровської, Київської, Черкаської та Чернігівської областях
- ✓ Серпень 2025 Отримання дистриб'юції ТМ Oscar на територіях Київській та Чернігівській областях
- ✓ Серпень 2025 Отримання дистриб'юції ТМ ЩЕДРО на території Київській області
- ✓ Жовтень 2025 Отримання дистриб'юції ТМ HELLMANN'S на всіх територіях, окрім Вінницької та Львівської

СТРАТЕГІЯ

МІСІЯ

Наша Компанія забезпечує нашим партнерам конкурентну перевагу, впроваджуючи інноваційні рішення у дистрибуції та логістиці на ринку FMCG. Об'єднуючи такі поняття, як стабільність, своєчасність, гнучкість і надійність в рамках єдиної Компанії, ми допомагаємо бізнесу досягати нових висот і створюємо майбутнє, пропонуючи перевірені рішення на основі останніх досягнень і технологій.

БАЧЕННЯ КОМПАНІЇ ЧЕРЕЗ 10 РОКІВ

УА ТОВ «ЄВРОМІКС» II 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: Ми – це команда професіоналів і одностайців, де кожен розвиток співробітника створює розвиток компанії. Разом ми досягаємо унікальних результатів.

НАДІЙНІСТЬ І СТАБІЛЬНІСТЬ: Наша репутація – це наша гордість. Ми створюємо довготривалі та чесні партнерства, що є основою нашої стабільності та зростання.

ГНУЧКІСТЬ: Ми швидко адаптуємося до змін і орієнтуємося на потреби наших клієнтів, пропонуючи персоналізовані рішення для спільних перемог.

РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ І РОЗВИТОК: Ми досягаємо високих результатів навіть у складних умовах, завжди плануючи на кілька кроків вперед.

ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ: Ми несемо відповідальність за кожну дію та результат, усвідомлюючи свій вплив на наших партнерів і ринок.

ПАРТНЕРСТВО: Ми будуємо довготривалі, взаємовигідні відносини, цінуючи досягнення наших партнерів і разом рухаючись до спільних цілей.

КОРПОРАТИВНА ЄДНІСТЬ: Наша сила – у взаємодії та підтримці між структурними підрозділами компанії, що забезпечує ефективність на всіх рівнях.

ДОВІРА КЛІЄНТІВ І ПАРТНЕРІВ: Наша репутація підтверджена багаторічною співпрацею з партнерами, які довіряють нам свої бізнес-процеси.

ЯКІСТЬ: Ми співпрацюємо тільки з виробниками якісної продукції, щоб гарантувати найкращий вибір для наших клієнтів.

ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ: Ми приймаємо стратегічні рішення з урахуванням їх впливу на економічну результативність компанії та наших партнерів.

СТРАТЕГІЯ ТА ПЛАНИ РОЗВИТКУ

БІЗНЕС-СТРАТЕГІЯ

В Компанії УА ТОВ «ЄВРОМІКС» II бізнес-стратегія розвитку поділяється на декілька складових:

- **РОЗВИТОК ДИСТРИБУЦІЙНОГО ПОКРИТТЯ ТА ПОРТФЕЛЮ:** Забезпечення рівномірної присутності ключових торгових марок у всіх регіонах присутності компанії з фокусом на якість дистрибуції та представленості.
- **КАНАЛЬНА МОДЕЛЬ ТА УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ЮНІТАМИ:** Побудова мультиканальної системи з окремими командами, процесами та фінансовою відповідальністю для підвищення керуваності та прибутковості каналів.
- **УПРАВЛІННЯ ПРОДУКТОВИМ ПОРТФЕЛЕМ:** Формування збалансованого асортименту з фокусом на маржинальність, оборотність і стратегічну цінність категорій.
- **ЛОГІСТИКА ТА ОПЕРАЦІЙНА ЕФЕКТИВНІСТЬ:** Розвиток складської та транспортної інфраструктури як джерела конкурентної переваги через підвищення рівня сервісу та зниження витрат.
- **РОЗВИТОК УА ТОВ «ЄВРОМІКС» II ЯК 3PL-ЛОГІСТИЧНОГО ОПЕРАТОРА:** Формування повноцінного логістичного сервісу для виробників і партнерів, що охоплює складську обробку, транспортування, fulfillment та управління ланцюгами постачання на національному й міжнародному рівнях.
- **ЦИФРОВІЗАЦІЯ ТА АВТОМАТИЗАЦІЯ ПРОЦЕСІВ:** Впровадження власних цифрових рішень для підвищення прозорості, швидкості прийняття рішень та ефективності продажів і логістики за допомогою AI.
- **УПРАВЛІНСЬКА АНАЛІТИКА ТА РОБОТА З ДАНИМИ:** Формування єдиного інформаційного середовища для підтримки стратегічних і операційних рішень на основі достовірних даних.
- **РОЗВИТОК ПЕРСОНАЛУ ТА УПРАВЛІНСЬКОЇ КУЛЬТУРИ:** Побудова стабільної команди з сильним управлінським ядром, орієнтованої на результат, відповідальність і розвиток.
- **КЛІЄНТСЬКА ТА ПАРТНЕРСЬКА МОДЕЛЬ ВЗАЄМОДІЇ:** Формування довгострокових відносин із клієнтами та виробниками через сервіс, гнучкість і спільне планування розвитку.
- **РОЗВИТОК ВЛАСНИХ ТОРГОВИХ МАРОК:** Створення та масштабування Private Label як окремого високорентабельного бізнес-напряму.
- **МІЖНАРОДНИЙ РОЗВИТОК ТА ІНТЕГРАЦІЯ В ЄВРОПЕЙСЬКІ ЛАНЦЮГИ ПОСТАЧАННЯ:** Формування інфраструктури та партнерської моделі для системного виведення українських виробників на ринки ЄС через логістику, дистрибуцію та управління експортними операціями.

ПЛАНИ РОЗВИТКУ

- **РОЗВИТОК ТА ДИВЕРСИФІКАЦІЯ ПРОДУКТОВОГО ПОРТФЕЛЮ:** Розширення портфелю за рахунок розвитку кондитерського, чайно-кавового, бакалійного напрямків, кормів для тварин та власного імпорту з фокусом на маржинальність і стратегічні категорії.
- **ОПТИМІЗАЦІЯ ВИТРАТ ТА ПІДВИЩЕННЯ ОПЕРАЦІЙНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ:** Зниження операційних витрат через автоматизацію процесів, впровадження AI-рішень та стандартизацію операційної моделі.
- **ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ БІЗНЕСУ:** Зростання рентабельності за рахунок оптимізації структури бізнесу, асортименту, фінансових потоків і логістичних процесів.
- **ТРАНСФОРМАЦІЯ ДИСТРИБУЦІЙНОЇ ТА КАНАЛЬНОЇ МОДЕЛІ:** Адаптація дистрибуторського бізнесу під потреби ключових каналів, запуск нових форматів продажів та розвиток омніканальної взаємодії.
- **РОЗВИТОК ЦИФРОВОЇ ПЛАТФОРМИ ТА ВЛАСНИХ ІТ-РІШЕНЬ:** Створення та масштабування екосистеми цифрових продуктів (E-MIX, E-Супервайзер, E-Мерч, E-Драйв, E-MIX Market) для управління продажами, логістикою та взаємодією з партнерами.
- **ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ДАНИМИ ТА АНАЛІТИКОЮ:** Розвиток єдиного інформаційного середовища для прогнозування, планування та підтримки управлінських рішень.

- **РОЗВИТОК ЛОГІСТИЧНОГО НАПРЯМУ ТА 3PL-СЕРВІСІВ:** Масштабування складської та транспортної інфраструктури для надання комплексних логістичних послуг виробникам і партнерам.
- **Модернізація системи управління персоналом:** Впровадження сучасних HR-підходів та мотиваційних моделей для підвищення продуктивності команд.
- **Розвиток корпоративної системи навчання:** Розвиток гнучкої платформи навчання з використанням онлайн-форматів, практичних програм та внутрішніх експертів.
- **ПОСИЛЕННЯ ПАРТНЕРСЬКОЇ ТА КЛІЄНТСЬКОЇ ЦІННОСТІ:** Розвиток спільних проєктів із виробниками та ключовими клієнтами, формування індивідуальних рішень і довгострокових програм співпраці.
- **ПІДГОТОВКА ДО МІЖНАРОДНОГО МАСШТАБУВАННЯ:** Розвиток інфраструктури, процесів і компетенцій для підтримки експорту та інтеграції в європейські ланцюги постачання.

БІЗНЕС-МОДЕЛЬ

УА ТОВ «ЄВРОМІКС» II працює на основі бізнес-моделі «Фокус на бренд». Це передбачає:

- **ГНУЧКА СИСТЕМА СТВОРЕННЯ ВАРТОСТІ:** Компанія виступає не лише як дистриб'ютор, а як партнер з розвитку бренду, забезпечуючи ефективну структуру витрат у системі продажів та досягнення стабільних комерційних результатів. Принцип роботи: «Ваш бренд — наш бренд».
- **БЛИЗЬКІСТЬ ДО СПОЖИВАЧА ТА РИНКУ:** Глибоке знання локальних ринків, прямих контактів із торговими точками та кінцевими споживачами дозволяє оперативно адаптувати продукти, асортимент і комунікації до реальних потреб ринку та підвищувати ефективність представлення брендів.
- **СПРАВЖНЄ ПАРТНЕРСТВО З ВИРОБНИКАМИ:** Спільна участь у стратегічному та операційному плануванні, підтримка інновацій, регулярна оцінка результатів і персоналізований підхід до кожного партнера забезпечують довгострокову цінність співпраці.
- **ІНВЕСТИЦІЇ У ЗРОСТАННЯ ТА РОЗВИТОК БРЕНДІВ:** Компанія інвестує у маркетинг, розвиток продажів, технології, автоматизацію та аналітику, приймаючи частину ринкових ризиків для забезпечення сталого зростання брендів у всіх каналах продажів.

ДІЯЛЬНІСТЬ

ПАРТНЕРИ УА ТОВ «ЄВРОМІКС» ІІ

КЛЮЧОВІ КЛІЄНТИ УА ТОВ «ЄВРОМІКС» ІІ

E-commerce

MAKEUP	ROZETKA	COMFY
МАУДРА	ОНТОВКО	СМАКОВИ
Glovo	Kasta	

AЗС

WOG	БРОМ НАФТА	SOCAR
KLJ	upg	omic
OKKO	MAN GD	НАФТА

ФАРМ

АНЦ	ПОДОРОЖНИК	MC+
АПТЕКА 9-1-1	СІРІАВІНІ	АПТЕКА
Вента	МІСІС	Добра Аптека

Національні та локальні мережі

АТБ	eva	NOVUS
FOZZY	ВЕРИМЕ КИШЕНІ	EKO MARKET
СУПЕРМАРКЕТ РОСТ	Спів	ЕПІЦЕНТР
КЛАСС	.PROSTOR	VARUS
Фора	ТАВРІЯ В	ULTRAMARKET
АВРОРА	СМАКОВИ	ПОСАД
Друкавичка	ЧУАО	К.ПЕРЕД
Мікс	апельсони	ПРОДУКТ ОЛІЗЕНЬКО
ЕКОНОМ	Dmart	TA-DA!

ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРОЕКТИ ТА ЇХНЯ МЕТА

Допрацювання нового програмного забезпечення для торгових команд (E-Mix, E-Супервайзер, E-Мерч)

- Продовження розвитку програми «E-Mix» для торгових представників із адаптацією до сучасних бізнес-процесів та потреб ринку.
- Контроль ефективності роботи всіх учасників продажів через GPS-навігацію та інші інструменти онлайн-моніторингу.
- Онлайн-відстеження ключових показників (KPI) та швидке реагування на відхилення.
- Розвиток системи «E-Супервайзер» для керівників відділів: моніторинг виконання цілей, узгодження процесів у полі та аналітика продуктивності команд.
- Розвиток «E-Мерч» для комплексного аналізу ринку та мерчандайзингу, отримання даних у реальному часі на всіх рівнях.

Навчання в новому форматі (NEW EUROMIX EDUCATION)

- Постійне оновлення стандартів продажів відповідно до змін ринку та цифровізації.
- Підсилення компетенцій торгових команд для роботи у новій системі продажів через тренінги, семінари, вебінари та інтерактивні платформи.
- Впровадження нових підходів у розвитку персоналу, з урахуванням рівнів і посад у 2025 році.
- Оптимізація процесу підбору, адаптації та навчання нового торгового персоналу.
- Впровадження LMS-платформи для дистанційного навчання всіх категорій персоналу з елементами аналітики, оцінки та гейміфікації.

Система дистанційного навчання E-VSI

- Навчальний контент для різних категорій персоналу із диференційованим підходом.
- Вбудовані елементи оцінки ефективності та прогресу навчання.
- Комунікаційна платформа для зворотного зв'язку та коучингу.
- Аналітика результатів навчання, інтеграція з KPI торгових команд.
- Елементи гейміфікації для мотивації та залученості співробітників.

Проект «Електронний документообіг для торгових команд»

- Мінімізація паперової роботи для торгових команд.
- Усунення довгих ланцюгів погодження та скорочення часу обробки документів.
- Легкий пошук та архівування документів, зменшення ймовірності втрати інформації.
- Підвищення прозорості та контролю процесів, інтеграція з CRM і ERP для аналітики в реальному часі.

Проект інтернет-магазину «E-Mix Market»

- Створення нового каналу продажів із роботою 24/7.
- Автоматизація ключових бізнес-процесів компанії.
- Швидке інформування клієнтів про наявність товару, акції та статус замовлень.
- Аналітика поведінки клієнтів для персоналізованих пропозицій та підвищення конверсії.

Розвиток власної торгової марки (Private Label)

- Розширення ринків та комерційних можливостей.
- Розширення асортименту та підвищення лояльності клієнтів.
- Контроль якості продукції та репутації бренду на ринку.

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. Річні загальні збори учасників скликаються протягом шести місяців наступного за звітним року, якщо інше не встановлено законом. 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 колегіальний виконавчий орган – Дирекція на чолі з Генеральним директором. 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 та Дирекції. 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, директорів офісів продажів та директорів департаментів і відділів Управління. На даних зборах підводяться підсумки роботи підприємства за звітний період, а також обговорюються поточні питання та плани на наступний квартал або рік. Збори можуть проводитися також за ініціативи Виконавчих директорів при необхідності обговорення тих чи інших питань.

Виконавчі директори регіональних структурних підрозділів є представниками Генерального директора на відповідній території і здійснюють свою діяльність на підставі довіреності на здійснення господарської діяльності і довіреності з кадрових питань, виданих Генеральним директором, що оновлюються щороку.

До складу регіональних структурних підрозділів входять офіси продажів, які очолюють Директори офісів продажів. Директори офісів продажів мають довіреності з кадрових питань, що видаються Генеральним директором.

Крім того, необхідно зазначити, що Комерційний директор, Операційний директор, Директор департаменту маркетингу, Директор фінансового департаменту, мають право на підписання певних угод на підставі довіреностей Генерального директора.

Задля координації повного розуміння діяльності один одного, щотижня проводяться збори-наради в Управлінні Директорів департаментів та відділів та збори-наради Виконавчих директорів та Директорів офісів продажів.

Робота команди топ-менеджерів Компанії побудована на автономному прийнятті поточних рішень та погодженні тактичних і стратегічних ініціатив з вищим керівництвом. Топ-менеджмент Компанії має розуміння, що наслідком автономності в прийнятті рішень, може виступати відповідальність за свою діяльність.

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

СТАЛИЙ РОЗВИТОК

КАДРОВА ПОЛІТИКА

Сьогодні в УА ТОВ «ЄВРОМІКС» II працює більше тисячі працівників, об'єднаних спільною метою.

У співробітниках ми цінуємо:

- ✓ **ЗНАННЯ ТА ПРОФЕСІЙНІСТЬ:** успіх Компанії – це досягнення професіоналів, працюючих в ній.
- ✓ **ОРІЄНТАЦІЮ НА РЕЗУЛЬТАТ:** максимальне фокусування для досягненні цілей.
- ✓ **ПРАГНЕННЯ ДО РОЗВИТКУ:** прагнення до розвитку, професійного зростання, бажання дізнатися всі тонкощі роботи, ставити перед собою амбіційні цілі і досягати їх.
- ✓ **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.
- ✓ **ЧЕСНІСТЬ І ПОРЯДНІСТЬ:** неспроможність до неетичних, аморальних вчинків, які завдають збитки репутації Компанії.
- ✓ **ВЗАЄМОПОВАГУ:** тактовність и коректність у взаємовідносинах, у відносинах з партнерами, між керівниками і підлеглими.
- ✓ **ПАТРІОТИЗМ:** любов до своєї країни, народу, мови, культури, сприяння становленню й утвердженню України як суверенної, правової, демократичної держави, бачення свого майбутнього у цій державі.

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

Ми мали змогу переконатись, що раніше обрана стратегія Компанії в області розвитку персоналу – розвивати кадри всередині була вірною. Через ситуацію з від'їздом за кордон декількох ТОП-менеджерів були призначені виконуючі обов'язки з числа співробітників з внутрішнього кадрового резерву, які зараз затверджені на посадах і ефективно виконують свої обов'язки. Але в той же час Компанія відкрита і для зовнішніх кандидатів. Для нас цінні той досвід і нові підходи, носіями яких є ці співробітники.

Щорічно Компанія інвестує значні кошти для оцінки і розвитку компетенцій, необхідних для якісного виконання роботи і досягнення цілей, що стоять перед Компанією, підрозділами і кожним працівником і це стало у нагоді.

Цьогоріч пройшли дві внутрішні конференції за участю ТОП-менеджерів компанії, де були підсумовані результати, намічені вектори розвитку з урахуванням поточних реалій.

Продовжилось впровадження LMS-системи дистанційного навчання E-VSI. Це ефективна і сучасна платформа, на якій розміщуються навчальні ресурси (короткі учбові відеофільми, презентації, практикуми, тести, тренажери).

Цього року проводились наступні навчальні заходи з залученням зовнішніх і внутрішніх тренерів:

- ✓ тренінги по продукту для торгових команд від різних виробників;
- ✓ тренінг «Гарварська модель перемовин» для СВ, НТО, КАМ;

- ✓ вебінар «Польове навчання» для СВ/НТО;
- ✓ вебінар «Ціноутворення» для КАМ;
- ✓ вебінар «Комерційна пропозиція» для КАМ;
- ✓ тренінг «Еверест продажів» для команди торгових представників зоо напрямку;
- ✓ онлайн-курс «Кроки візиту в торгову точку» для ТП, СВ
- ✓ вебінар «Робота з торговими умовами» для КАМ»

Ці навчальні заходи доповнюють вже існуючу систему польового навчання для торгового персонала – відпрацювання навичок активних продажів з керівниками-наставниками в умовах реальних візитів до торгових точок.

Також цього року три групи співробітників УА ТОВ «ЄВРОМІКС» II прийняли участь в «Майстерні AI» від Києво-Могилянської бізнес-школи. Наразі вони реалізують проєкти по поліпшенню бізнес-процесів компанії за допомогою інструментів AI.

Наші керівники і фахівці постійно відвідують профільні конференції. Цього року це були такі онлайн-заходи, як форум НадЛюди від Forbes Ukraine, STRATEGY FORUM 2025, 18' People Management Conference 2025, SALES FORUM'2025 і ін.

В компанії є практика часткового фінансування програм індивідуального профільного навчання для ключових співробітників.

Цього року проводилась річна комплексна оцінка торгового персоналу компанії, яка складалась з наступних блоків:

- ✓ оцінка виконання KPI (продуктивність)
- ✓ практичні кейси, завдання, тести (hard skills оцінка вмінь/навичок, компетенцій)
- ✓ оцінка 360 (оцінка soft skills і особистих якостей)

Це дало нам змогу проаналізувати рівень продуктивності, рівень розвитку hard & soft skills і спланувати програму навчання на наступний рік.

Цього року продовжився проєкт Мовний клуб. Компанія створила всі умови для комфортного вивчення або вдосконалення навичок спілкування українською мовою. Окрім вивчення мови в рамках клубу ми запрошуємо цікавих спікерів і дискутуємо на актуальні теми (історія, культура, суспільно-політичні процеси і т.ін.), відвідуємо разом різноманітні заходи, музеї, майстер-класи і т.ін. Цього року до традиційних тем ми додали спікерів з питань архітектури і екології.

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 завжди була 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 командно-допоеднуючих заходів, квестів, флешмобів.

ЧИСЕЛЬНІСТЬ ПЕРСОНАЛУ НА 31.12.2025 — 1170 чоловік

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ОХОРОНОЮ ПРАЦІ І ПОЖЕНА 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 оновлено Систему 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.

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 2025 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 2020 -2025 років були відсутні випадки пожеж та загорянь, і внаслідок цього Компанія не несла витрати на ліквідацію їх наслідків.

Відділом охорони праці ведеться робота по впровадженню електронного документообігу з питань охорони праці. Впроваджуються відео інструктажі з питань охорони праці по професіям, роботам. Проводиться відео зйомка інструкцій з питань охорони праці по професіям. Зареєстровано Декларацію на застосування вантажно-розвантажувальної техніки та отримано Дозвіл на вантажно-розвантажувальні роботи на території України.

Методи і шляхи вирішення завдань охорони праці

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

- ✓ проходження спеціального навчання працівниками, які виконують небезпечні види робіт
- ✓ розробку відповідних інструкцій для нових видів техніки , пристроїв і агрегатів, які з'являються в підрозділах підприємства
- ✓ розробку засобів індивідуального та колективного захисту
- ✓ заміну небезпечних матеріалів менш небезпечними
- ✓ оформлення інформаційних стендів
- ✓ вивчення і впровадження передового вітчизняного і міжнародного досвіду з охорони праці
- ✓ відпрацювання навиків користування первинними засобами пожежогасіння

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 07 вересня 2021 р. № 142.

Забезпечення працівників засобами захисту здійснюється відповідно до «Положення щодо безпеки і охорони здоров'я при використанні працівниками засобів індивідуального захисту на робочому місці УА ТОВ «ЄВРОМІКС» II», затвердженого наказом Генерального директора від 12 січня 2021 р. № 5.

Організація проведення медичних оглядів працівників здійснюється відповідно до «Положення про медичний огляд працівників певних категорій УА ТОВ «ЄВРОМІКС» II», затвердженого наказом Генерального директора від 06 вересня 2021 р. № 135.

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.

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 різниць

- відсоткові 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.

Юридичні ризики та їх потенційний вплив на діяльність УА ТОВ «ЄВРОМІКС» II в період дії воєнного стану

Юридичні ризики - це імовірність виникнення збитків або додаткових втрат, або недоотримання запланованих доходів унаслідок неочікуваного застосування норм законодавства, через можливість їх неоднозначного тлумачення або унаслідок визнання недійсними умов договору у зв'язку з їх невідповідністю вимогам законодавства України.

Юридичні ризики та їх вплив на діяльність УА ТОВ «ЄВРОМІКС» II в умовах тривалого воєнного стану.

У 2025 році поняття юридичного ризику для компанії трансформувалося з «адаптації до шоку» у «стратегічне виживання в умовах високої невизначеності».

Основна складність полягала у динамічності законодавства, що спрямоване на наповнення бюджету та посилення обороноздатності.

1. Ризики мобілізації та трудового права (Ключовий фокус 2025)

Питання персоналу перейшло з площини «дистанційної роботи» у площину «збереження кадрового потенціалу».

- **Нові виклики:** Набрання чинності новими правилами військового обліку та бронювання. Ризик полягає у складності отримання статусу «критично важливого підприємства» через постійне посилення критеріїв (рівень зарплат, відсутність податкових боргів, сума податків і т.п.).
- **Управління:** Юридичний супровід регулярного оновлення даних, поява можливості цифровізації бронювання через «Дію», аудит відповідності середньої заробітної плати ринковим показникам для збереження квот на бронювання, пошук альтернатив власному бронюванню, постійний моніторинг критеріїв отримання критичності.

2. Податкові та регуляторні ризики (Податкова реформа)

У 2025 році фіскальний тиск на бізнес значно зріс.

- **Чинники ризику:** Підвищення ставки військового збору, запровадження авансових внесків для окремих категорій бізнесу та активізація перевірок ДПС. Скасування більшості мораторіїв на перевірки означає, що УА ТОВ «ЄВРОМІКС» II має бути готовим до повного документального аудиту.
- **Управління:** В пріоритеті «Білий» комплаєнс, ретельна перевірка податкової чистоти контрагентів (ризик «скруток» та блокування податкових накладних).

3. Ризики роботи з контрагентами та ланцюгами постачання

- **Динаміка ринку:** Перехід великих ритейлерів на прямі контракти з виробниками залишається загрозою. Окремим ризиком є банкрутство дрібних дистриб'юторів.
- **Управління:** Впровадження в договори 2025 року жорстких застережень щодо форс-мажору (з урахуванням тривалості війни), використання інструментів забезпечення виконання зобов'язань. Наявність власного імпорту вимагає посиленої уваги до митного законодавства та валютного регулювання НБУ (обмеження на транскордонні платежі).

4. Судові ризики та стягнення збитків з агресора

- **Статус:** У 2025 році сформувалася чітка судова практика щодо стягнення збитків з РФ.
- **Нові можливості/ризики:** Виграш справи в українському суді (як у випадку з УА ТОВ «ЄВРОМІКС» II) — це лише перший етап. Основним викликом 2025 року є механізм виконання рішень через Міжнародний реєстр збитків та іноземні юрисдикції.
- **Управління:** Компанії необхідно готувати доказову базу за міжнародними стандартами для майбутніх репарацій.

5. Ризики інтелектуальної власності та ВТМ

- **Власна торгова марка (ВТМ):** Оскільки компанія розвиває власні бренди, критичним стає захист ТМ від підробок та паралельного імпорту.
- **Управління:** Реєстрація ТМ в реєстрах об'єктів інтелектуальної власності.

6. Кібербезпека та штучний інтелект (ШІ)

- **Технологічний ризик:** Використання ШІ в бізнес-процесах УА ТОВ «ЄВРОМІКС» II створює нові правові питання щодо авторського права на результати роботи ШІ та захисту персональних даних клієнтів.
- **Кіберзагрози:** У 2025 році атаки на логістичні та фінансові системи стали інструментом гібридної війни.
- **Управління:** Юридичний департамент має забезпечити відповідність політик конфіденційності вимогам GDPR.

Інструменти подолання ризиків у 2025 році:

Поглиблений Compliance: Перевірка контрагентів не лише на зв'язки з РФ/РБ, а й на санкційні списки США/ЄС (через загрозу вторинних санкцій).

Електронний документообіг (EDI): Максимальне впровадження електронного документообігу та цифровізація обліку для мінімізації претензій податкової.

Адаптивне бронювання: Розробка стратегії «взаємозамінності» персоналу на випадок мобілізації ключових працівників та пошук варіантів бронювання.

Юридичний аудит активів: Постійний моніторинг стану законодавства України і правової доктрини ЄСПЛ для стягнення збитків з агресора.

Висновок для 2025: Для УА ТОВ «ЄВРОМІКС» II ключовим є не просто уникнення ризиків, а створення юридичної «подушки безпеки», де кожен документ витримує перевірку за стандартами воєнного часу.

Підприємство знайшло джерела ресурсів для роботи та подальшого розвитку, окремого значення в роботі Компанії набули власні програмні продукти та штучний інтелект.

Інструменти подолання ризиків для УА ТОВ «ЄВРОМІКС» II в 2025 році:

- відмова від ризиків (дотримання заходів безпеки, впровадження переходу на електронний документообіг, припинення роботи з низькорентабельними клієнтами);
- зниження ризиків (зміна процесів у всіх сферах);
- прийняття ризиків (діяльність з урахуванням реальності).

Отже, 2025 рік для Компанії став роком прийняття усвідомленої позиції стосовно подолання або прийняття ризиків, були вироблені механізми та процедури для їх мінімізації в різних галузях роботи підприємства.

Регулярний перегляд ситуації допомагає адаптувати стратегії управління ризиками до нових умов і загроз. Використання сучасних методів і технологій, таких як спеціалізоване програмне забезпечення і аудити, сприяє зменшенню ризиків і підтримує стабільний розвиток підприємства.

Робота з ризиками - це безпека бізнесу!