



ТОВ «ЕКСПАНСІЯ»

Звіт про управління – 2024

Звернення виконавчого директора

З моменту заснування **наша Компанія** втілила багато успішних проєктів для оптових і роздрібних споживачів. І з кожним роком ми набираємо обертів, розвиваємось у різних напрямках.

ТОВ «Експансія» – це, по-перше, мережа гіпермаркетів FOZZY – традиційна оптово-роздрібна торгівля, продаж товарів через Інтернет-канали, а також бізнес в сегменті HoReCa.

Ключ до успіху Мережі – новітні пропозиції із розрахунком на ринкові тренди й тенденції та потреби цільової аудиторії. Тому наша мета – запропонувати покупцям сучасний формат для здійснення покупок, багатий асортимент, здатний задовольнити бізнес-потреби та очікування кожної окремої родини.

Наш підхід – довгострокові відносини з кожним клієнтом на основі цінностей, які ми для цього створюємо.

**Сергій Казаков,
Виконавчий директор ТОВ
«Експансія»**



FOZZY – велика мережа гіпермаркетів в Україні

Формат Мережі поєднує характеристики оптової бази та роздрібного магазину з сучасними комфортними умовами великих торговельних залів для здійснення покупок.

- **9 гіпермаркетів та 1 магазин формату Dark store*** у 6 областях України
- **Широкий асортимент** продукції вітчизняних та закордонних виробників продовольчої й непродовольчої категорій

extra! Товари **власної торговельної марки extra!**

- **Виробництво власних готових страв** у гіпермаркетах
- Рішення як **для оптових покупців, так і для українських родин**

6 503,32 м²

середньої торговельної площі гіпермаркету

56 687 SKU

в асортименті Мережі (частка продуктових товарів – до 45%)

*магазин-склад



ТОВ «ЕКСПАНСІЯ». Організаційна структура



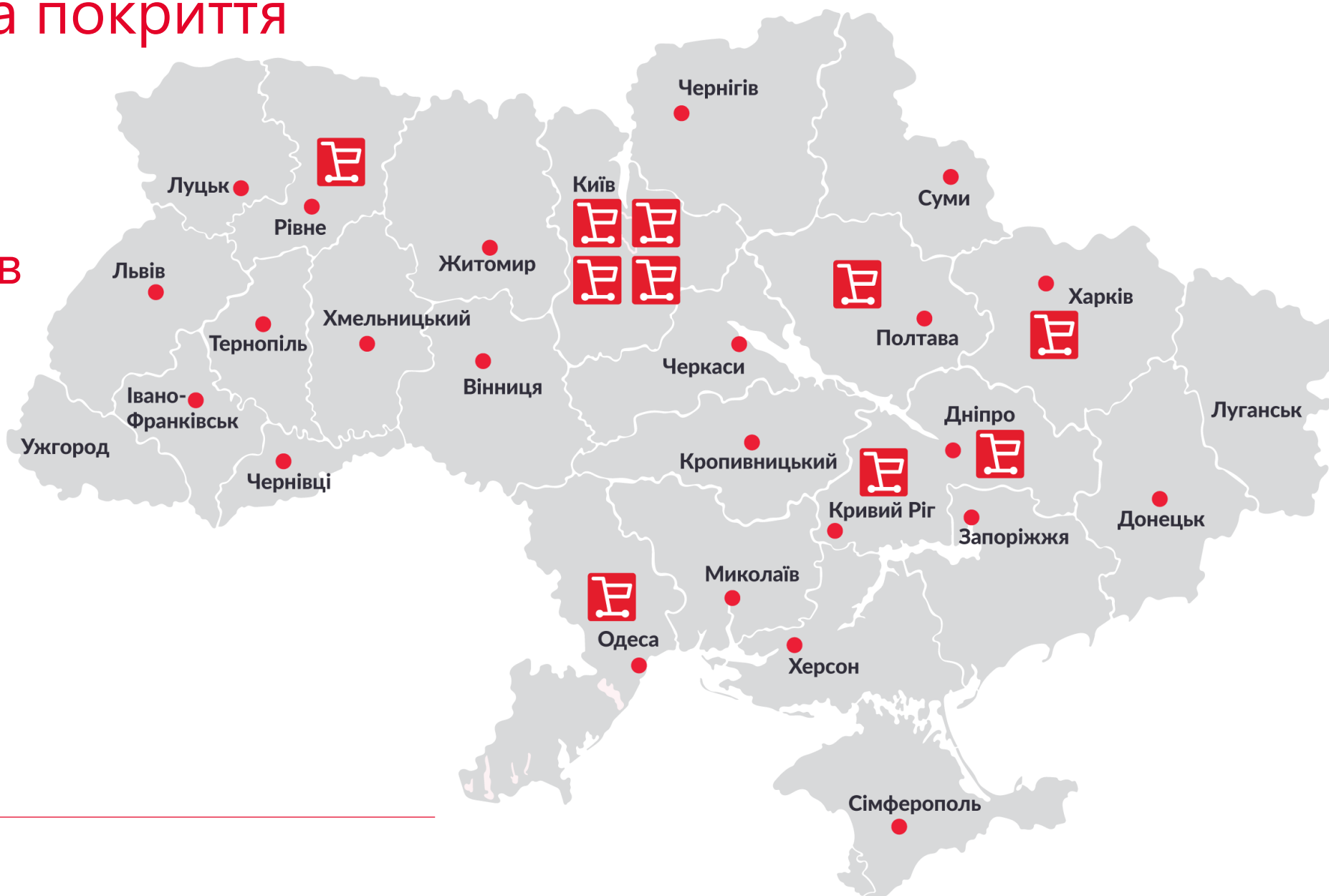
FOZZY. Карта покриття

9 гіпермаркетів

у 6 областях України

1 Dark store*

у Одесі



*магазин-склад



Наші пріоритети

- орієнтованість на споживачів
- розширення та вдосконалення асортименту
- розробка додаткових споживчих сервісів
- нарощування оборотів оптової торгівлі
- розвиток та мотивація персоналу
- **інноваційність та діджиталізація**



Стратегічні напрямки та фінансові показники

828 655 покупців
роблять покупки за місяць
(приклад за грудень 2024)

5,6 млрд грн
(торговий оборот Мережі
у 2024)

Асортимент

- оптимізація відповідно до потреб покупців
- можливість здійснювати великий обсяг оптових закупок в одному місці
- розвиток асортименту шляхом розширення місцевих та імпорتنих позицій, продукції власного виробництва

Власна торгова марка

- розвиток асортименту у різних цінових сегментах

Ефективна кадрова політика



Ліквідність та зобов'язання

0,62*

Коефіцієнт поточної
ліквідності

0,31*

Коефіцієнт швидкої
ліквідності

0,03*

Коефіцієнт абсолютної
ліквідності

0,49*

млрд грн

Довгострокові
зобов'язання і
забезпечення

2,21*

млрд грн

Поточні
зобов'язання і
забезпечення

*станом на 31.12.2024 р. згідно з даними фінансової звітності ТОВ «Експансія»



Кадрова політика

2 020 співробітників

- Інструктаж і навчання нових співробітників
- Прозора система преміювання при досягненні запланованих результатів
- Формування кадрового резерву з-поміж співробітників, які володіють потенціалом для керівних посад



Навчання і розвиток персоналу

Ознайомчі тренінги та лекції проводяться
Департаментом персоналу для співробітників офісу і
магазинів Мережі

Понад 10 заходів,

- включаючи тренінги на теми «Школа управління», «Наставництво», «Безпека продукції», «Стандарти сервісу інтернет-магазину»

Понад 1200 співробітників

пройшли навчання

Заохочення (мотивація) працівників

- Компанія надає можливість співробітникам придбати за спеціальними умовами абонементи до спортзалу, а також вивчати іноземні мови на курсах, проводить майстер-класи та екскурсії для дітей співробітників

extra!

extra! - власна торгова марка (BTM)

представлена лише в мережі гіпермаркетів FOZZY

- розрахована на гостей, які бажають найкращого співвідношення ціни та якості

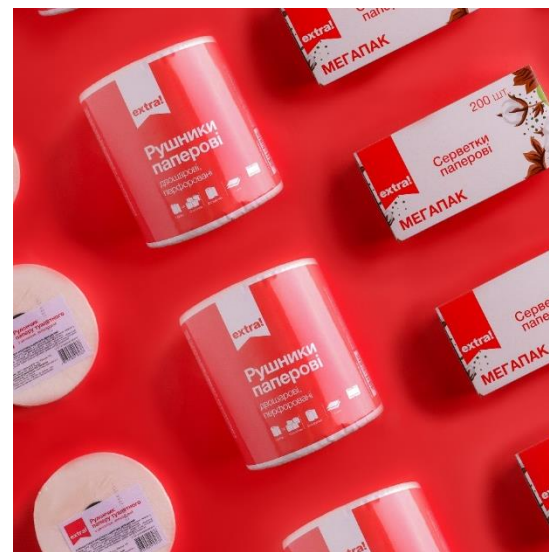
близько **2,5%**

частки BTM в обороті мережі
Fozzy

- доступна та економна внаслідок ціни, нижчої на 15-20% у порівнянні з аналогічними товарами інших торговельних марок

понад **380 SKU**

в асортименті **extra!** у 52 категоріях
товарів



Власне виробництво

понад **1041 SKU**
у 26 товарних категоріях

- В гіпермаркетах **FOZZY** виробництво працює щоденно, тому у відділах кулінарії завжди представлений широкий вибір смачних готових страв: салати, перші страви, м'ясні та рибні вироби, різноманітні гарніри, десерти.
- У гіпермаркетах працюють власні копильні, які пропонують копчені м'ясо, рибу, м'ясні рулети та ковбаси.



Власні пекарні

понад **371 SKU**
у 13 товарних категоріях



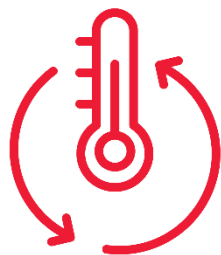
- Хліб та хлібобулочні вироби виготовляються безпосередньо в гіпермаркетах у власних пекарнях, тому на полицях завжди присутній щойно випечений ароматний хліб.

Еко-ініціативи

- БАТАРЕЙОК ВАГОЮ близько **1 ТОННИ** у 2024 році вирушили на перероблення на завод у Румунії
- Гості FOZZY можуть здати батарейки на перероблення у спеціальні контейнери для збору



Еко-ініціативи



Стеми рекуперації тепла від

холодильного обладнання

- У 4-х гіпермаркетах мережі встановлені баки рекуперації тепла від холодильного обладнання, для забезпечення потреб гарячого водопостачання
- У 3-х гіпермаркетах були вжиті заходи щодо герметизації приміщень - встановлено ПВХ штори, для збереження температури.
- У 3-х гіпермаркетах додатково встановлено моніторинг системи управління холоду холодильного обладнання, що спрямований на економію витрат електричної енергії.

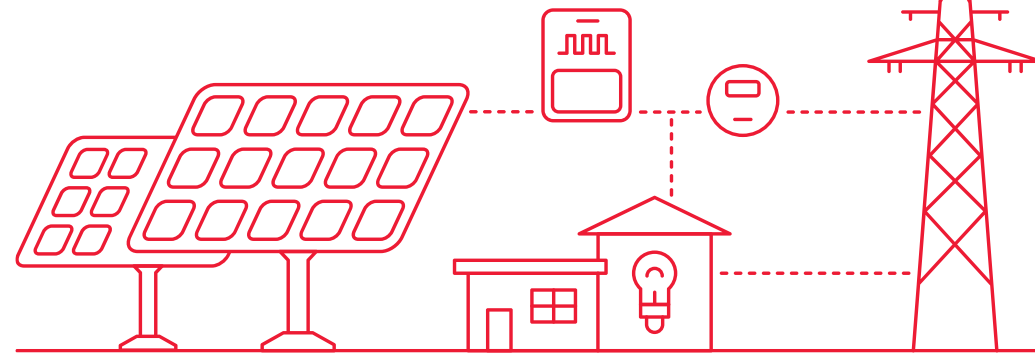


Заміна люмінесцентних ламп на LED

- Проведено релампінг системи освітлення усіх гіпермаркетів мережі.



Проект по СЕС



- У гіпермаркеті Київська область с. Проліски почався проєкт із встановлення сонячної електростанції. Початок проєкту грудень 2024. Закінчення проєкту березень 2025.

FOZZY в умовах війни

Росія продовжує завдавати удари по критичній інфраструктурі України.

У 2024:



9 гіпермаркетів FOZZY мають генератори та системи зв'язку Starlink і готові до роботи в автономному режимі.



Гіпермаркет в Одесі зазнав повних руйнувань та зупинив роботу з 14.08.2023 року.

Перспективи розвитку

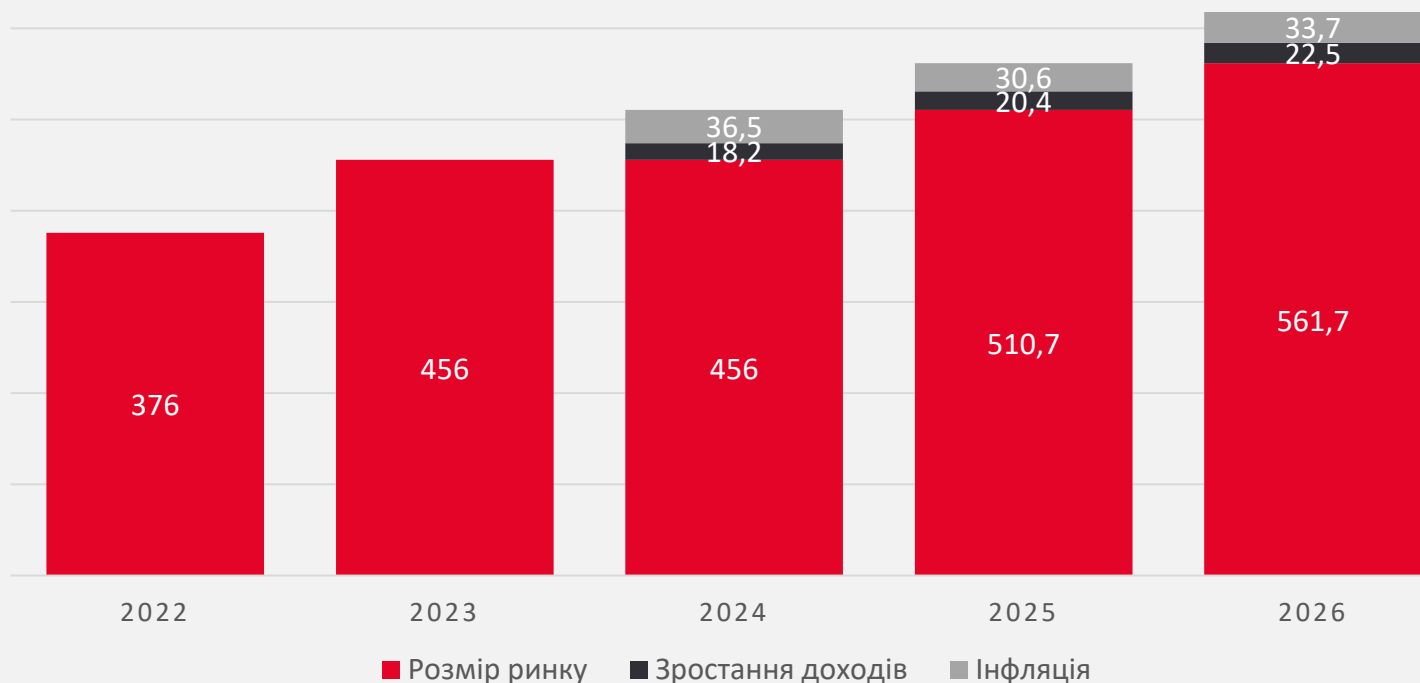
У середньому **12%** на рік планується зростання **ринку продуктової торгівлі в Україні у 2024-2026**

*без урахування фактору відновлення після деокупації територій та закінчення військових дій.

Головними чинниками зростання доходів компанії та частки ринку відбуватимуться завдяки:

- 🛒 збільшенню обсягу ринку
- 🛒 розширенню проникнення сучасної торгівлі
- 🛒 розширення в регіонах

РОЗМІР РИНКУ СУЧАСНОЇ ПРОДУКТОВОЇ ТОРГІВЛІ



ЗАГРОЗИ ТА МОЖЛИВОСТІ, ЯКІ МОЖУТЬ ВПЛИНУТИ НА РОБОТУ

ЗАГРОЗИ

- Антропогенні: Загострення бойових дій на нових територіях України, посилення тиску на енергетичну та громадську інфраструктуру
- Економічні: Погіршення економічної ситуації в країні, які можуть бути спричинені погіршенням стану вітчизняної економіки, так і зовнішнім впливом світових економічних тенденцій. Макроекономічна нестабільність та скорочення платоспроможності населення
- Фінансові: пов'язані з погіршенням стану фінансового та банківського секторів економіки України. Слабкий приріст або скорочення реальних доходів населення.
- Зміни правового середовища (в т. ч. податкової політики).
- Зміни кон'юнктури ринку: такі, що можуть змінити ринкове становище та вплинути на стан попиту.
- Наявність значних обсягів кредиторської заборгованості та залежність від домовленостей з постачальниками, однак, в цілому – це поширена практика на ринку

МОЖЛИВОСТІ ТА СИЛЬНІ СТОРОНИ

- Відома торгівельна марка
- Визнання Мережі та довіра покупців
- Поступове розширення мережі магазинів в регіонах
- Унікальний формат Cash&Carry з широким асортиментом продукції
- Комфортними умовами для здійснення покупок за низькими цінами.
- Своєчасне здійснення попереджувальних заходів щодо поширення ризиків
- Налагодження системи внутрішнього контролю за діяльністю, що здійснюється керівними органами ТОВ «Експансія»
- Відпрацювання технології в торгівлі й виробництві з урахуванням наведених ризиків
- Впровадження схеми розмежування повноважень та контролю з управлінням компанії
- Підтримка працездатності та стійкості мережі до операційних ризиків (наявність та утримання генераторного парку, дублювання каналів зв'язку, міграція у хмарні сервіси)
- Підвищення лояльності Гостей та покращення рівня сервісу
- Розвиток онлайн-торгівлі, сервісів доставки та інших послуг