



ТОВ «ЕКСПАНСІЯ».
Звіт про управління – 2025

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.

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 Гостем на основі цінностей, які ми для цього створюємо.

Семен Хомусько,
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.

- 10 гіпермаркетів та 1 магазин формату Dark store* у 7 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

5 859 м²

середньої торговельної
площі гіпермаркету

60 343 SKU

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

*магазин-склад



ТОВ «ЕКСПАНСІЯ». Організаційна структура



FOZZY. Карта покриття

10 гіпермаркетів

у 7 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

879 979 покупців
роблять покупки за місяць
(приклад за грудень 2025)

6,25 млрд грн
(торговий оборот Мережі
у 2025)

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

0,47*

Коефіцієнт поточної
ліквідності

0,20*

Коефіцієнт швидкої
ліквідності

0,02*

Коефіцієнт абсолютної
ліквідності

0,43*

млрд грн

Довгострокові зобов'язання
і забезпечення

2,97*

млрд грн

Поточні зобов'язання
і забезпечення

*станом на 31.12.2025 р. згідно з даними фінансової звітності ТОВ «Експансія»



Кадрова політика

1 761 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 (ВТМ)

представлена лише в мережі гіпермаркетів FOZZY

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

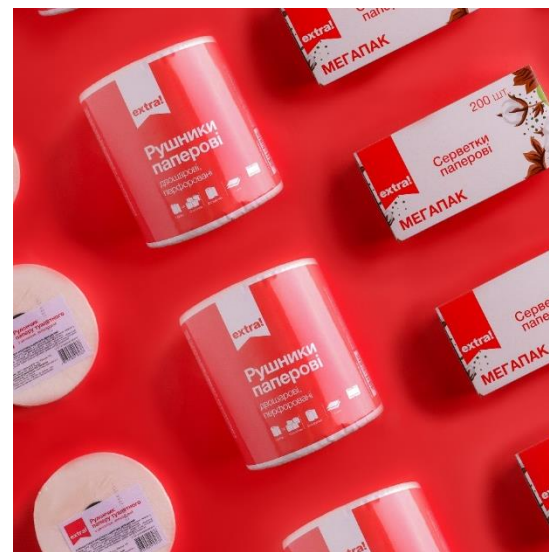
близько **2,04%**

частки ВТМ в обороті мережі
FOZZY

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

понад **355 SKU**

в асортименті **extra!** у 47 категоріях товарів



Власне виробництво

понад **1301 SKU**
у 43 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 коптильні, які пропонують копчені м'ясо, рибу, м'ясні рулети та ковбаси.



Власні пекарні

понад **387 SKU**
у 17 товарних категоріях



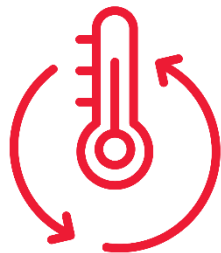
- Хліб та хлібобулочні вироби виготовляються безпосередньо в гіпермаркетах у власних пекарнях, тому на полицях завжди присутній щойно випечений ароматний хліб.

Еко-ініціативи

- БАТАРЕЙОК ВАГОЮ близько **1,2 ТОННИ** у 2025 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

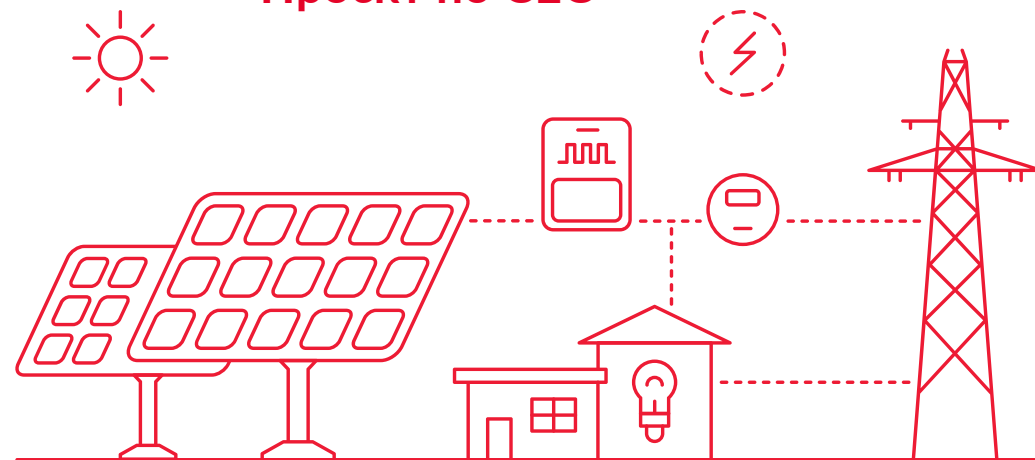
- У 4-х гіпермаркетах мережі встановлені баки рекуперації тепла від холодильного обладнання, для забезпечення потреб гарячого водопостачання.
- У всіх гіпермаркетах були вжиті заходи щодо герметизації приміщень - встановлено ПВХ штори, для збереження температури.
- У 4-х гіпермаркетах додатково встановлено 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



- В 3-х гіпермаркетах були встановлені сонячні електростанції в 2025 році (м. Вишневе, с. Проліски Київської області, м. Рівне).

FOZZY в умовах війни

Росія продовжує завдавати удари по критичній інфраструктурі України.

У 2025:



10 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, наразі працює як Dark store*

*магазин-склад



Перспективи розвитку

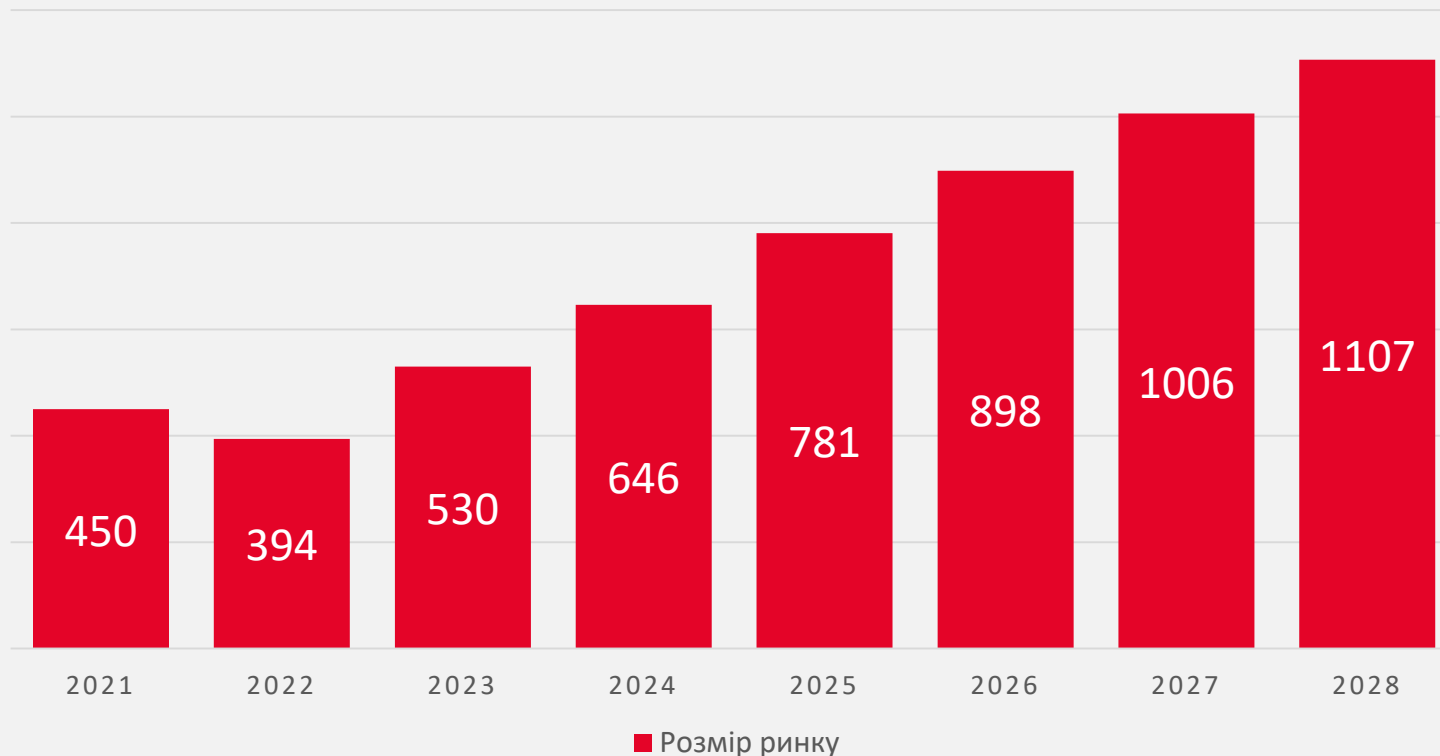
У середньому на 15 – 10 %* на рік планується зростання ринку продовольчих товарів в Україні у 2026 - 2028 роках

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

Головними чинниками зростання доходів компанії та частки ринку відбудуватимуться 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 як 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.