

ЗВІТ ПРО УПРАВЛІННЯ ЗА 2020 рік

I. ЗВЕРНЕННЯ КЕРІВНИЦТВА

Товариство з обмеженою відповідальністю «Грін Кул» (надалі – «Підприємство») є підрозділом компанії UVC Group, що займається розробкою і виробництвом спеціальної холодильної техніки:

- холодильних вітрин;
- морозильних вітрин та бонет;
- іншого торговельного холодильного обладнання.

Потужності Підприємства дозволяють виробляти щорічно: близько 100 тис. од. готової продукції. Продукція Підприємства успішно продається як на вітчизняному, так і на закордонному ринку. За останні роки продукція Підприємства успішно реалізується у країнах Європи, Балтії та Молдови. Сьогодні покупцями готової продукції підприємства є більше 50 компаній. Всім їм без винятку Підприємство пропонує широкий асортимент продукції, гарантуючи високу якість і доступні ціни. Якість вироблюваної техніки строго контролюється як на кожному окремо взятому етапі виробництва, так і після складання готового виробу.

Стратегією Підприємства є досягнення лідируючих позицій, заснованої на контролі динамічного ринку холодильного обладнання в Україні та світі. Джерелом конкурентних переваг Підприємства є виготовлення продукції високої якості, гнучкий підхід до кожного клієнта. Підприємство бачить майбутнє, в постійному своєму розвитку на світовому ринку за рахунок виготовлення затребуваної, якісної продукції в безпечних умовах при мінімальних впливах на навколишнє середовище.

Для збереження передових позицій на ринку збуту керівництво Підприємства забезпечує повне дотримання вимог інтегрованої системи менеджменту згідно з вимогами стандартів ДСТУ ISO 9001:2015, ДСТУ ISO 14001:2015, ДСТУ OHSAS 18001:2010.

Підприємство прагне постійного покращення, досягнувши цього за рахунок:

- запобігання появі невідповідної продукції;
- зменшення впливу виробничих факторів на навколишнє середовище, природні ресурси, здоров'я і благополуччя населення;
- запобігання професійних захворювань і травматизму;
- постійне покращення інтегрованої системи менеджменту і забезпечення продукції для задоволення вимог споживачів і всіх зацікавлених сторін;
- розвитку інформаційних технологій для підтримки процесів забезпечуючи формування показників якості;

- роботі в команді, де покращення рівня підприємства залежить від якості роботи кожного працівника;
- використання сучасних технологій у всіх сферах життєдіяльності підприємства;
- підвищення цінності компанії шляхом безпосереднього росту, професіоналізму і компетенції кожного працівника.

II. ПРО ПІДПРИЄМСТВО

1. Організаційна структура та опис діяльності підприємства

1.1. Опис бізнесу. Цінності Компанії - філософія і принципи, якими Компанія керується у своїй діяльності. Стратегія.

Бізнес-стратегія - це довгостроковий якісно визначений напрямок розвитку Підприємства, що стосується сфери, засобів і форми його діяльності, системи внутрішньовиробничих відносин, а також позицій Підприємства у ринковому середовищі.

Основним завданням Підприємства є підвищення економічної ефективності діяльності з метою отримання максимального прибутку. Стратегія націлена на довгострокове зростання бізнесу, розширення та зміцнення ринкових позицій на ринку холодильного обладнання шляхом задоволення попиту споживачів.

Місія Підприємства

Підприємство – це пріоритетний постачальник холодильного обладнання високої якості, що пропонує кастимізацію готових виробів за вимогами та стандартами конкретного замовника. Місія Підприємства відображає його ключову ринкову перевагу - вміння продавати, донести товар до клієнта, і, таким чином, задовольняти потреби клієнта. Суть місії Підприємства - задовольняти потреби клієнтів і бути в цьому - кращими у світі.

1.2. Організаційна структура підприємства

Організаційна структура управління підприємством - основа системи управління, яка визначає склад, підпорядкованість та взаємодію її елементів окреслює необхідну кількість управлінського персоналу, здійснює його розподіл за підрозділами, регламентує адміністративні, функціональні та інформаційні взаємовідносини між працівниками апарату управління та підрозділами, встановлює права, обов'язки і відповідальність менеджерів тощо. Характеристика управлінської структури та її функціональних і лінійних зв'язків наведена на рис.1.1.

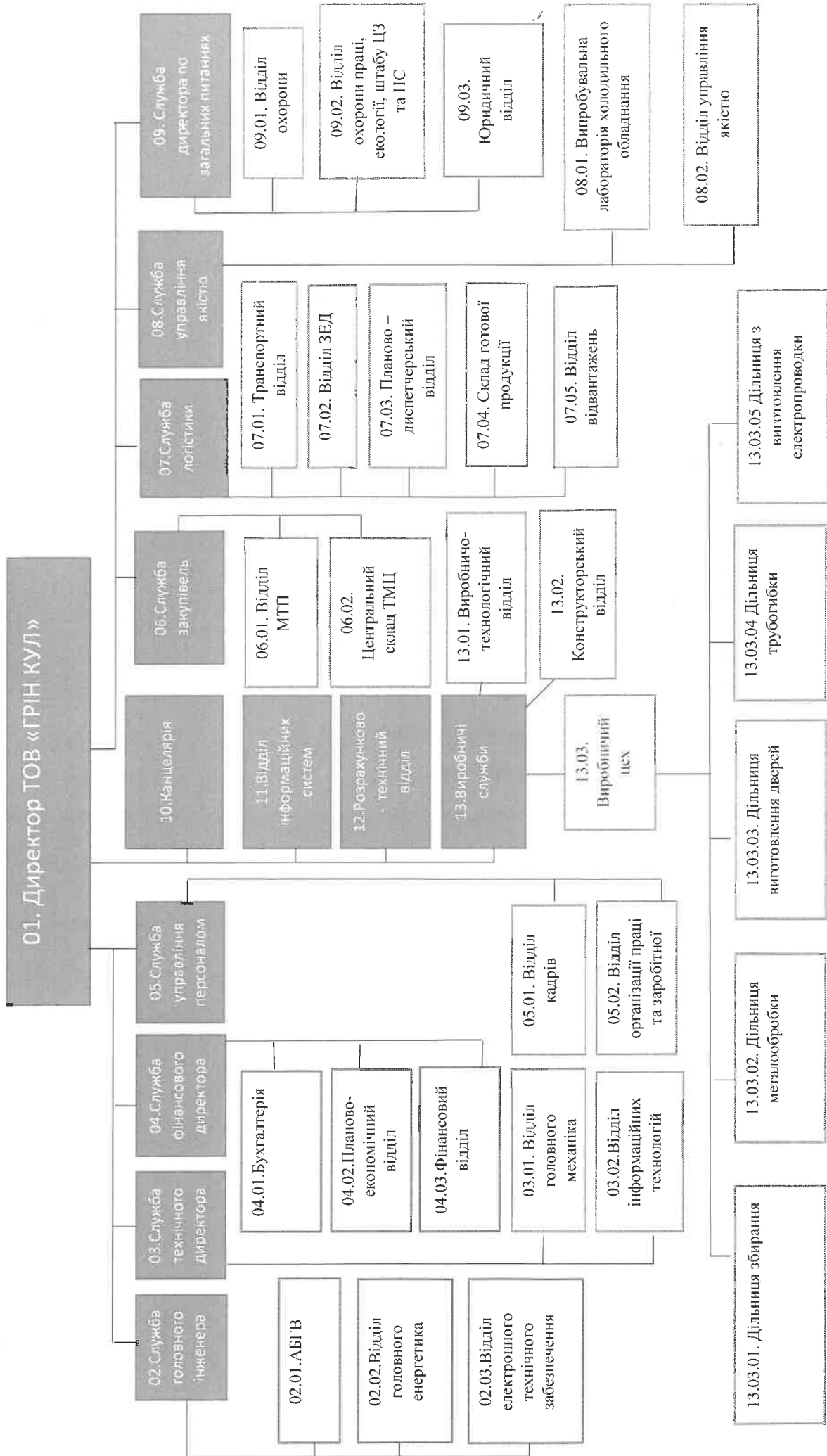


Рис. 1.1. Організаційна структура управління підприємства ТОВ «ГРІН КУЛ»

Інтелектуальний потенціал. Для успішного створення зразків нового обладнання, здатного врахувати і вирішити всі проблеми, що виникають сьогодні у виробників, Підприємство робить акцент на двох видах операційної діяльності:

- розробка інновацій, покликаних втілити в життя потреби та очікування споживача, які тільки ще виникають, що дозволяє виробникові вести гру «на випередження» потреб ринку, відриваючись від конкурентів;
- постійне розширення асортименту готових виробів та кастомізація своєї продукції згідно побажань клієнта, для якої на Підприємстві створена потужна виробнича та ресурсна база.

1.3. Сфера його діяльності за географічним розташуванням та галузевим спрямуванням

Відповідно до Статуту основними видами (предметом, сферою) діяльності Підприємства є:

- виробництво промислового холодильного та вентиляційного устаткування;
- технічні випробування та дослідження;
- виробництво господарських та декоративних керамічних виробів;
- виробництво інших машин та устаткування загального призначення;
- комплектація технологічних ліній по охолодженню пива та безалкогольних напоїв;
- виробництво вентиляційних промислових установок;
- виробництво декорованої та художньої продукції;
- виробництво бочок-КЕГ;
- виготовлення декору на склі;
- виготовлення етикеток;
- гарантійне обслуговування та ремонт товарів, які реалізовані та виготовлені Підприємством.

1.4. Інформація про продукцію та послуги, що виробляється/надаються підприємством, ринкова частка підприємства в різних сегментах, у яких здійснює свою діяльність підприємство тощо

На сьогодні Підприємство виготовляє сучасне холодильне устаткування для охолодження та зберігання напоїв та продуктів харчування.

У 2017-2020 році ринок холодильного обладнання для напоїв і готової продукції (напівфабрикатів) склав близько 17,6% на світовому ринку торгового холодильного обладнання. Загальний обсяг ринку холодильного обладнання для напоїв у світі склав 6,31 млрд доларів в 2020 році, а до 2022 року планується досягнути - 8,53 млрд доларів. Зростання обсягів світового ринку холодильного промислового обладнання в цей період буде викликане, перш за все, переходом на природні холодоагенти і підвищенням вимог до енергоефективності обладнання, а також

розширенням площ холодильних складів, активізацією харчової та переробної промисловості в країнах, що розвиваються.

Основний вплив на галузь торгівельного холодильного обладнання мають збільшення кількості гіпермаркетів, спеціалізованих продовольчих магазинів і супермаркетів, зміна тенденцій в споживанні продуктів харчування, зростання міжнародної торгівлі продуктами харчування, зростання продажів заморожених продуктів в країнах, що розвиваються, збільшення числа ресторанів, особливо в сегменті фаст-фуд.

Покупці холодильного обладнання в Україні діляться на три основні категорії. Перша - це гіпер-і супермаркети, які закупають холодильне обладнання: великі бонети (морозильні ванни, призначені в основному для магазинів самообслуговування), регали (за зовнішнім виглядом щось середнє між стелажем та вітриною), вітрини та холодильні камери. За оцінками фахівців, на цю категорію покупців припадає близько 40% від всього ринку.

Друга категорія покупців - невеликі роздрібні магазини. Вони купують близько 30% холодильного обладнання: в основному, невеликі вітрини, холодильні шафи, морозильні ларі, ящики (різниця між ларями і ящиками у тому, що останні закриваються непрозорою кришкою і призначені для зберігання заморожених продуктів в підсобних приміщеннях). Ресторани і бари, які стосуються третьої категорії, використовують холодильні шафи і ларі, орієнтовані в перш за все на зберігання продуктів.

Основними покупцями продукції, яка виготовляється Підприємством є найбільші виробники морозива та полуфабрикатів в Україні, великі торгівельні мережі та транснаціональні корпорації виробники безалкогольних напоїв, пива та морозива. На даний час укладені контракти з найбільшими виробниками морозива в Україні, що є основними споживачами готової продукції: ТОВ «Ласунка» (ТМ «Ласунка»), ТОВ «Хлодопром» (ТМ «Хладік») ТОВ «Житомирський маслозавод» (ТМ «Рудь») з виробниками морозива Білорусії («Ингман», «Молочный мир», «Морозпродукт») та країн Прибалтики («Rīgas Piena Kombināts», АВ «Klāpēdos piēna», SIA «Rūjienas saldējums») та Європи. Крім цього заключенні контракти з найбільшими виробниками та дистриб'юторами безалкогольних та слабоалкогольних напоїв: Оболонь, Карслберг, Опілля, Напої плюс, КМВ тощо.

На сьогодні покупцями холодильного обладнання Підприємства є понад 30 компаній. Всім їм без винятку Підприємство пропонує широкий асортимент продукції, гарантуючи високу якість і доступні ціни. Якість виробленої техніки суворо контролюється як на кожному окремо взятому етапі виробництва, так і після складання готового виробу.

Основними можливостями для зростання є постійно зростаючий попит на даному ринку та основна необхідна умова для динамічного розвитку - сучасний, високотехнологічний та унікальний парк обладнання найвідоміших світових виробників. Металообробка – це один з основних виробничих процесів, застосовуваний практично у всіх виробничих циклах Підприємства. При обробці прокату та виготовленні каркасів застосовується сучасне універсальне, металообробне, зварювальне, порізне обладнання як українського, так і імпортного виробництва, що зменшує кількість відходів та сприяє кращій якості готових виробів ніж у конкурентів.

Застосування холодильного обладнання лежить у секторі виробництва (промислове охолодження і зберігання харчових продуктів), зберігання і транспортування швидкопсувних продуктів та напівфабрикатів, які знаходяться в замороженому та охолодженому стані (холодна логістика). Виходячи з цього основним споживачем на ринку холодильних агрегатів і станцій в Україні і світі є торгові мережі та готельно-ресторанний сектор. Динаміка зростання даного ринку та його сміність за останні роки зображена на рис.1.2.

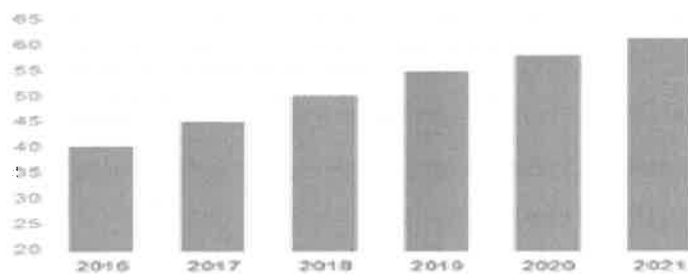


Рис. 1.2 Світовий ринок холодильного обладнання у грошовому вираженні, 2016-2021 рр.
(млрд доларів)

Структура ринку холодильного обладнання в Україні має таку схему:

А) Гіпермаркети/супермаркети, які закупають холодильне обладнання: великі бонети (морозильні ванни, призначені в основному для магазинів самообслуговування), регали, вітрини та холодильні камери. На цю категорію покупців припадає близько 55%-60% від всього ринку.

Б) Невеликі роздрібні магазини. Вони закупають холодильне обладнання: невеликі вітрини, холодильні шафи, морозильні ларі, ящики (різниця між ларями і ящиками у тому, що останні закриваються непрозорою кришкою і призначені для зберігання заморожених продуктів в підсобних приміщеннях). На цю категорію покупців припадає близько 25%- 30% від всього ринку.

В) Ресторани і бари, вони закупають холодильне обладнання: холодильні шафи і ларі, орієнтовані в перш за все на зберігання продуктів. На цю категорію покупців припадає близько 10%-20% від всього ринку.

Розвиток цих секторів і створює ефект зростання обсягів українського та світового ринку холодильного промислового обладнання в 2019 - 2021 рр. Основними факторами розвитку ринку є:

- перехід на природні холодоагенти;
- підвищення вимог до енергоефективності обладнання;
- розширенням площ холодильних складів;
- збільшення кількості гіпермаркетів, спеціалізованих продовольчих магазинів і супермаркетів;
- зміна тенденцій в споживанні продуктів харчування;
- зростання міжнародної торгівлі продуктами харчування;
- активізація харчової та переробної промисловості в країнах, що розвиваються та відповідне зростання продажів заморожених продуктів в країнах, що розвиваються;
- збільшення числа ресторанів, особливо в сегменті фаст-фуд.

Основними стримуючими факторами ринку холодильного промислового обладнання є:

- встановлення граничного рівня споживання електроенергії малими підприємствами роздрібною торгівлі;
- зростання витрат на паливо.

Аналіз ринку холодильного обладнання в Україні показує, що на ньому переважає імпортна техніка, частка якої становить 80% від загального обсягу. Більшість постачальників - дилери закордонних виробників Forcar (Італія), GEMM(Італія), Forcold (Італія), FROSTY(Італія), BARTSCHER (Німеччина), GGM Gastro International (Німеччина) Tefcold (Данія), Scan (Данія), Hendi (Нідерланди), COLD (Польща), Фрігорекс (Румунія), Metalfrio Solutions (міжнародний концерн із заводами в Бразилії, Мексиці, Турції, Росії), CRYSTAL (Греція). Ці постачальники завозять до нас агрегати і комплектуючі та здійснюють складання устаткування відповідно до вимог покупця. У деяких випадках можуть частково використовуватися елементи техніки вітчизняного виробництва.

Аналіз ринку холодильних агрегатів і станцій в Україні показує, що вітчизняна техніка, частка якої становить близько 20% від загального обсягу виробляється такими виробниками: Айстермо (Україна), Технохолод (Україна), Фредо (Україна). Відповідно ці підприємства та їх дилери є основними конкурентами ТОВ «Грін Кул» на вітчизняному ринку промислового холодильного обладнання.

Внаслідок триваючої глобалізації ринку посилилася конкурентна боротьба, спричинена тим, що на ринок холодильного устаткування вийшли виробники-збиральники приблизно однакового технологічного рівня. Тобто виробники, які мають тих же китайських та азіатських постачальників вузлів і комплектуючих, не мають значних конкурентних переваг за рахунок технічних параметрів і

прямої собівартості продукції. Відповідно на перший план у конкуренції за споживача холодильного устаткування вийшли наступні параметри- місце розміщення (близькість до споживачів) та вартість транспортних послуг, вартість митних послуг, вартість робочої сили.

2. Результати діяльності

За підсумками 2020 року Підприємство збільшило свій чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) з 166 979 тис. грн. до 438 865 тис. грн., економічне зростання склало 262,8%.

В наведеній нижче таблиці вказана динаміка зміни об'єму реалізації по основним групам товарів, робіт та послуг у 2020 році порівняно з 2019 роком.

| Найменування товару (групи товару, робіт, послуг) | Об'єм реалізації (р.2000 Звіту про фінансові результати) | | | | Абсолютне відхилення, тис. грн. (-+) |
|---|--|---|--------------------------------|---|--------------------------------------|
| | Попередній повний рік (2019 рік) | | Останній повний рік (2020 рік) | | |
| | Сума, тис. грн. (без ПДВ) | Питома вага в загальному об'ємі реалізації, % | Сума, тис. грн. (без ПДВ) | Питома вага в загальному об'ємі реалізації, % | |
| В Україні: | 137 580,60 | 80% | 249 576,00 | 57% | 111 995,40 |
| Вітрина холодильна "FROST STREAM" | 72 342,30 | 42% | 168 620,00 | 38% | 96 277,70 |
| Холодильна шафа-вітрина "ICE STREAM" | 58 980,50 | 34% | 80 956,00 | 19% | 21 975,50 |
| Запасні частини та комплектуючі | 6 257,80 | 4% | - | | -6 257,80 |
| На експорт: | 35 598,00 | 20% | 189 289,00 | 43% | 153 691,00 |
| Вітрина холодильна "FROST STREAM" | 26 702,60 | 15% | 63 338,00 | 14% | 36 635,40 |
| Холодильна шафа-вітрина "ICE STREAM" | 7 427,00 | 4% | 121 009,00 | 28% | 113 582,00 |
| Запасні частини та комплектуючі | 1 468,40 | 1% | 4 942,00 | 1% | 3 473,60 |
| Всього | 173 178,60 | 100% | 438 865,00 | 100% | 265 686,40 |

У 2020 році спостерігалось значне збільшення об'ємів реалізації за рахунок збільшення асортименту продукції, розширення географії замовлень та стрімкого зростання попиту на продукцію Підприємства як на вітчизняному, так і на закордонному ринку.

3. Ліквідність та зобов'язання

Запаси. На кінець звітного періоду сума запасів склала 195 328 тис. грн., що відповідає обсягам продажів на цей період і необхідному рівню страхових запасів для виробничого процесу з урахуванням сформованого портфеля замовлень.

Торгова дебіторська заборгованість. На кінець звітного періоду дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги склала 40 752 тис. грн. Це відповідає періоду повернення виручки відповідно до відстрочки покупців згідно укладених контрактів.

Аванси видані та інші оборотні активи. На кінець звітного періоду сума авансів склала 21 642 тис. грн., що відповідає розміщеним замовленням на основні матеріали китайського і турецького виробництва, за якими обов'язкова передоплата.

Торгова та інша кредиторська заборгованість. На кінець звітного періоду кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги склала 177 755 тис. грн., що відповідає обсягам закупівель та термінів розрахунків з кредиторами.

На кінець звітного періоду оборотні активи Підприємства становлять 322 177 тис. грн., що є достатнім для повного погашення всіх поточних зобов'язань.

На кінець звітного періоду сума власного капіталу становить 120 014 тис. грн., приріст власного капіталу в 2020 році по відношенню до 2019 року склав 7,4%.

Ризик зниження ліквідності

Існує ризик зниження поточної ліквідності через збільшення відтермінування платежів і відсутність реалізації за передоплатою, що часто є базовою вимогою для участі в тендері більшості клієнтів Підприємства.

Щоб уникнути цих ризиків Підприємство веде роботу в наступних напрямках: опрацювання альтернативних форм гарантій (факторинг, гарантія, акредитив), укладення договорів з постачальниками на аналогічних «дзеркальних» умовах.

4. Екологічні аспекти

Діяльність Підприємства не пов'язана із утворенням небезпечних відходів. Відходи, що можуть бути використані в якості вторинної сировини передаються Підприємством згідно укладених договорів на переробку відповідним спеціалізованим підприємствам.

Підприємство проводить наступні заходи з охорони навколишнього середовища:

- розробка конструкторської документації охорони природи та узгодження документів в установчих органах міської влади;
- аналіз води із свердловини;

- передача промислових відходів для подальшої утилізації;
- здача вторсировини та відходів для подальшої переробки;
- профілактика дезінфекції (дератизація та знезараження);
- організація навчання обслуговуючого та інженерно- технічного складу в роботі з пилоочисною установкою «Циклон».

5. Соціальні аспекти та кадрова політика

5.1. Загальна кількість працівників та частку жінок на керівних посадах

Загальна кількість працівників станом на 31.12.2020 року на Підприємстві склала 538 осіб. Кількість працівників на керівних посадах склала 39 осіб, із них жінок на керівних посадах - 9 осіб.

На Підприємстві для заохочення (мотивації) працівників використовуються:

- премії за виконання важливих та особливо важливих завдань;
- премія за результатами роботи за місяць;
- надається додаткова відпустка за ненормований робочий день, за шкідливі і важкі умови праці;
- інші види мотиваційних винагород, що можуть бути встановлені внутрішніми документами Підприємства (колективним договором, положеннями, наказами, процедурами тощо);
- підтримується та заохочується ініціативність і винахідливість працівників, сприяє розвитку та реалізації умінь і здібностей персоналу;
- Підприємство сприяє підвищенню професійного рівня своїх працівників, шляхом оплати своїм співробітникам курсів, стажувань та семінарів;
- публічна похвала старанних працівників – Дошка Пошани, нагородження знаками, грамотами;
- формування єдиної корпоративної культури;
- вітання зі знаменними датами;
- створено на кожному робочому місці здорові та безпечні умови праці відповідно до вимог чинного законодавства України;
- при прийомі на роботу і в процесі роботи організовано проведення інструктажів, навчання та перевірки знань з питань охорони праці, екології, пожежної безпеки, надання першої медичної допомоги потерпілим від нещасних випадків, про дії працівників у разі аварійних ситуацій згідно з Типовим положенням про порядок проведення навчання і перевірки знань з питань охорони праці;

- жінки не залучаються до виконання важких робіт і робіт зі шкідливими або небезпечними умовами праці, до підймання і переміщення предметів, вага яких перевищує встановлені для них граничні норми;
- не залучаються неповнолітні (віком від 14 до 18 років) до важких робіт і робіт зі шкідливими або небезпечними умовами праці, підймання і переміщення предметів, вага яких перевищує встановлені для них граничні норми;
- безоплатна видача спецодягу, спецвзуття та засобів індивідуального захисту.

Охорона праці та безпека

Директор та персонал, що працює у відділі охорони праці, екології, надзвичайних ситуацій та Цивільного захисту займаються проблемами: з питань охорони праці, пожежної безпеки, електробезпеки, а також гігієни праці.

Проведена атестація робочих місць за умовами праці.

Персонал Підприємства проходять навчання за наступними напрямками: Правила безпеки та експлуатації електрообладнання, Правила безпеки та експлуатації автотранспорту, Правила безпеки систем подачі газу, Правила безпеки роботи на висоті, Правила безпеки роботи з приладами та пристроями, Правила безпеки та експлуатації посудин під тиском, Правила безпеки вантажно-розвантажувальних робіт.

Підготовка персоналу щодо попередження та ліквідації надзвичайних ситуацій проводиться під час інструктажу з охорони праці та пожежної безпеки на робочому місці. Інструкції даються при прийнятті на роботу, а потім проводяться на щоквартальній основі. Ці вимоги викладені в інструкціях з охорони праці та «Плані локалізації та ліквідації надзвичайних ситуацій».

Двічі на рік проводяться тренінги з надзвичайних ситуацій та протипожежних заходів. Обов'язковою темою тренінгів є надання першої допомоги постраждалим. Керівний персонал та працівники ІТР проходять навчання та періодичну перевірку знань з питань охорони праці, організації та виконання робіт з підвищеним ризиком. З цією метою укладено договори з трьома спеціалізованими навчальними центрами.

На базі Підприємства діє ліцензований медичний кабінет. Надається первинна медична допомога. Проводяться періодичні огляди згідно наказу №246 МОЗ України.

Заходи з охорони праці для включення до Додатку №4 до колективного договору за 2020 рік:

- одяг та взуття робітників з обслуговування;
- індивідуальний захист працівників технічного обслуговування;
- забезпечення працівників милом та миючими засобами;

- проведення медичних оглядів працівників;
- проведення навчання з питань безпеки в спеціальних учбових закладах;
- навчання та перевірка безпеки працівників, які виконують роботи з високим ризиком;
- підписка на журнал «Довідник спеціаліста з охорони праці».

На Підприємстві у 2020 році не було надзвичайних ситуацій.

Навчання й освіта персоналу:

- періодично управлінський персонал проходить навчання в школі МВА;
- щорічно проводиться атестація працівників (персонал АУП та ІТР);
- з метою просування та підвищення працівників по кар'єрі відбувається присвоєння, підвищення тарифно-кваліфікаційних розрядів найкращим робітникам;
- основними критеріями для прийняття рішень стосовно персоналу є кваліфікація працівника, професійні здібності, фактичні досягнення та інші критерії, пов'язані з роботою фахівця.

У кадровій політиці Підприємства найвищою цінністю є особисті свободи, права та гідність людини, не допускаються будь-які форми утисків на робочому місці та поведінка, яка б розглядалася як образлива і неприйнятна. Керівники не повинні допускати в своїй управлінській практиці методів, які принижують особисту гідність працівників. На підприємстві неприпустимою є дискримінація або надання переваг залежно від походження, соціального і майнового стану, расової та національної приналежності, віку, статі, мови, політичних поглядів, релігійних переконань, роду і характеру занять, сексуальної орієнтації, місця проживання та інших обставин.

6. Ризики

Конкурентний ризик

Підприємство вбачає можливість втратити частину продажу продукції за активації конкурентної боротьби на ринках, але не вважає цей ризик суттєвим, бо впроваджує заходи з мінімізації витрат та підвищує свої конкурентоспроможні переваги. Серед них можна виділити наступні:

1) постійне розширення та удосконалення виробничих потужностей, що може бути більш привабливим для покупців з точки зору строків отримання готової продукції, особливо при великих масштабах замовлень;

2) щорічні інвестиції в оновлення обладнання та технологій;

3) реалізація заходів по вдосконаленню виробництва та створення найбільш ефективних виробничих потоків при виготовленні продукції.

Державний та регуляторний ризики

В даний час Підприємство визнає наявність ризику втрат внаслідок зміни політичної або податкової системи як в Україні, так і в інших країнах.

У 2020 році одним з головних чинників впливу на економічні процеси виявився фактор розповсюдження пандемії COVID-19. У відповідь на пандемію COVID-19 відбулись суттєві зміни у життєдіяльності багатьох держав світу, у тому числі і в Україні. Так, було запроваджено надзвичайний стан в цілому в країнах або в окремих регіонах чи сферах; майже у всіх країнах запроваджено санітарно-епідеміологічні заходи (карантинні зони, перевірка температури, скасування масових заходів, закриття навчальних та культурно-розважальних закладів); встановлено обмеження виїзду/в'їзду до країн та пересування всередині країн; посилено роль державного управління в надзвичайних умовах; встановлені обмеження трудової діяльності; введені нові дистанційні форми праці та освіти. Такі безпрецедентні кроки спричинили уповільнення економічного розвитку в Україні та країнах світу, у т.ч. ЄС, що в кінцевому рахунку і мало негативний вплив на діяльність Підприємства. Відбулось зменшення замовлень продукції, що спричинило вплив на зменшення виручки від реалізації у 3-4 кварталі 2020 року. Внаслідок мінімізації впливу пандемії Підприємство почало освоювати виготовлення нової продукції: апарати штучної вентиляції легень та морозильні шафи для зберігання ліків та вакцин.

Ризики на ринку сировини та комплектуючих

В даний час Підприємство не бачить приводів для занепокоєння з приводу доступності або якості використовуваних при виробництві продукції сировини і матеріалів. Підставою для такої позиції служить, по-перше, те, що Підприємство має добре налагоджені ділові зв'язки і тривалий досвід співпраці з найбільшими постачальниками (ТОВ «Модуль», Метінвест, Embrako, Rehau), по-друге, поставка імпортованих матеріалів відбувається з тих країн, з якими в Україні не прогнозується погіршення зовнішньоекономічних відносин в доступному для огляду майбутньому: Китай, Туреччина, Польща, Італія, Німеччина та ін. Крім цього, Підприємство безпосередньо працює з виробниками сировини, а не з посередниками.

Проте, фахівцями постійно проводиться пошук нових альтернативних або більш перспективних постачальників матеріалів, з метою отримання кращих цін, якості, умов поставки та оплати. Основна продукція проходить додаткові тестування в незалежних лабораторіях з метою визначення лідерів за якістю серед постачальників.

Ризики менеджменту

В даний час Підприємство має сильну управлінську команду, члени якої мають значний досвід роботи в даній галузі виробництва, володіють всіма необхідними знаннями і характеризуються високим рівнем компетентності.

7. Дослідження та інновації

Підприємство не веде дослідницької діяльності, окрім вузького аналізу ринку та конкурентів.

8. Перспективи розвитку

За оцінками Підприємства на ринку холодильного обладнання буде спостерігатись щорічна тенденція до зростання в межах 6-7%. Як наслідок, Підприємство буде намагатись максимально задовольняти зростаючий попит на відповідне устаткування шляхом розширення географії продажів, покращення якісних характеристик готових виробів та постійним розширення асортименту готових виробів.

Тримаючи руку на пульсі сучасних тенденцій галузі, Підприємство планує динамічно впроваджувати нові технології, розробляти та впроваджувати інновації, які будуть відповідати вимогам замовників. Підприємство планує і в подальшому розширювати ринки збуту продукції, займаючи лідируючі позиції.

Директор
ТОВ «Грін Кул»



Коваленко Валентин Миколайович