



Дитячий універмаг

ЗВІТ ПРО УПРАВЛІННЯ ТОВ «ПАРИТЕТ-СМІК» 2023 РІК



Дитячий універмаг



ТОВ «Паритет-СМІК», 01032 Київ, вул. С. Петлюри, 28, тел.: +38 044 359 00 34 (42), факс: +38 044 359 00 46
Paritet Smyk LLC, 01032 Kyiv, Petlyury Str. 28, ph: +38 044 359 00 34 (42), fax: +38 044 359 00 46

1. Історія та опис діяльності підприємства

ТОВ «ПАРИТЕТ-СМІК» є товариством з обмеженою відповідальністю, що зареєстроване на території України 06.11.2006 року. Код ЄДРПОУ: 32530742. Юридична адреса: 04128, м. Київ, Святошинський район, вул. Академіка Туполева, будинок 17.

Компанія Смік - мережа магазинів, що спеціалізуються на продажі дитячих і молодіжних товарів, зокрема, дитячого та молодіжного одягу та взуття, меблів, дрібного обладнання для дітей, косметики для догляду за шкірою дітей і новонароджених, іграшок, колясок, рекламних і довільних гаджетів, шкільних та канцелярських товарів, книг для дітей і підлітків, спортивних товарів, призначених для дітей та товарів для здорового харчування.

Історія бренду

Історія мережі магазинів «СМІК» розпочалася в 1952 році, коли на розі вулиці Круча та Єрозолимського проспекту було збудовано перший і найбільший Центральний універмаг. Характерна скляна будівля була славною пам'яткою минулої епохи. В магазині «СМІК» одягались цілі покоління маленьких поляків, батьки яких спеціально приїжджали до Варшави за покупками. У 2000 році універмаг «СМІК» відокремився від Центрального універмагу і було створено товариство, незалежну компанію «SMYK Sp. z o.o.».

Після формування образу мережі і виходу бренду на ринок, почалася робота над поліпшенням асортименту товарів, дизайном магазинів і маркетинговою стратегією. Унікальна концепція бренду та успіх на польському ринку сприяли створенню міжнародної мережі магазинів з товарами для дітей. У березні 2006 року в Берліні відкрився перший експериментальний магазин «СМІК» у Німеччині. У тому ж році у київському торговому центрі "Україна" було відкрито перший магазин за межами Європейського Союзу. У 2008 році перші магазини «СМІК» з'явилися також в Росії, тоді ж «СМІК» придбав німецьку мережу магазинів з товарами для дітей «Spiele Max». У 2009 році «СМІК» почав свою діяльність в Румунії.

Успіх мережі на ринку свідчить про досконалу концепцію магазинів «СМІК». Ми намагаємось виправдати очікування наших клієнтів та задовольняти потреби дітей. У наступні роки ми плануємо подальше розширення мережі як у Польщі, так і за кордоном.

Наша головна мета – задовольнити будь-які бажання дітей, все про що вони тільки мріють.

Наші цінності:

- Заповзятливість, самостійність і творчість – якості, які ми цінуємо та заохочуємо.
- У нас дружній колектив – ми всі граємо в одні ворота і разом радіємо успіхам.
- Відкритість, повага та відвертість по відношенню до наших клієнтів і співробітників.
- Дбаючи про співробітників, ми дбаємо про клієнтів.
- Хвалимо охоче, ніж критикуємо.

Вдало підібраний асортимент, висока якість товарів, привабливі ціни, професійний рівень обслуговування та зручне розташування магазинів – все це сприяло динамічному розвитку мережі дитячих універмагів «СМІК» на території Польщі та за її межами. В Україні працюють 12 магазинів у Києві, Харкові, Одесі, Дніпрі та Полтаві.

Детальніше про нашу продукцію:



• Одяг та взуття

Магазини «СМІК» пропонують найширший асортимент одягу та взуття для немовлят та дітей до 14 років. Відповідно до потреб дітей було створено бренд COOL CLUB – власну ексклюзивну лінію одягу, взуття та аксесуарів.

• Іграшки

СМІК пропонує широку вибірку іграшок, а саме: м'які іграшки, ляльки, машинки, ігри, конструктори, розвиваючі іграшки та іграшки для немовлят. В магазинах нашої мережі представлений ліцензійний товар таких відомих світових брендів, як Barbie, Monster High, Disney, Hot Wheels, Staffi, LEGO, Hasbro, Battat, BB Junior, BBrugago та інші. Всі іграшки відповідають нормам безпеки та мають відповідні сертифікати якості. При виборі товарів перш за все ми беремо до уваги захоплення та очікування дітей. Саме тому в магазинах «СМІК» ви завжди знайдете останні новинки ринку іграшок у широкому асортименті. Ми намагаємося сприяти розвитку дітей методом гри та розваг, тому розвиваючі та навчальні іграшки займають важливу частину серед наших товарів.

• Шкільне приладдя, книги та мультимедіа

Чудовим доповненням до лінії іграшок є наш асортимент шкільного приладдя, книг та мультимедіа. Ми пропонуємо найбільш популярні дитячі книги, проілюстровані казки,

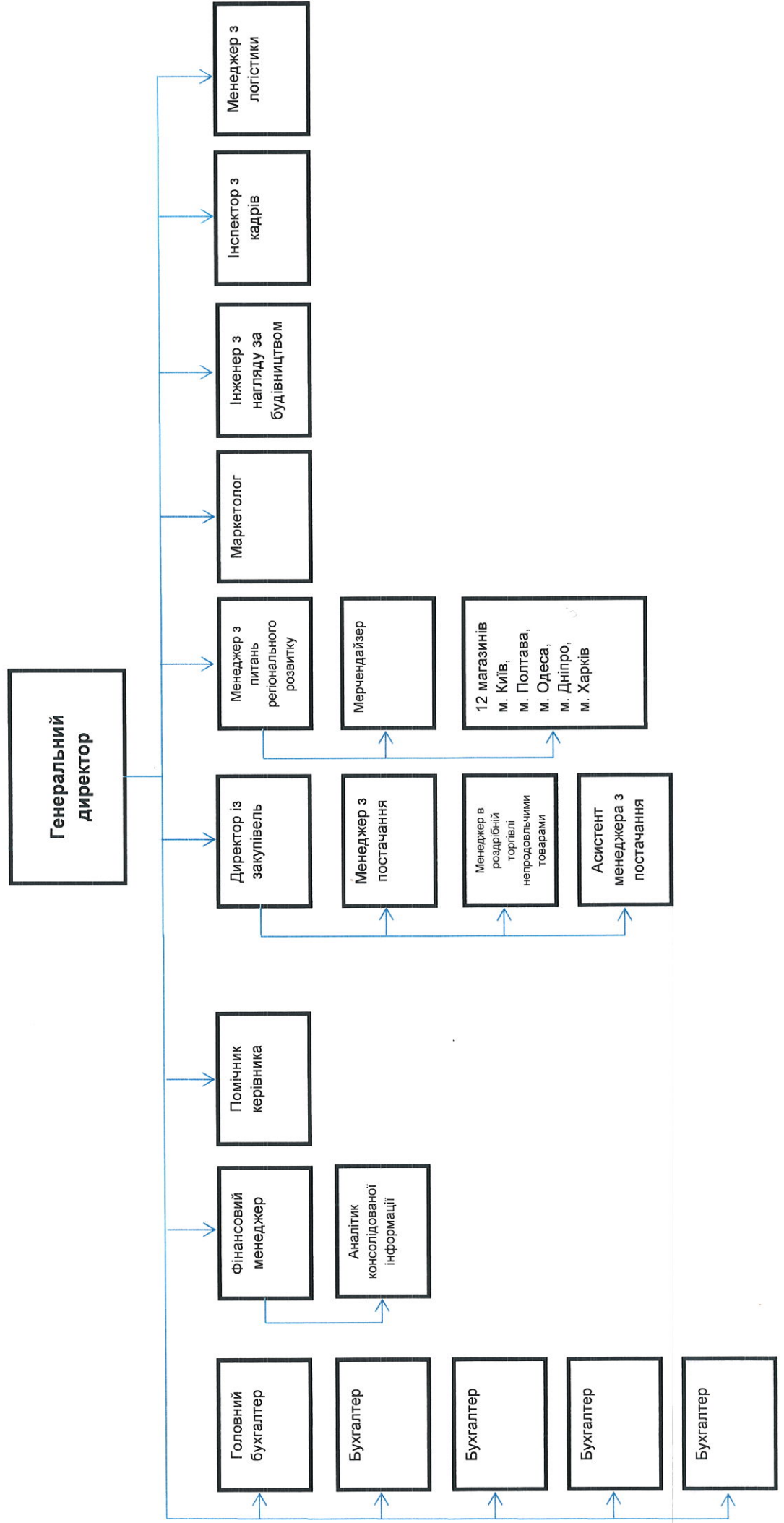
розповіді. На книжкових полицях постійно з'являються новинки, адже в наш час дуже важко уявити, розвиток дитини без книги.

У зв'язку з постійно зростаючою популярністю комп'ютерної освіти, СМІК пропонує різноманіття сучасної мультимедійної продукції: аудіо-книги, навчальні програми та електронні словники. Ігри та освітні програми вводять дітей у віртуальний світ історії, географії, математики або орфографії і дозволяють їм використовувати свій вільний час для розумних розваг.

• Товари для немовлят

Мережа дитячих універмагів «СМІК» є провідною в продажі товарів для немовлят. Наш асортимент ідеально задовольняє потреби молодих матерів. У нас є все, що потрібно Вашій дитині: аксесуари, дитяча косметика, одяг, взуття, іграшки, дитячі коляски, стільці для годування, ліжечка та автокрісла. Окрім таких брендів, як Avent, Canpol, Maxi-Cosi, Nuby, Baby team та інші, ми пропонуємо продукцію нашого власного бренду «SMIKI». Наші висококваліфіковані співробітники завжди допоможуть у виборі необхідного товару та дадуть корисні поради.

2. Організаційна структура ТОВ «ПАРИТЕТ-СМІК»



3. Результати діяльності

ТОВ «ПАРИТЕТ-СМІК» у 2023 році продовжило тримати стабільну ситуацію в умовах військової агресії Російської Федерації проти України. Однак, за результатами 2023 року чистий збиток Компанії склав 84 828 тис. грн. Чистий дохід від реалізації товарів у 2023 році становив 252 645 тис. грн, що є на 31% більше за результати 2022 року (193 304 тис. грн.). Водночас збільшився валовий прибуток, а операційний збиток зменшився. Детальна інформація подана нижче в таблиці.

Табл. 1. Динаміка фінансових результатів діяльності ТОВ «ПАРИТЕТ-СМІК» протягом 2021-2023 років.

№	Стаття, тис. грн	2021	2022	2023	2022 / 2021	2023 / 2022
1	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	312 818	193 304	252 645	-38%	31%
2	Собівартість реалізованої продукції (товарів робіт, послуг)	(178 300)	(118 751)	(157 202)	-33%	32%
3	Валовий прибуток (збиток)	134 518	74 553	95 443	-45%	28%
4	Інші операційні доходи	34 334	8 018	16 737	-77%	109%
5	Адміністративні витрати	(33 495)	(18 454)	(21 534)	-45%	17%
6	Витрати на збут	(117 129)	(81 767)	(104 729)	-30%	28%
7	Інші операційні витрати	(20 748)	(142 793)	(46 755)	588%	-67%
8	Фінансовий результат від операційної діяльності	(2 520)	(160 443)	(60 838)	6267%	-62%
9	Інші фінансові доходи	1 167	328	937	-72%	186%
10	Інші доходи	12	169	-	1308%	-100%
11	Фінансові витрати	(16 213)	(20 873)	(24 660)	29%	18%
12	Інші витрати	-	-	(267)	-	100%
13	Фінансовий результат до оподаткування	(17 554)	(180 819)	(84 828)	930%	-53%
14	Витрати (дохід) з податку на прибуток	-	-	-	-	-
15	Чистий фінансовий результат	(17 554)	(180 819)	(84 828)	930%	-53%

Негативний фінансовий результат у 2023 році був пов'язаний з витратами від курсової різниці, повномасштабною війною та обмеженнями викликаними продовженням воєнного стану на території України. Так, у 2023 році у Компанії досі не працює два магазини: один у Харкові, та один в Києві. Більшість магазинів продовжили діяльність у 2023 році, хоча, час роботи продовжував був скорочений через обмеження комендантської години та безпекову ситуацію в регіонах.

У зв'язку з цим витрати на збут у порівнянні з 2022 роком збільшились на 28%. А в результаті сповільнення девальвації національної валюти до іноземних, інші операційні витрати зменшились на 67%, а інші операційні доходи – виросли вдвічі.

У 2023 році спостерігалось помірне відновлення таких якісно-кількісних показників, як трафік у магазинах (зріс на 16.43% і становив 1 163 716 відвідувачів у 2022 році, коли у 2022 було 999 460 відвідувач, 2021 - 1 739 261 відвідувачів). Також частково відновилась кількість транзакцій – до 390 933 одиниць у 2023 р., в порівнянні до 329 916 у 2022 році, ріст склав 18.49% (2021: 595 748 одиниць). Середній чек у 2023 році збільшився на 10.45% і склав 771.50 грн, 2022 - 698.54 грн (2021: 625.10 грн). Середня ціна одиниці товару у 2023 році склала 278.54 грн (без ПДВ).

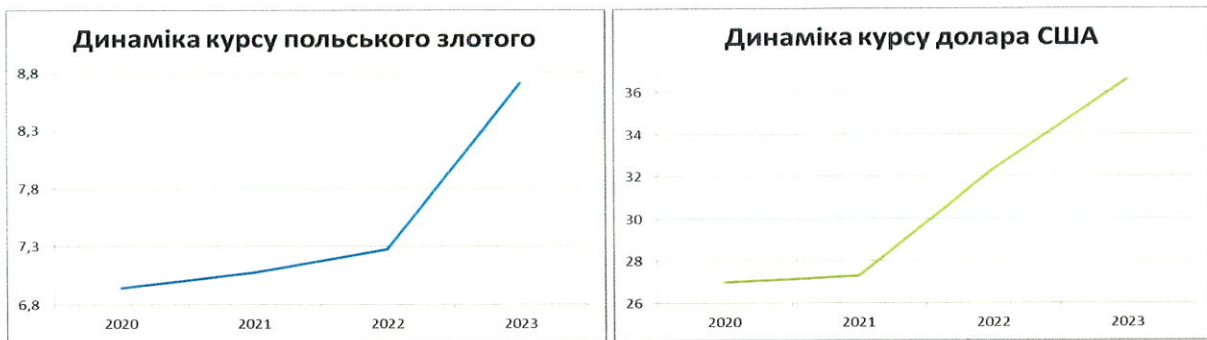


Рис. 1. Динаміка курсу польського злотого та долара США

Курс польського злотого і долара США у 2023 році зріс на 15% та 20% відповідно. Що в свою чергу значно збільшило витрати на закупівлю товарів та послуг у Групи Смік.

4. Ліквідність

Фінансовий стан підприємства прийнято оцінювати з короткострокової (ліквідності і платоспроможності) і довгострокової (фінансової стійкості) перспективи. У короткостроковій перспективі критерієм оцінки фінансового стану підприємства виступає його ліквідність і платоспроможність.

Ліквідність підприємства - це його здатність швидко продати активи й одержати гроші для оплати своїх зобов'язань. Ліквідність підприємства характеризується співвідношенням величини його високоліквідних активів (грошові кошти та їх еквіваленти, ринкові цінні папери, дебіторська заборгованість) і короткострокової заборгованості.

Аналіз ліквідності здійснюється на підставі порівняння обсягу поточних зобов'язань із наявними ліквідними коштами.

Коефіцієнт поточної ліквідності (інші назви – ліквідність 1-го рівня; коефіцієнт загальної ліквідності; коефіцієнт покриття) відображає взаємозв'язок між розміром поточних активів і поточними зобов'язаннями; показує здатність підприємства погашати поточні (короткострокові, до одного року) зобов'язання тільки за рахунок поточних (оборотних) активів.

Коефіцієнт швидкої ліквідності (інша назва – ліквідність 2-го рівня) – відношення високоліквідних поточних (оборотних) активів до поточних (короткострокових) зобов'язань (поточних пасивів).

Коефіцієнт абсолютної ліквідності (коефіцієнт термінової ліквідності; «кислотний тест»; коефіцієнт критичної оцінки) відображає здатність покривати короткострокові боргові зобов'язання наявними і короткостроковими фінансовими вкладеннями.

Коефіцієнт	Нормативне значення	31.12.2022	31.12.2023
Коефіцієнт поточної ліквідності	1-2	0,72	0,29
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0.6-1	0,49	0,12
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0.2-0.6	0,14	0,08

У 2022 році показники ліквідності погіршилися і опустилися нижче нормативних значень. У 2023 році показники ліквідності знизились. Керівництво Компанії вживає необхідних заходів задля підняття рівня ліквідності до достатнього для виконання зобов'язань у встановлений термін.

Активи підприємства

Співвідношення оборотних активів до необоротних складає 90% на 10%.

Оскільки ТОВ «ПАРИТЕТ-СМІК» функціонує в сфері ритейлу, кількість оборотних активів значно вища за необоротні, адже Компанії завжди потрібно підтримувати високу ліквідність та наявність товару. Також у Компанії мінімальні строки дебіторської заборгованості, адже в більшості випадків отримання грошових коштів стається по факту продажу товарів.

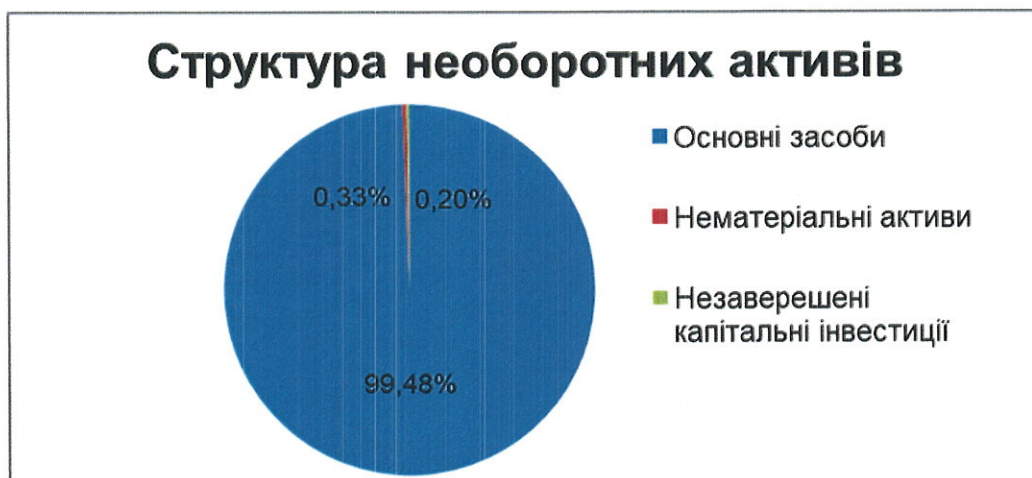


Рис.2. Структура необоротних активів ТОВ «ПАРИТЕТ-СМІК» на 31.12.2023

Майже всі необоротні активи представлені основними засобами компанії, які складаються з різноманітного устаткування і обладнання для магазинів, POS-термінали, комп'ютери та 1 (одним) автомобілем. Також вагомий відсоток має довгострокова дебіторська заборгованість, яка представлена гарантійними платежами пов'язаними з орендою торгових приміщень. Незначний відсоток належить нематеріальним активам (різноманітне програмне забезпечення) та незавершеним капітальним інвестиціям.

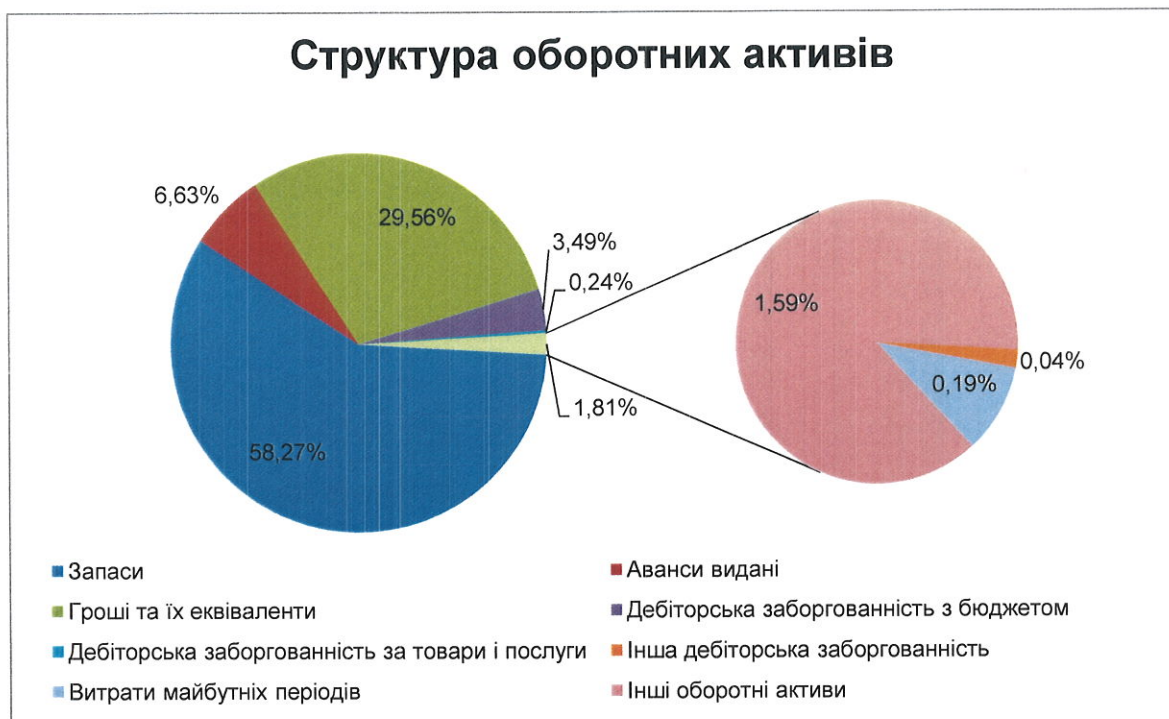


Рис.3. Структура оборотних активів ТОВ «ПАРИТЕТ-СМІК» на 31.12.2023

Оборотні активи компанії майже повністю складаються з запасів (готової продукції на складах та в магазинах), грошових коштів, а також виданих авансів за оренду торгових приміщень, товари тощо.

Зобов'язання підприємства

Станом на 31.12.2023, зобов'язання Компанії представлені поточними зобов'язаннями – 694 806 тис. грн., та довгостроковими – 1 804 тис. грн..



Рис. 4. Структура поточних зобов'язань ТОВ «ПАРИТЕТ-СМІК» на 31.12.2023

Основною частиною поточних зобов'язань станом на 31.12.2023 являється тіло кредиту по та нарахованим відсоткам, що ТОВ «ПАРИТЕТ-СМІК» отримав на початку своєї діяльності від пов'язаних сторін. Поточні зобов'язання включають поточні зобов'язання за товари та послуги перед Групою Смік та іншими постачальниками. Менші суми складають зобов'язання зі страхових послуг, лізингових платежів, розрахунків з працівниками Компанії, тощо.

5. Екологічні аспекти

Екологічна політика компанії базується на дотриманні чинного законодавства у сфері охорони довкілля, зокрема Конституції України, Закону України «Про охорону навколишнього природного середовища», Закону України «Про відходи», Закону України «Про перелік документів дозвільного характеру у сфері господарської діяльності», Закону України «Про забезпечення санітарного та епідемічного благополуччя населення» та інших нормативно-правових актів, дотримання яких передбачено сферою діяльності підприємства.

Із конкретних заходів по захисту навколишнього середовища Компанією було впроваджено наступне:

1. Всі магазини компанії обладнані енергозберігаючими світильниками.
2. Впроваджено режим економії паперу.
3. Проводиться утилізація відходів.

6. Соціальні аспекти та кадрова політика

Для «ПАРИТЕТ-СМІК» співробітники – це найбільша цінність. Захист та підтримка працівників є одним із основних пріоритетів розвитку Компанії. Компанія робить усе, для того, щоб повністю задовольнити сучасні вимоги щодо охорони праці, навколишнього середовища та безпеки.

Компанія відповідально ставиться до виконання своїх зобов'язань, як роботодавця та дотримується вимог законодавства щодо своєчасної виплати заробітної плати, надання основних щорічних відпусток, збереження заробітної плати на час виконання працівниками державних і громадських обов'язків та інших гарантій трудового законодавства.

Для працівників Компанії проводиться внутрішнє навчання для покращення професійних навичок, а саме: навчання по асортименту продукції, підвищення якості обслуговування клієнтів та техніки по навчанню молодших працівників. Метою навчання є в першу чергу на ознайомлення працівників із новими методами комунікації із покупцем. Для нових співробітників проводиться стартовий тренінг для ознайомлення із цінностями та метою нашої Компанії. Також були розроблені онлайн тренінги на внутрішній навчальній платформі Смік.

Станом на 31.12.2023 в Компанії працює 132 особи за основним місцем роботи. Гендерний розподіл працівників рівномірний.

87% усього персоналу – жінки, троє жінок (директор із закупівель, головний бухгалтер, менеджер з питань регіонального розвитку) займають керівні посади серед вищої ланки керівництва.

Більшість персоналу ТОВ «Паритет-Смік» – 78 осіб (59,09%) – складають співробітники, що знаходяться в найбільш економічно і соціально активному віці – від 30 до 50 років. Частка співробітників у віці до 30 років – 37 осіб (28,03%); більше 50 років – 17 осіб (12,88%).

Компанії дотримується законодавства та необхідних вимог щодо пожежної безпеки. Будівлі та споруди забезпечені сигнальними системами пожежогасіння з урахуванням усіх санітарних (встановлено пункт промивки очей та ЗІЗ), протипожежних (пункти з гідрантами та вогнегасниками, пожежний резервуар) норм та вимог.

7. Ризики

При розгляді ризиків які можуть мати вплив на діяльність Компанії, більш коректно буде розділити їх на дві великі групи ризиків: операційні та фінансові ризики.

Операційний ризик – це ймовірність виникнення збитків в результаті недоліків чи помилок у внутрішніх процесах компанії, в діях співробітників та інших осіб, в роботі інформаційних систем, або в наслідок зовнішнього впливу.

До основних операційних ризиків ТОВ «ПАРИТЕТ-СМІК» можна віднести наступні:

- | | |
|------------------------------|----------------------|
| 1. Людський фактор. | 3. Збій у системах. |
| 2. Збій у процесах Компанії. | 4. Зовнішні фактори. |

До першої групи операційних ризиків можна віднести наступні: по-перше, низький рівень кваліфікації персоналу; по-друге, ризик шахрайства та крадіжок. Перший із наведених ризиків було подолано впровадженням системи внутрішнього навчання персоналу, яке проходить на періодичній основі. На запобігання ризику шахрайства та крадіжок спрямована система внутрішніх контролів, яка включає в себе такі заходи як періодичне проведення інвентаризацій, маркування товару магнітними стрічками, контроль грошових коштів на касі на предмет підробки, тощо.

До основних ризиків, що пов'язані із збоями у процесах та системах можна віднести наступні:

1. Порушення процедур закупки товару, його наявність у необхідній кількості. Для мінімізації подібного роду ризиків в Компанії впроваджена чітка система планування обсягів закупівель, яка моніторить як тенденції в продажах так і залишки товарів. Також передбачено конкретну процедуру погодження нових постачальників для їх верифікації.

2. Зміна умов операцій. Будь-яка зміна умов вже укладених угод піддається контролю з боку незалежних юристів та менеджерів.
3. Збій у системах реєстрації продажів. Даний ризик було мінімізовано шляхом впровадження адаптованої для нашої Компанії електронної системи обліку продажів, яка обслуговується Групою.
4. Не ринкові ціни. Компанія проводить регулярних моніторинг ринкових цін на товари, що продаються у наших магазинах та при необхідності здійснюється оперативна зміна цін на конкретні товари.

Існують також ризики, які постійно контролюються системою внутрішнього контролю:

- Податкові ризики.
- Ризики не повернення боргів.

До групи зовнішніх ризиків потрібно віднести наступні:

- Зменшення купівельної спроможності населення в наслідок фінансових та економічних потрясінь.
- Непередбачувана зміна податкового законодавства в Україні.
- Зміна умов ведення бізнесу.
- Конкуренція.

Фінансові ризики – це ризики, які пов'язані на самперед із ймовірними втратами фінансових ресурсів (грошових коштів).

У господарській діяльності ТОВ «ПАРИТЕТ-СМІК» можна визначити кілька типів ризиків:

1. Ризик ліквідності

Ліквідність відображає можливість підприємства швидко реалізувати власні активи. Коефіцієнт поточної ліквідності Компанії складає 0.29, отже при мобілізації оборотних активів компанія має можливість погасити зобов'язання за кредитами та розрахунками з постачальниками.

2. Валютні ризики

«ПАРИТЕТ-СМІК» виступає імпортером товарів із Європи, що в свою чергу означає, що Компанія піддана впливу значного коливання валютного курсу гривні. Значні зміни курсу впливають на ціну закупівлі товару, що в свою чергу позначається на привабливості товарів для покупця. Нашою Компанією підписані договори постачання, що мають відстрочку платежу, яка дає змогу оплачувати заборгованість по більш привабливому курсу.

8. Вплив збройної агресії Російської Федерації на діяльність Компанії

24 лютого 2022 року російські війська вторглися в Україну. По всій території країни був оголошений військовий стан. Як результат, постраждали усі підприємства: офіси закрилися, персонал емігрував, рух транспорту був обмежений.

У 2023-му підприємства поетапно відновили потужності до 53,4% довоєнного рівня. На кінець 2023 року мікро-, малі та середні підприємства в українській економіці складають 99,98% усіх суб'єктів господарювання та забезпечують 74% усіх робочих місць. Четверть компаній повністю релокувалися або відкрили додаткові офіси та філії в регіонах із стабільною безпековою ситуацією.

Компанія відновила повну заробітну плату для усіх працюючих працівників та вдалося проводити успішні переговори щодо зменшення орендної плати.

У 2023 році Компанія продовжила виключну діяльність на внутрішньому ринку України ефективно використовуючи наявні власні ресурси без залучення додаткових інвестицій

Керівництво взяло до уваги той факт, що ТОВ «ПАРИТЕТ-СМІК» працює в секторі, на який поширюються обмеження, пов'язані з введенням військового стану, і визнало, що вплив повномасштабної війни може тривати довше, ніж спочатку було оцінено. У відповідь на ці можливі сценарії керівництво попередньо вжило заходів щодо зменшення ризиків. Відповідно до сценаріїв, розглянутих керівництвом, на момент складання фінансової звітності Компанія продовжить свою діяльність у найближчому майбутньому.

Остаточне вирішення політичної та економічної ситуації в Україні та його наслідки важко передбачити, однак воно може мати серйозний вплив на українську економіку та бізнес Компанії.

Керівництво підготувало цю фінансову звітність на основі принципу безперервності діяльності. Враховуючи воєнний стан в Україні, Компанія продовжує свою діяльність і здійснює розрахунки як у ході звичайної діяльності на дату затвердження цієї фінансової звітності.

9.Перспективи розвитку

На найближчі 3 роки Компанія ставить перед собою цілі розширити мережу магазинів та розпочати реалізацію товарів онлайн. Тому Компанія буде робити кроки в напрямку відкриття торгових точок в нових торгових центрах у Києві та великих обласних центрах України.

Пріоритетним напрямом для «ПАРИТЕТ-СМІК» також є робота над створенням інтернет-магазину, що дозволить значно розширити ринок збуту, залучити нових споживачів та зробити товари Компанії доступнішими. «ПАРИТЕТ-СМІК» переконаний, що електронна комерція підвищить конкурентоспроможність та зробить Компанію більш гнучкою і стійкою до ризиків.

Щодо фінансових аспектів діяльності, «ПАРИТЕТ-СМІК» ставить перед собою цілі збільшити щорічний приріст чистого прибутку за рахунок збільшення об'ємів реалізації товарів і послуг і оптимізації бізнес-процесів, що дозволить зменшити операційні, комерційні та адміністративні витрати.

Серед головних завдань в оптимізації бізнес-процесів можна виділити:

- прискорення оборотності запасів;
- зменшення кількості застарілих запасів;
- підвищення якості обслуговування клієнтів.

Щодо кількісно-якісних показників, «ПАРИТЕТ-СМІК» ставить перед собою цілі: збільшити трафік клієнтів в своїх магазинах, підвищити показники конверсії за допомогою широкого асортименту товару, а також високого рівня якості обслуговування клієнтів, збільшити розмір середнього чеку.

Компанія також буде продовжувати просувати бренд «Смік» за допомогою різноманітних заходів, промоакцій, інформування у месенджерах та соціальних мережах. Це дозволить покращити впізнаваність бренду, залучити нових покупців, а також зміцнювати лояльність серед вже існуючих. Також розширення мережі точок роздрібної торгівлі та впровадження інтернет магазину мають допомогти «ПАРИТЕТ-СМІК» побудувати впізнаваний бренд у більшості регіонів України.

Перспективи розвитку на 2024 рік на думку керівництва підприємства були порушені війною з Росією, але перемогти у війні буде важко без функціонування бізнесу, який дозволяє українцям забезпечувати себе та підтримувати Збройні сили. У зв'язку з цим Компанія націлена на докладання усіх зусиль спрямованих на підтримку повноцінного функціонування підприємства та реалізацію запланованих у мирний час проектів.

Генеральний директор ТОВ «ПАРИТЕТ-СМІК»



Павел Агачинський