

**Південне міжрегіональне управління ДПС
по роботі з великими платниками податків**

65015, м. Одеса, пр-кт Шевченка 15/1

**Товариство з обмеженою відповідальністю
«ЄВРАЛІС СЕМЕНС УКРАЇНА»**

03022, м. Київ, вул. Смольна, буд. 9

Код ЄДРПОУ 34702946

ЗВІТ З УПРАВЛІННЯ ТОВ «Євраліс Семенс Україна» за підсумками 2020 року

1) Організаційна структура та опис діяльності підприємства

Підприємство ТОВ «Євраліс Семенс Україна» (надалі – Компанія) створене у вересні 2006р. Господарську діяльність підприємство почало здійснювати з 2-го кварталу 2007р.

Основним видом діяльності ТОВ „Євраліс Семенс Україна” є оптова торгівля посівним насінням, а саме: насіння соняшнику, кукурудзи, сорго, сої, ріпаку.

ТОВ «Євраліс Семенс Україна» належить до групи Євраліс, штаб квартира якої знаходиться у Французькій Республіці, власниками Групи Євраліс є кооператив, що об’єднує французьких фермерів – фізичних осіб-громадян Французької Республіки.

Після об’єднання 1 вересня 2020 року Євраліс Семенс та Коссад Семанс створено групу компаній ЛДДА що посіла місце в 10 світових лідерів у виробництві насіння.

Керівництво Компанії:

Генеральний директор Твейтс Найджел Девід Пітер
Директор фінансовий Фісун Ганна Володимирівна
Директор комерційний Бут Сергій Валерійович
Директор з управління персоналом Мискова Олена Іванівна

Протягом звітнього 2020 року відбулися такі зміни в керівництві:

Директор комерційний Бут Сергій Валерійович – з 05 листопада 2020 року.

Стратегія та цілі:

Розвиток та зростання за попередню декаду, результатом якого стало досягнення обсягу бізнесу ТОВ «Євраліс Семенс Україна» категорії суспільно важливих підприємств та великих платників податків, призвело менеджмент компанії до розробки нової стратегії, основними засадами якої є

- стратегія управління збутом - управління каналами, сегментація клієнтів з подальшим розробкою індивідуальних пакетів продуктів / послуг, **орієнтація на споживача як центральний аспект нової стратегії**

- нова маркетингова організація, створена з врахуванням нової стратегії проникнення на ринки
- створенні команди технічної підтримки, для якісного технічного позиціонування продуктів
- орієнтована на бізнес-процеси та крос-функціональна структура підприємства
- стратегія роботи з персоналом, направлена на забезпечення розвитку організації, навчання та розвиток, пошук та утримання талантів, управління результативністю

- фінансова стратегія – забезпечення ресурсами для втілення основної стратегії підприємства, що включає в себе планування структури бізнесу, управління активами та зобов’язаннями, стратегію фінансування (дивідендна політика, фінансування інвестицій тощо), управління ризиками

- створення фінансових рішень як частина фінансової стратегії - від оптимізації грошових потоків та мінімізації фінансових ризиків підприємства до створення елементів унікальної ринкової пропозиції Євраліс для наших клієнтів

2020 рік – перший рік втілення нової стратегії, був роком досягнення поставлених цілей та виконання основних бюджетних показників, таких як оборот з продажу продукції, операційний прибуток та чистий рух коштів від операційної діяльності.

Наша візія:

Визнаний лідер Європейської насінневої індустрії, що постачає українському агробізнесу комплексні професійні рішення для забезпечення глобальних продовольчих потреб

Наша місія:

Бути надійним партнером для аграрного бізнесу:

- Забезпечуючи високоякісну генетику, адаптовану до потреб клієнтів
- Пропонуючи комплексні рішення для агровиробників
- Впроваджуючи цифрові та інформаційні сервіси
- Розвиваючи професійну команду здатну реагувати на бізнес-виклики

Наші цінності:

- Відкритість,
- Наближеність до споживача,
- Вимогливість,
- Ентузіазм,
- Солідарність,
- Відповідальність

За підсумками сезону 2020 компанія займає 6-те місце на ринку продажу насіння кукурудзи
Компанія має потужний портфель зернового сорго, що дозволяє займати 2-ге місце на ринку
Соняшнику - 4

Соя - 1

Ріпак - 9

Починаючи із 2021 компанія розпочинає продаж насіння зернових культур

Компанія збільшила долю ринку на 2% по насінню соняшнику та на 1% по насінню ріпаку озимого.

- Зареєстровано 5 нових гібридів соняшнику, 2 гібрида озимого ріпаку, 2 сорти сої

Стратегія Компанії направлена на суттєве збільшення часток ринку Компанії до 2025 року по всіх основних культурах.

Сфера діяльності підприємства за географічним розташуванням та галузевим спрямуванням:

ІНТЕНСИВНІСТЬ ПРОДАЖІВ ЄСУ ПО ОБЛАСТЯМ



Організаційна структура підприємства :

Нова стратегія підприємства вимагає побудову орієнтованої на бізнес-процеси та крос функціональної структури, що складається з:

- **Відділу маркетингу**, що включає в себе управління розвитком продукту, технологічну підтримку, операційний маркетинг та стратегічний маркетинг
- **Комерційного відділу** – регіональне комерційне представництво, відділ по роботі з ключовими клієнтами, відділ по роботі з дистриб'юторами, відділ по обслуговуванню клієнтів
- **Операційного відділу** – планування та організація поставок, управління збутом, контроль залишків товарів та контроль якості
- **Відділу досліджень та розвитку**
- **Відділу по роботі з персоналом**
- **Фінансового та адміністративного відділу** – облік та контроль, бюджетування та контролінг, бізнес аналітика, юридичне забезпечення, управління інформаційними системами, управління закупівлями, відділ трейдингу та фінансових рішень

Діяльність усіх відділів спрямована на досягнення стратегічних та операційних цілей компанії – досягнення цільових часток ринку, обсягів продажу та темпів зростання, забезпечення отримання прибутку на цільових рівнях, встановлених 5-річним фінансовим планом Компанії.

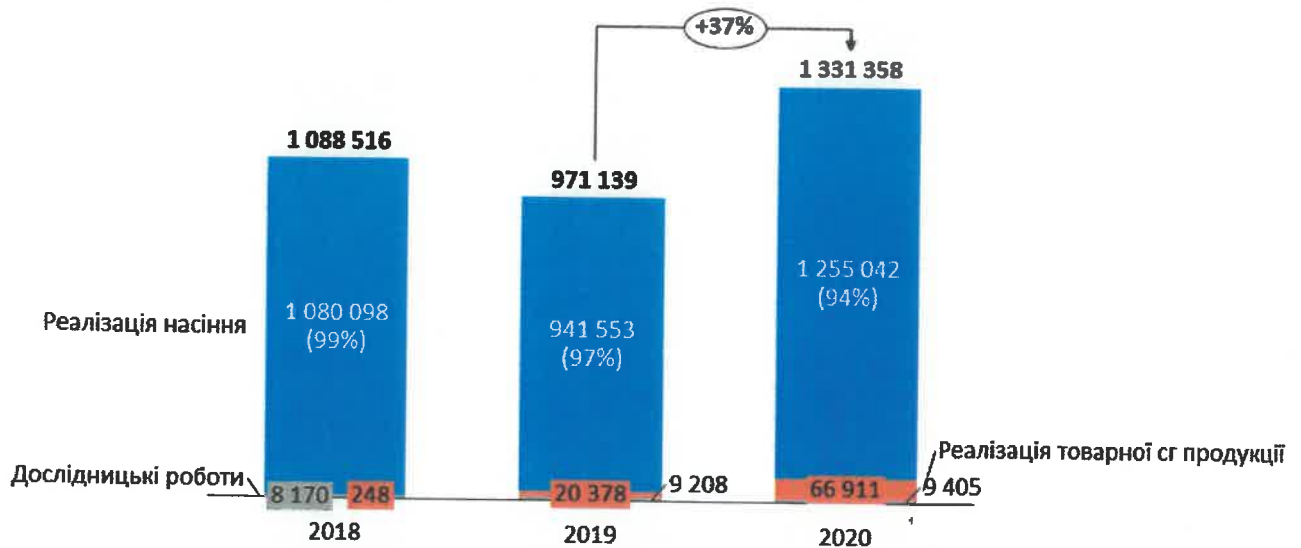
2) Результати діяльності

Економічна діяльність Компанії у 2020 році проходила на тлі таких подій та обставин:

- несприятливі погодні умови посівної компанії 2020 року, недоотримання врожаю сільгосп виробниками,
- зростання світових і внутрішніх цін на товарну сільськогосподарську продукцію,
- як наслідок, зростання собівартості виробництва насіння,
- дії лідерів ринку насіння внаслідок зміни моделі бізнеса – переходу до прямих продажів - направлені на збільшення частки ринку, результатом яких стало значне зниження цін на насіння на ринку з початку 2020/2021 маркетингового року
- як наслідок таких дій - погіршення економічних умов для компаній-посередників на ринку насіння, що вимушені пристосовуватись до нового конкурентного середовища, працювати в умовах значного зниження прибутковості

За результатами діяльності Компанії у 2020 році Чистий дохід від реалізації становить 1 331 358 тис.грн, в тому числі 1 255 042 тис грн (94%) – реалізація насіння, 66 911 тис грн (5%) – реалізація товарного зерна за програмами зустрічних поставок з метою закриття дебіторської заборгованості, 9 405 тис грн (1%) – виконання дослідницьких робіт в рамках договору з материнською компанією.

Чистий дохід від реалізації, тис грн.



Податки та збори:

- податок на прибуток – 40,8 млн.грн, (2019 рік – 12,4 млн.грн)
- ПДВ – 143,162 млн.грн, ПДВ сплачений на митницю – 59 млн.грн, (2019 рік- ПДВ- 2,96млн.грн, ПДВ сплачений на митницю – 69,3млн.грн)
- ЄСВ – 11,2млн.грн, (2019 рік – 8,7млн.грн)
- ПДФО – 16,5 млн.грн (2019 рік – 12,1 млн.грн)

Вплив КОВІД-19 на діяльність компанії у 2020 році

На підприємствах групи ЛДДА було розроблено та втілено систему заходів направлених на запобігання розповсюдженні вірусу та організацію роботи бізнесу в умовах обмеженого доступу до виробничих приміщень, виконання карантинних обмежень, застосованих за рішеннями органами влади.

ТОВ «Свраліс Семенс Україна» введено план відвідування офісних приміщень із кількісними обмеженнями одночасної присутності співробітників у приміщенні з одного боку, та забезпеченням безперервності ведення бізнесу з іншого. Організоване систематичне ПЛР-тестування співробітників. Обмежені поїздки співробітників у загальному транспорті. Суворо контролюється кількість співробітників на фізичних зібраннях, більшість нарад переведено в он-лайн режим, організована ефективна віддалена робота більшості персоналу через ERP-системи із застосуванням сучасних комунікаційних технологій.

Зазначені вище заходи забезпечили мінімальний вплив пандемії на діяльність підприємства, мінімальну кількість заражень серед співробітників підприємства та відсутність значних негативних впливів на результати бізнесу у 2020 році.

Підприємство здійснювало благодійну допомогу медичному закладу на його звернення у придбанні тест-систем та обладнання для облаштування відділень лікування КОВІД хворих.

3) Ліквідність та зобов'язання

Показник поточної ліквідності компанії за 2020 рік становить 1,2 - компанія постійно працює над поліпшенням процесу планування руху грошових коштів, підвищенням якості контролю дебіторської заборгованості і рухом запасів та зниженням суми поточних зобов'язань, комерційна політика підприємства та система знижок направлена на стимулювання попередніх оплат за товари, планового та раннього відвантаження товарів, значною частиною комерційної політики є широке залучення зустрічних поставок товарного зерна для раннього закриття дебіторської заборгованості, а також застосування інструментів гарантування дебіторської заборгованості, таких як авальовані банками векселі, форвардні контракти та аграрні розписки тощо.

Залучені через передоплати кошти покупців підприємство направляє на попередні оплати постачальникам товарів, включаючи імпорт товарів - з метою мінімізації валютних ризиків. Таким чином як правило, підприємство не має значної кредиторської заборгованості перед постачальниками на кінець фінансового року.

Рух грошових коштів підприємства нерегулярний, що зумовлено особливістю галузевого спрямування – постачання насіння для рослинництва, виручка як правило зосереджена в періоді збирання врожаю та підготовки до посівної кампанії, в періоді без надходжень виручки від покупців, підприємство для фінансування операційної діяльності залучає банківське кредитування у вигляді кредитних ліній строком до 6 місяців. Кредитні лінії банків забезпечені гарантіями материнської компанії.

4) Екологічні аспекти

Економічна діяльність в умовах відповідального ставлення до довкілля є ключовим пріоритетом групи компаній ЛДДЕА у світі.

В Україні Компанія здійснює свою економічну діяльність у відповідності з Законами України та нормативними та регуляторними актами в сфері виробництва та обігу насіння, охорони навколишнього середовища та поводження з відходами.

У процесі діяльності виникають залишки товару, які не можуть бути реалізовані через втрату посівних кондицій. Компанія дотримується вимог ст. 17 Закону України «Про насіння та садивний матеріал»: насіння, яке не може бути використане на посів, продовольчі, кормові або інші цілі, знищується під наглядом посадової особи центрального органу виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері державного нагляду (контролю) у сфері насінництва та розсадництва, за рахунок власника насіння.

5) Соціальні аспекти та кадрова політика

Стратегія роботи з персоналом направлена на забезпечення розвитку організації, навчання та розвиток, пошук та утримання талантів, управління результативністю, є частиною загальної стратегії підприємства.

Загальна кількість працівників становить - 110 особи, з них частка жінок, які займають керівні посади становить 32%.

Всі працівники на постійні основі забезпечені медичним страхуванням, що включає забезпечення вітамінами, проведення вакцинації.

На підприємстві проводяться інструктажі з охорони праці та безпеки.

Для всіх працівників є рівні можливості для розвитку та зростання, більше 90% працівників мають вищу освіту.

Забезпечується повага прав людини - дотримання конфіденційності в обробці персональних даних працівників, гарантія рівних прав та свобод.

Безпека праці

Безпека співробітників є першим пріоритетом компанії. З метою підвищення обізнаності усіх працівників у питаннях, пов'язаних з охороною праці на виробництві та безпекою праці, а також забезпечення відповідальності кожного, починаючи з 2019 року запроваджена програма «10 золотих правил безпеки», що визначає метою нульову кількість нещасних випадків на всіх підприємствах групи ЛДДЕА у світі. Програма активно впроваджувалась і протягом 2020 року.

Програма включає в себе обов'язкове електронне навчання 10-ти основних правил, що стосуються безпечного переміщення, захисту свого здоров'я та здоров'я колег, безпечного керування легкового автомобіля або вантажівкою, безпечного поводження з хімічними речовинами, безпечної роботи з обладнанням та технікою та запобігання ризикам вибуху.

6) Оцінка та управління ризиками

Оцінка та управління ризиками є елементом фінансової стратегії компанії. Управління ризиками здійснюється на основі системи аналізу та контролю, що включає в себе регулярне виявлення та оцінку ризиків, які можуть впливати на досягнення стратегічних та операційних цілей, та їх регулярний моніторинг, створення системи прийняття рішень з урахуванням виявлених та потенційних ризиків, страхування. Наступні види ризиків розглядаються як такі, що можуть впливати на діяльність Компанії: ризик геополітичного середовища, ринковий ризик (включно з валютним ризиком та ризиком процентної ставки), кредитний ризик, ризик ліквідності, майнові ризики, юридичні ризики (в т.ч. ризик податкової системи).

1) Ризик геополітичного середовища:

Компанія має досвід успішного розвитку в українському бізнес-середовищі за період, що перевищує 10 років, та проходження якнайменше 2х періодів макроекономічної кризи та значного спаду економіки в країні – періоду світової фінансової кризи 2008-2009 років, та періоду економічного спаду, спричиненого зовнішньою

військовою агресією 2014-2016 років. Враховуючи зазначене, керівництво компанії допускає, що майбутні умови господарювання можуть відрізнятись від поточного стану та поточної оцінки керівництва.

Інструменти управління ризиком:

-мультисценарний підхід до побудови операційних та фінансових планів, з обов'язковою розробку «кризового» сценарію - на поточний рік, 3-річного та 5-річного планів

2) Валютний ризик:

Інструменти управління ризиком:

- комерційна/цінова політика, направлена на стимулювання ранніх оплат, а також належне формування цін та перерахунку дебіторської заборгованості в умовах нестабільного курсоутворення
- побудова моделі чуттєвості операційного прибутку в умовах різкої зміни курсу валют

3) Відсотковий ризик:

Інструменти управління ризиком:

- мінімізація сум запозичень та довжини траншів через ретельне планування грошових потоків
- стимулювання попередніх оплат за товар системою знижок
- забезпечення альтернативних програм кредитування, включаючи внутрішньогрупові запозичення

4) Кредитний ризик:

Інструменти управління ризиком:

- Зміцнення функції кредитного менеджменту

- Широке залучення зустрічних поставок товарного зерна для раннього закриття дебіторської заборгованості, а також застосування інструментів гарантування дебіторської заборгованості, таких як авальовані банками векселі, форвардні контракти та аграрні розписки

4) Ризик ліквідності:

З огляду на нерегулярний рух грошових коштів, зумовлений особливістю галузевого спрямування – постачання насіння для рослинництва, в періоді без надходжень виручки від покупців Компанія для фінансування операційної діяльності залучає банківське кредитування у вигляді кредитних ліній строком до 6 місяців. Кредитні лінії банків забезпечені гарантіями материнської компанії. Кредитні кошти залучаються у не менш як двох банків для забезпечення можливості вибору найкращих процентних ставок.

Планування руху грошових коштів є формалізованим регулярним процесом, так само як і контроль дебіторської заборгованості та контроль руху запасів, комерційна політика підприємства та система знижок направлена на стимулювання попередніх оплат за товари, планового та раннього відвантаження товарів, значимою частиною комерційної політики є широке залучення зустрічних поставок товарного зерна для раннього закриття дебіторської заборгованості, а також застосування інструментів гарантування дебіторської заборгованості, таких як авальовані банками векселі, форвардні контракти та аграрні розписки тощо

5) Майнові ризики:

Інструменти управління ризиками:

- Постійно діюча програма страхування майна, ризиків втрати прибутку та відповідальності перед 3ми особами в рамках глобальної програми страхування групи Euralis Global

- Наявність діючих внутрішніх процедур та регламентів, що регулюють рух майна – від прийняття активів до обліку, регулярних інвентаризацій, належної оцінки на дату звітності до споживання матеріальних ресурсів та в процесі прийняття рішень щодо активів, що втратили свої споживчі якості, в тому числі в процесі декласування насіння, що втрачає посівні якості, та подальшого його знищення у відповідності до законодавчих вимог

- повна інвентаризація активів та зобов'язань провадиться двічі на календарний рік – перед складанням звітності за ПСБО та за стандартами групи у присутності та під наглядом незалежної аудиторської компанії

5) Юридичні ризики:

Інструменти управління ризиком:

- Систематичний аудит податкового обліку та перевірка податкових декларацій, що здійснюється незалежною аудиторською компанією

- Звіт про контрольовані операції та документація з трансфертного ціноутворення здійснюється із залученням та під контролем незалежної аудиторської компанії

- Наявність діючих внутрішніх процедур, що регулюють вибір постачальників та укладення договорів з контрагентами
- Ланцюг постачання: Компанія є першим імпортером товарів або першим покупцем у виробника щодо насіння вирощеного і виробленого в Україні

7) Дослідження та інновації

Значне розширення матеріально-технічної бази та збільшення фінансування селекційних робіт та досліджень є однією з головних конкурентних переваг нової компанії ЛДДА, що створена шляхом об'єднання двох насінневих груп Євраліс Семенсес та Коссад Семенсес.

Створення об'єднаної групи ЛДДА дозволило нашій материнській компанії Євраліс Семенс, що є селекціонером та власником сортів рослин та гібридів, значно розширити фінансування, виділене на дослідження та інновації.

Компанія має у своєму складі відділ досліджень та розвитку, робота якого є частиною загальної селекційної програми в рамках договору на виконання дослідницьких робіт, що укладений між ТОВ «Євраліс Семенс Україна» та материнською компанією Євраліс Семенс Франс.



9) Перспективи розвитку

Вважаємо, що наступні тренди будуть визначати розвиток економіки країни та галузі насінництва в наступні роки:

Відновлення економіки України після кризи, спричиненої пандемією КОВІД-19 у 2020 році, збільшення довіри вітчизняних та іноземних інвесторів до України, а також її здатність домагатися результатів на тлі криз.

Світові ціни на товарну сільськогосподарську продукцію, що зросли у 2020 році, будуть стабільні в подальшому.

Стабільність національної валюти, підтримуваної сприятливою експортною кон'юнктурою – збільшенням світового попиту та зростанням цін на продукти українського експорту внаслідок відновлення світової економіки після кризи.

Системну роботу з Міжнародним Валютним Фондом буде продовжено, що стане надійною підтримкою зацікавленості іноземних інвесторів як у прямих інвестиціях, так і в боргових інструментах, емітованих урядом, продовжуючи підтримку національної валюти.

Очікуване відкриття ринку землі значно збільшить прихід інвестиційного капіталу – як прямих приватних інвестицій так і у вигляді венчурного капіталу.

Посівні площі основних культур - соняшника та кукурудзи залишаться стабільними. Очікується незначне зростання площ під сорго і соєю.

Очікується, що конкуренція серед виробників насіння буде залишатися жорсткою у всіх культурах. Агресивна цінова політика конкурентів-лідерів ринку, що здійснюють прямі продажі, після зсуву цін вниз на ринку у 2020 році, буде продовжена і надалі.

Зростання цін на товарну сільськогосподарську продукцію спричинить зростання собівартості виробництва насіння у 2021 році та надалі.

Завдяки сильному портфолію в галузі соняшнику, кукурудзи, сої, озимого ріпаку та сорго, чіткому застосуванню стратегії продажів, направленої на наближення до споживача, збалансованій стратегії роботи з

дистриб'юторами та створення попиту на продукт, коректному конкурентному ціноутворенню, компанія буде сильним гравцем та буде активно та успішно конкурувати з лідерами ринку.

Розвиток нашого підприємства здійснюється у відповідності із затвердженою Стратегією, що охоплює період 2020-2025 роки, в напрямку досягнення цільових часток ринку, обсягів продажу та темпів зростання.

Генеральний директор

Твейтс Н.Д.П.

Головний бухгалтер

Платовська Н.В.

