

Підприємство:

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «АВТОСАМІТ НА СОЛИЧНОМУ»

Код ЄДРПОУ: 36203667

Територія: вулиця Столичне шосе, буд. 90, м. Київ, 03045

Телефон: 0442013030

Організаційно – правова форма господарювання: Товариство з обмеженою відповідальністю

Код КВЕД: 45.11: Торгівля автомобілями та легковими автотранспортними засобами

Звіт про управління за 2020 рік

1. ОРГАНІЗАЦІЙНА СТРУКТУРА ТА ОПИС ДІЯЛЬНОСТІ

1.1. Загальна інформація про Компанію

ТОВ «АВТОСАМІТ НА СТОЛИЧНОМУ» (надалі – Товариство) є товариством з обмеженою відповідальністю, створеним у 2008 році, яке успішно працює до сьогоднішнього дня.

Таблиця 1.1.

Ідентифікаційний код юридичної особи:	36203667
Місцезнаходження юридичної особи:	03045, м. Київ, вул. Столичне шосе, 90
Дата державної реєстрації:	20.11.2008
Номер запису в Єдиному державному реєстрі юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців:	10681020000023635
Дата реєстрації платником ПДВ:	20.11.2008
Індивідуальний податковий номер:	362036626509
Види діяльності за КВЕД:	45.20 Технічне обслуговування та ремонт автотранспортних засобів, 45.31 Оптова торгівля деталями та приладдям для автотранспортних засобів, 45.32 Роздрібна торгівля деталями та приладдям для автотранспортних засобів, 73.20 Дослідження кон'юнктури ринку та виявлення громадської думки, 45.19 Торгівля іншими автотранспортними засобами, 52.21 Допоміжне обслуговування наземного транспорту 45.11 Торгівля автомобілями та легковими автотранспортними засобами та інші 66.29 Інша допоміжна діяльність у сфері страхування та пенсійного забезпечення 66.22 Діяльність страхових агентів і брокерів

1.2. Опис діяльності Товариства

Основним видом діяльності Товариства є продаж легкових автомобілів та запчастин для них, а також здійснення допоміжного сервісу. Товариство є офіційним дилером з продажу транспортних засобів марки Toyota.

1.3. Історія Товариства

Таблиця 1.3.

2008	1 грудня вручено сертифікат Уповноваженого Дилера Тойота ТОВ «Автосаміт на Столичному»
2008	25 грудня відбулося відкриття нового офіційного дилерського центру Toyota в Україні – Тойота Центр Київ «Автосаміт на Столичному». Дилерський центр став ще одним представником японського бренду, що входить до структури АТ «Українська Автомобільна Корпорація»
2011	8 грудня 2011 року Автосаміт на Столичному презентувала новий Toyota Hilux в горах на висоті 1287 метрів
2012	7 квітня Автосаміт на Столичному проводить захід з приводу Всесвітнього дня здоров'я
2013	Дилерський центр отримав відповідність стандартів Toyota Service Management бронзового рівня
2013	Автосаміт на Столичному відзначено Рекордом Найбільшої масової презентації автомобіля, що організував офіційний імпортер автомобілів Тойота ПІІ «Тойота-Україна»
2013	Автосаміт на Столичному, виступив партнером проекту «Підтримка лікарні», що ініційований громадськими організаціями: «Асоціацією підприємців м. Українка» і «Центром розвитку громади»
2013	Автосаміт на Столичному виступив партнером проведення Чемпіонату Світу з трасового автомоделізму (Slot Cars Racing), що проходить вперше в Україні під егідою міжнародної організації ISRA
2013	Автосаміт на Столичному відзначає 5-ти річчя роботи дилерського центру, з обула відзначена Дипломом «За вклад в розвиток бренду Toyota»
2014	Дилерський центр отримав відповідність стандартів Toyota Service Management срібного рівня
2015	Дилерський центр підтвердив відповідність стандартів Toyota Service Management срібного рівня
2015	Учасник національного конкурсу дитячого малюнка дилерського центру Автосаміт на Столичному зайняв друге місце та прийняв участь у всесвітньому конкурсі
2015	Автосаміт на Столичному презентує нове покоління Toyota Land Cruiser 200 на НСК «Олімпійській»

2016	Дилерський центр отримав почесні дипломи: «За кращі результати з післяпродажного обслуговування в 2015 році» «За найкращий результат з продажів ключових продуктів (запчастини) в 2015 році»
2017	Автосаміт на Столичному виступив партнером Асоціації HR Forum в Україні
2018	Автосаміт на Столичному відзначає 10-ти річчя роботи дилерського центру
2019	15 березня 2019 рік в Автосаміт на Столичному презентовано 12-те покоління Toyota Corolla 19 листопада 2019 рік розпочато продажі оновленої моделі Toyota C-HR
2020	Дилерський центр отримав нагороду від Тойота-Україна: «За найкращі результати з продажу фокусних продуктів сервісу у 2019 році» Автосаміт на Столичному отримала статус Toyota BusinessPlus – бізнес-центру для корпоративних клієнтів. Автосаміт на Столичному впроваджує програму Трейд-ін (Trade-in).

2. РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ

2.1. Аналіз реалізації автомобілів.

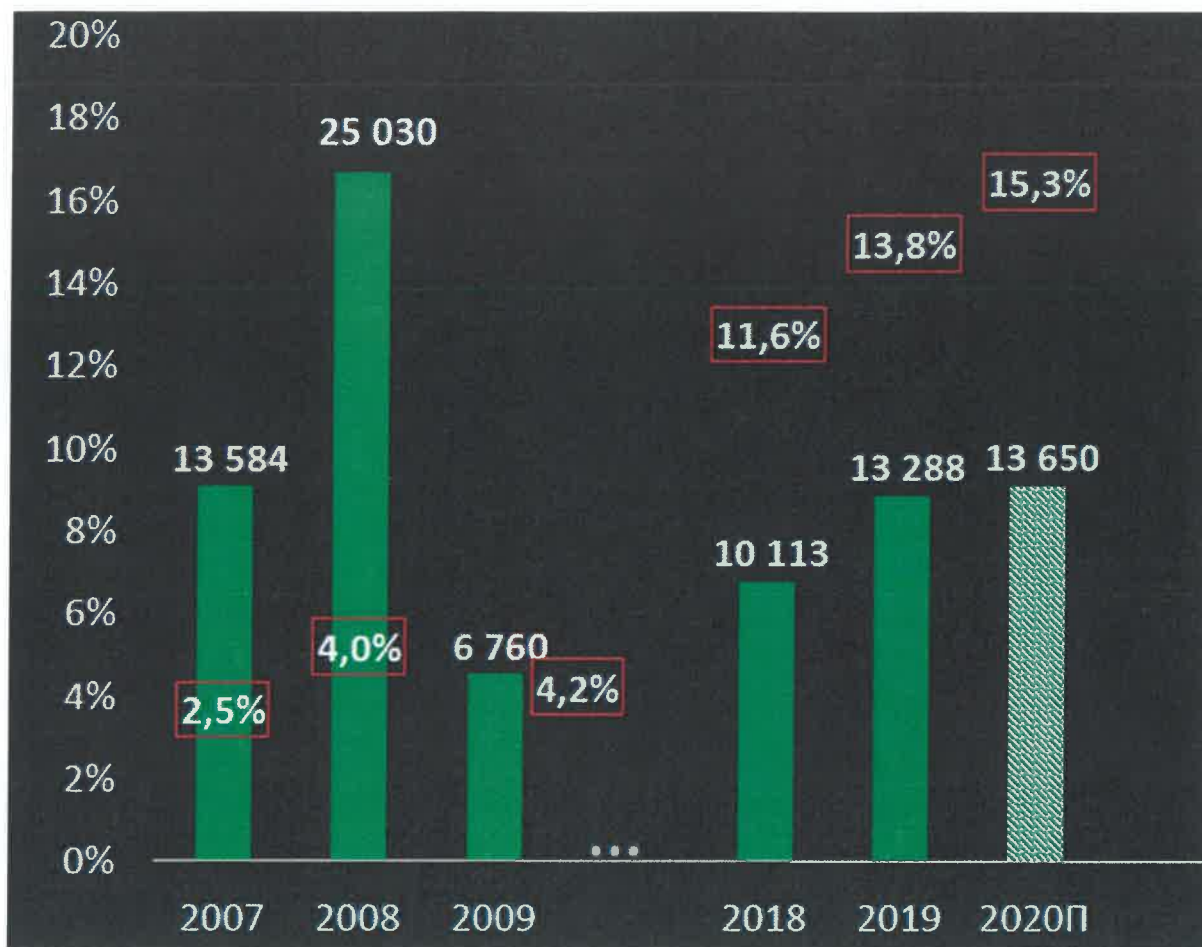
В таблиці наведені дані щодо продажів автомобілів, в розрізі по рокам.

Місяць	Легкові автомобілі											
	2009 г., шт.	2010 г., шт.	2011 г., шт.	2012 г., шт.	2013 г., шт.	2014 г., шт.	2015 г., шт.	2016 г., шт.	2017 г., шт.	2018 г., шт.	2019 г., шт.	2020 г., шт.
Январь	20 973	7 482	11 233	12 732	10 513	10 964	2 558	3 048	4 708	6 620	5 295	6 957
Февраль	10 899	8 385	10 883	12 748	11 945	14 337	3 079	4 227	4 758	5 800	5 776	6 985
Март	13 861	12 544	18 820	19 071	19 108	9 439	2 499	4 897	6 996	6 732	7 353	6 259
Апрель	12 688	13 230	19 472	19 318	25 854	9 191	3 279	5 630	6 601	6 567	6 892	3 604
Май	12 721	11 579	16 716	19 991	15 149	3 085	2 866	4 422	6 483	6 494	6 673	5 855
Іюнь	11 405	14 178	16 712	18 978	15 181	8 130	3 385	4 709	6 828	6 195	6 818	7 138
Іюль	13 219	15 261	20 120	20 688	17 939	5 778	5 211	5 448	6 266	6 319	7 698	8 900
Август	14 438	13 714	21 081	18 482	26 226	6 635	3 560	5 622	6 407	6 946	8 271	6 850
Сентябрь	15 760	14 796	21 201	18 377	13 384	5 689	4 137	5 711	7 631	6 323	7 076	7 738
Октябрь	13 029	17 154	18 832	19 844	15 341	5 841	5 296	5 848	7 413	6 928	9 088	8 751
Ноябрь	10 881	16 584	20 746	18 186	14 939	6 453	4 966	7 371	7 360	6 973	8 842	7 542
Декабрь	12 395	17 776	24 847	19 312	16 228	6 911	5 666	7 545	8 820	6 489	9 275	9 775
Всього	162 269	162 683	220 663	217 727	201 807	92 453	46 502	64 478	80 271	78 386	89 057	86 354

В 2020 році було реалізовано 86 354 одиниць легкових автомобілів та 9 139 одиниць комерційних (разом 95 493 од.) , що становить 90,43% та 9,57% відповідно. У 2020 році спостерігався спад ринку нових автомобілів порівняно з 2019 роком (97 606 од.) на 2 113 а/м, що становить -2,16%.

Месяц	Легковые автомобили				Коммерческие автомобили				
	2019	2018	2019/2018, %	к предыдущему месяцу	2019	2018	2019/2018, %	к предыдущему месяцу	
2018 - 2019	Январь	5 295	6 620	-20,02%	-18,40%	614	722	-14,96%	-24,66%
	Февраль	5 776	5 800	-0,41%	9,08%	515	572	-9,97%	-16,12%
	Март	7 353	6 732	9,22%	27,30%	675	675	0,00%	31,07%
	Апрель	6 892	6 567	4,95%	-6,27%	620	778	-20,31%	-8,15%
	Май	6 673	6 494	2,76%	-3,18%	713	622	14,63%	15,00%
	Июнь	6 818	6 195	10,06%	2,17%	620	684	-9,36%	-13,04%
	Июль	7 698	6 319	21,82%	12,91%	753	605	24,46%	21,45%
	Август	8 271	6 946	19,08%	7,44%	716	749	-4,41%	-4,91%
	Сентябрь	7 076	6 323	11,91%	-14,45%	672	637	5,49%	-6,15%
	Октябрь	9 088	6 928	31,18%	28,43%	797	685	16,35%	18,60%
	Ноябрь	8 842	6 973	26,80%	-2,71%	758	683	10,98%	-4,89%
	Декабрь	9 275	6 489	42,93%	4,90%	1 096	815	34,48%	44,59%
Всего	89 057	78 386	13,61%		8 549	8 227	3,91%		
2019 - 2020		2020	2019	2020/2019, %	к предыдущему месяцу	2020	2019	2020/2019, %	к предыдущему месяцу
	Январь	6 957	5 295	31,39%	-24,99%	624	614	1,63%	-43,07%
	Февраль	6 985	5 776	20,93%	0,40%	629	515	22,14%	0,80%
	Март	6 259	7 353	-14,88%	-10,39%	642	675	-4,89%	2,07%
	Апрель	3 604	6 892	-47,71%	-42,42%	395	620	-36,29%	-38,47%
	Май	5 855	6 673	-12,26%	62,46%	513	713	-28,05%	29,87%
	Июнь	7 138	6 818	4,69%	21,91%	486	620	-21,61%	-5,26%
	Июль	8 900	7 698	15,61%	24,68%	894	753	18,73%	83,95%
	Август	6 850	8 271	-17,18%	-23,03%	741	716	3,49%	-17,11%
	Сентябрь	7 738	7 076	9,36%	12,96%	1 119	672	66,52%	51,01%
	Октябрь	8 751	9 088	-3,71%	13,09%	932	797	16,94%	-16,71%
	Ноябрь	7 542	8 842	-14,70%	-13,82%	992	758	30,87%	6,44%
	Декабрь	9 775	9 275	5,39%	29,61%	1 172	1 096	6,93%	18,15%
Всего	86 354	89 057	-3,04%		9 139	8 549	6,90%		

В таблиці наведені дані щодо продажів автомобілів Тойота по рокам.



Динаміка продажу бренду Toyota в Україні має тенденцію до збільшення долі в сукупному ринку нових автомобілів. Так, станом на кінець 2020 року доля бренду Toyota становила 15,44%.

Починаючи з 2015 року бренд Toyota є лідером автомобільного ринку серед легкових автомобілів і займає лідируючі місця за обсягом продажів серед комерційних та легкових автомобілів. Динаміка продажу автомобілів Toyota дилером ТОВ «Автосаміт на Столичному» прямо пропорційно залежить від ринку нових автомобілів.

Доля дилера ТОВ «Автосаміт на Столичному» в загальних продажах Toyota в Україні протягом 2010-2020 рр. займала від 3,2% до 6,2%.

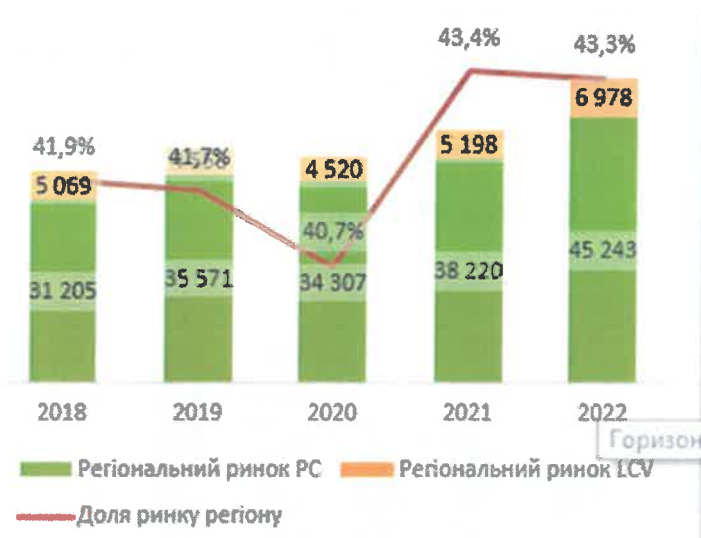
Факт реалізації автомобілів ТОВ «Автосаміт на Столичному» в 2020 році в порівнянні з 2019 та 2018 роками.

	2018	2019	2020
Легкові (PC)	611	924	884
Легкі комерційні (LCV)	45	27	12
Всього:	656	951	896

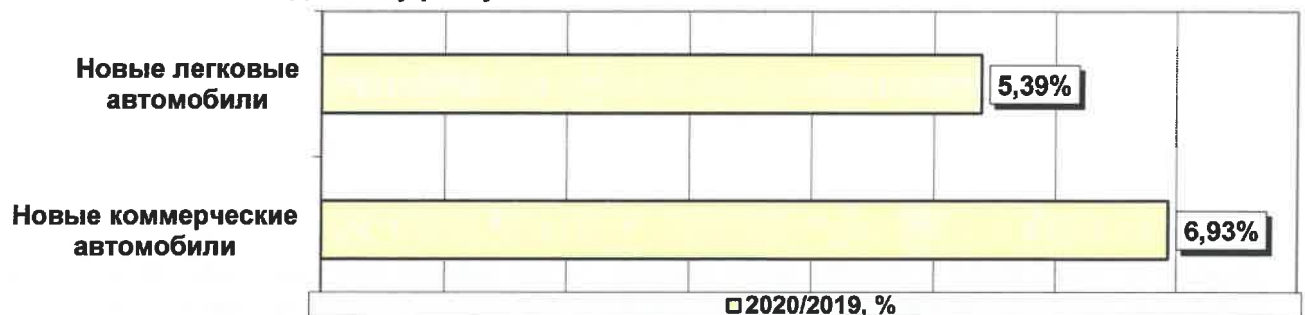
Фінансовий результат від реалізації автомобілів за 2019/2020 рік

2019 рік, тис. грн				2020 рік, тис. грн			
Назва товару	Сума доходу (без ПДВ)	Сума собівартості (без ПДВ)	Сума валового доходу/валових витрат	Назва товару	Сума доходу (без ПДВ)	Сума собівартості (без ПДВ)	Сума валового доходу/валових витрат
А/м Toyota	751 533,4	708 174,5	43 358,9	А/м Toyota	788 764,4	736 674,4	52 090,04

Динаміка ринку регіону:



Динаміку ринку нових автомобілів



Проаналізувавши динаміку ринку регіону, можна зробити висновки, що ринок LCV в регіоні має позитивну динаміку до зростання, а ринок РС має зменшитись, відповідно до цього, першочерговою задачею ДЦ буде збереження своєї долі в регіоні.

Основні ризики що впливають на продажі автомобілів:

- політичні
- економічні
- зміна законодавчої бази
- дії та цінова політика конкурентів

Основна задача ТОВ «Автосаміт на Столичному» - збереження своєї долі в регіоні та оперативне реагування на зміни, які відбуваються, і чим швидше ми будемо реагувати на зміни, тим меншими будуть наші втрати. Проаналізувавши динаміку продажів київського регіону та дилерського центру ТОВ «Автосаміт на Столичному» зокрема, можна зробити наступні висновки: основними ключовими моделями для нас є: RAV4, Camry, LC150. Саме ці моделі є пріоритетними для нашого ДЦ, оскільки вони є об'ємобразуючими та на них приходиться основна доля продажів. Доля продажів ключових моделей складає в середньому не менше 15%.

Одним з напрямів збільшення продажів автомобілів є корпоративні клієнти, як ми бачимо доля в даному сегменті росте, відповідно плану розвитку ТОВ «Автосаміт на Столичному» ми ведемо активну роботу з приватними та державними структурами. Приймаємо участь в активностях незалежно від територіального місця знаходження клієнта. Розширюємо поле діяльності по агрокомпаніям в регіоні (Київ+Черкаси+Житомир). Активно рекламуємо автомобілі Тойота за рахунок візних та довготривалих тест-драйвів. Також зважаємо вектор зусиль на плідну роботу з пріоритетними напрямками такими як: агрегатори таксі / Держ. закупівлі / агросектор / Лізинг.

Динаміка фліт продажів:



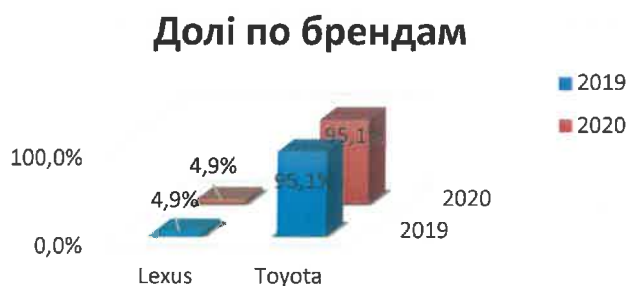
Завоювання нових клієнтів матиме більш значиму частку завдяки програмі Toyota BusinessPlus (комплексне рішення проблем клієнта завдяки широкому модельному ряду/фінансуванню/кваліфікація працівників). Відповідно до плану дій по утриманню існуючих клієнтів (повторний продаж), всі працівники підприємства зацікавлені в процесі та прикладають максимальні зусилля для того, щоб умови продажу автомобілів були максимально зручними для клієнта.

На постійній основі діють спеціальні умови придбання автомобілів: система лояльності, проект Амбасадор, заходи направлені на знайомство з персоналом, ДЦ та ін. А завдяки CRM можна робити більш детальний аналіз категоризації клієнтів та фокусувати свої зусилля в залежності від поставленої задачі, на ту чи іншу групу клієнтів згідно сегментації клієнтів.

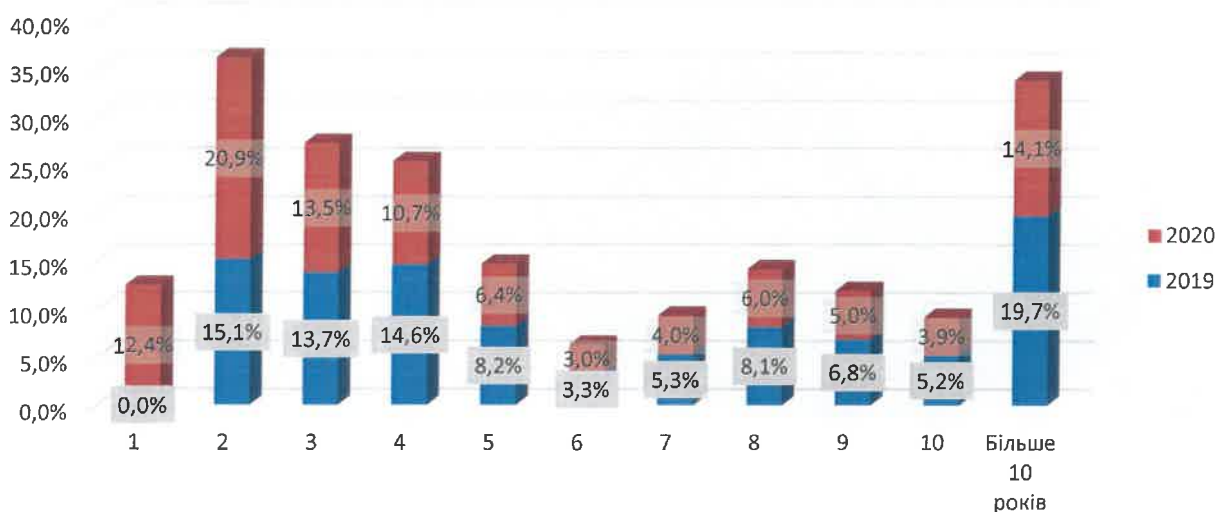
2.2. Аналіз реалізації запасних частин та реалізації послуг сервісу.

2.2.1 Реалізація сервісних послуг за напрямками, брендами та нормо-годинами

2.2.1.1 Економічна ситуація в країні не могла не позначитися на ринку послуг з технічного обслуговування та ремонту автомобілів, а також продажу автомобільних запчастин. Але беручи до уваги той факт, що бренд Тойота в Україні кілька останніх років посідає 1 місце за кількістю проданих автомобілів, а також, що парк автомобілів, які обслуговує наш дилерський центр, за результатами 2020 року на 14,1% складається з автомобілів, що експлуатуються більше 10 років та 21,9% з автомобілів, що експлуатуються від 5 до 10 років, попит на запчастини та послуги з обслуговування та ремонту розвивається у позитивному тренді. Сегментація парку дилерського центру за брендами у 2019 та 2020 роках виглядає наступним чином:

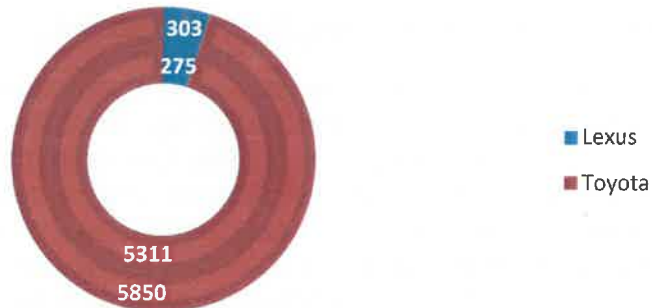


2.2.1.2 Парк автомобілів, який обслуговує дилерський центр «Автосаміт на Столичному», у своїй більшості складається з автомобілів Тойота, що наведено на слайдах вище. Також він поділяється за віком автомобілів і ці дані наведені на слайді нижче



2.2.1.3 За результатами 2020 року кількість автомобілів, що обслуговує дилерський центр «Автосаміт на Столичному», за унікальними VIN кодами становить 6153 авто, що на 10,2% більше ніж він становила у 2019 році.

КІЛЬКІСТЬ УНІКАЛЬНИХ VIN КОДІВ АВТОМОБІЛІВ



2.2.1.4 Реалізація послуг сервісу в дилерському центрі здійснюються за наступними напрямками:

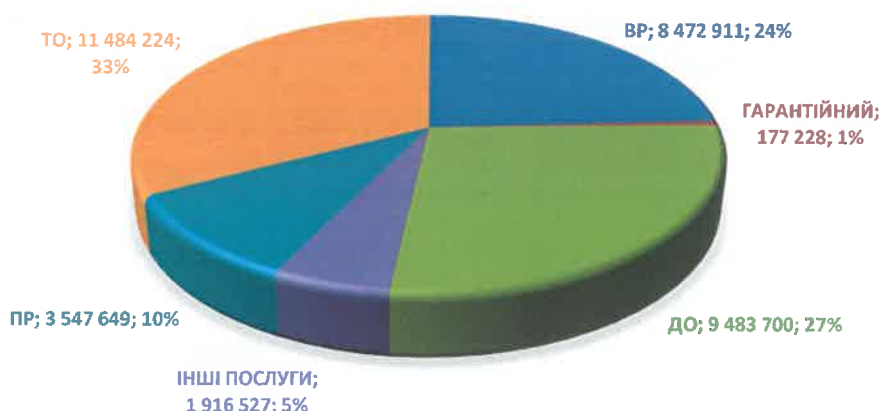
- Технічне обслуговування(ТО)
- Поточний ремонт(ПР)
- Встановлення додаткового обладнання та аксесуарів(ДО)
- Гарантійний ремонт
- Відновлювальний ремонт(ВР)

Реалізація послуг за вищенаведеними напрямками у 2020 році розвивалася з позитивним трендом та склалася наступним чином:

2019



2020



2.2.1.5 Середній приріст показників 2020 року до 2019 року, з продажу сервісних послуг, склав 13,9%. Особливо варто відмітити збільшення реалізації послуг з відновлювального ремонту та технічного обслуговування, яке пов'язане з активізацією продажу автомобілів у 2019 та 2020 роках, а також із залученням до співпраці провідних страхових компаній, які в свою чергу дають змогу отримати нових клієнтів дилерського центру з числа застрахованих.

Види ремонтів	2019	2020	Приріст
ВР	6 077 276	8 472 911	39,4%
ГАРАНТІЙНИЙ	167 753	177 228	5,6%
ДО	8 202 586	9 483 700	15,6%
ІНШІ ПОСЛУГИ	1 597 506	1 916 527	20,0%
ПР	4 283 748	3 547 649	-17,2%
ТО	9 555 441	11 484 224	20,2%
Всього	29 884 310	35 082 239	13,9%

2.2.1.6 Динаміка реалізації послуг сервісу за Брендами у 2020 році у порівнянні з показниками 2019 року виглядає наступним чином:

Марка	2019	2020	Приріст
Lexus	1 081 899	1 420 607	31,3%
Toyota	28 802 411	33 661 632	16,9%
Всього	29 884 310	35 082 239	17,4%

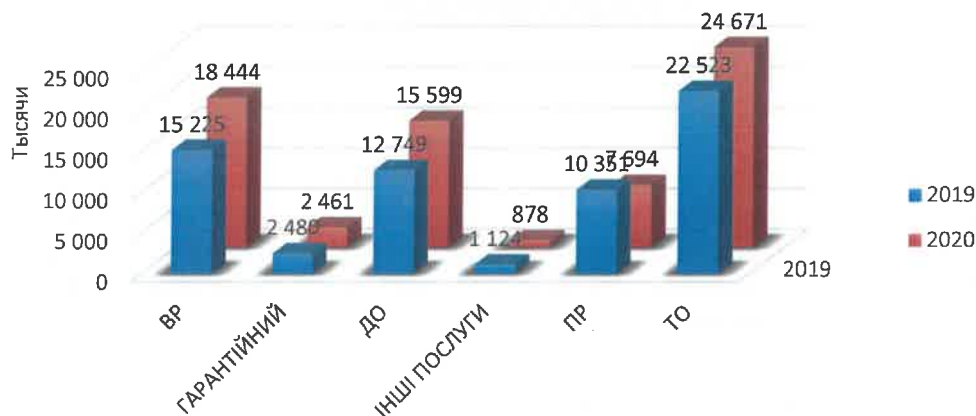
Приріст у реалізації послуг сервісу за брендом Тойота склав 16,9% за брендом Лексус 31,3% до показників 2019 року.

2.2.2 Реалізація запасних частин та аксесуарів за видами ремонту.

Збільшення кількості продажів автомобілів у 2019 та 2020 роках спричинило зростання реалізації аксесуарів та запчастин для виконання технічного обслуговування, а налагодження договірних відносин зі страховими компаніями вплинуло на підвищення попиту на запчастини для відновлювального ремонту.

2.2.2.1 Реалізація запасних частин та аксесуарів у 2020 році в порівнянні до 2019 року, за видами ремонту виглядає наступним чином:

Реалізація запчастин за видами ремонту



Вид ремонту	2019 рік	2020 рік	Приріст
ТО	24 318 668	26 323 013	8%
ПР	12 016 452	9 549 523	-21%
ВР	17 383 496	21 344 406	23%
ДО	12 749 590	15 599 029	22%
Всього	66 468 206	72 815 971	10%

2.2.2.2 Реалізація запасних частин та аксесуарів у 2020 році в порівнянні до 2019 року, за напрямками реалізації виглядає наступним чином:

Продажі запасних частин за напрямком, тис. грн.



Негативна динаміка за роздрібними -14% та оптовими продажами -28% не вплинула на загальний результат з продажу запчастин, який склав +7%.

Напрямок реалізації	2019 рік	2020 рік	Приріст
Сервіс	72 970 885	80 114 792	10%
Роздрібний продаж	3 630 554	3 108 292	-14%
Оптовий продаж	2 673 986	1 931 100	-28%
Всього	79 275 424	85 154 184	7%

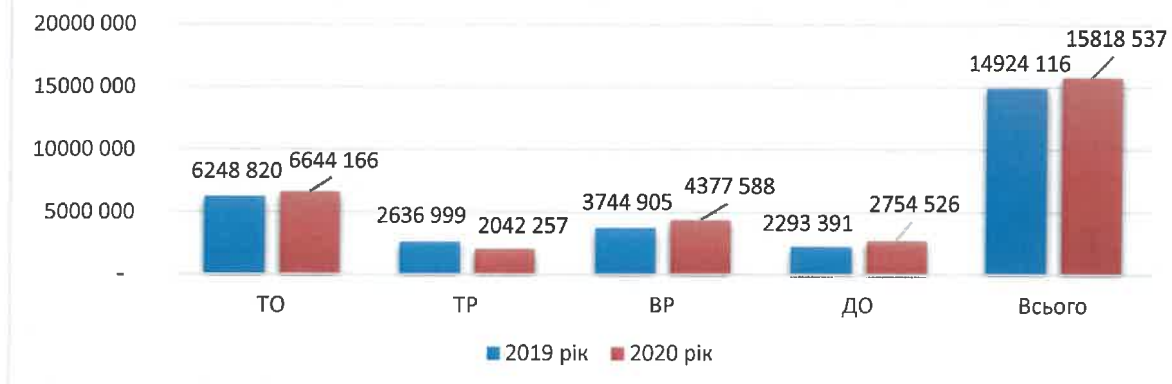
2.2.2.3 Валовий дохід від реалізації запасних загалом зберігає позитивну динаміку приросту +5% 2020 році в порівнянні з 2019 роком. Також, слід виділити те, що не зважаючи на негативну динаміку товарообігу за напрямом Роздрібні продажі у 2020 році -14%, валовий дохід зберіг позитивний приріст у розмірі +8%.

Напрямок реалізації	2019 рік	2020 рік	Приріст
Сервіс	14 947 223	15 794 481	6%
Роздрібний продаж	602 502	653 584	8%
Оптовий продаж	504 507	357 540	-29%
Всього	16 054 233	16 805 605	5%

2.2.2.4 Валовий дохід від продажу запчастин за видами ремонту у 2020 році також відображає впевнене зростання до факту 2019 року. Середній показник за всіма напрямками становить +6% і так само, як і в реалізації запчастин, за напрямками Відновлювальний ремонт та Додаткове обладнання зафіксовано найбільше зростання 17% і 20% відповідно. Дані з приросту наведені в таблиці та у діаграмі нижче.

Вид ремонту	2019 рік	2020 рік	Приріст	Приріст, грн.
ТО	6 248 820	6 644 166	6%	395 346
ТР	2 636 999	2 042 257	-23%	- 594 742
ВР	3 744 905	4 377 588	17%	632 683
ДО	2 293 391	2 754 526	20%	461 135
Всього	14 924 116	15 818 537	6%	894 422

Дохід від реалізації запчастин через сервіс , тис. грн.



2.2.2.5 Важливим чинником успішної діяльності компанії, яка займається реалізацією запасних частин та матеріалів, являється коефіцієнт оборотності складських запасів, який відображає ефективність використання ресурсів компанії направлених на підтримання оптимального запасу запчастин та матеріалів на складі підприємства для безперебійної роботи сервісного виробництва та задоволення потреб клієнтів. В дилерському центрі ТОВ «Автосаміт на Столичному» такий показник у 2019 році становив 0,68, а за результатами 2020 року склав 0,69. Тобто річні складські запаси компанії обертаються 8,28 разів на рік, що являється доволі високим показником.

3. ЛІКВІДНІСТЬ ТА ЗОБОВ'ЯЗАННЯ

Товариство управляє своєю ліквідністю для забезпечення безперервної діяльності в осяжному майбутньому і одночасної максимізації прибутку. Рада Товариства регулярно переглядає структуру свого капіталу. На основі результатів такого перегляду Товариство вживає заходів для збалансування загальної структури капіталу шляхом виплати дивідендів/розподілу прибутку, а також для погашення існуючої заборгованості.

Позиція ліквідності Товариства ретельно контролюється і управляється. Товариство використовує процес детального бюджетування та прогнозу грошових коштів для того, щоб гарантувати наявність адекватних коштів для виконання своїх платіжних зобов'язань. Більшість витрат Товариства є змінними і залежать від обсягу реалізованої готової продукції.

Основні фінансові зобов'язання Товариства включають торговельну та іншу кредиторську заборгованість, а також інші довгострокові зобов'язання. Основною метою даних фінансових інструментів є залучення фінансування для операційної діяльності Товариства. Товариство має різні фінансові активи, такі як інвестиції, що оцінюються по справедливій вартості через прибутки і збитки, торговельна та інша дебіторська заборгованість, грошові кошти та їх еквіваленти.

Станом на 31 грудня 2020 року фінансові інструменти Товариства були представлені наступним чином:

Фінансові активи	тис. грн.
Торговельна та інша дебіторська заборгованість	3 595
Грошові кошти та їх еквіваленти	18 728
Всього	22 323

Фінансові зобов'язання	тис. грн.
Торговельна та інша кредиторська заборгованість	4 098
Поточні забезпечення	1 991
Всього	6 089

4. ЕКОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ

а. Раціональне використання води.

Відповідно до галузевої структури Товариство належить до категорії підприємств, які здійснюють сервісні та торговельні послуги на **ОРЕНДОВАНІЙ ТЕРИТОРІЇ**.

Так як вода є одним із найцінніших ресурсів, Товариство регулює питання її використання, з метою раціоналізації та зменшення витрат.

В роботі використовується обладнання з економічними технологіями.

На мийці встановлені апарати високого тиску. Таким чином використовують малі об'єми води, які в разі економлять воду.

У санвузлах встановлені системи зливу з системою економії води. На змішувачах встановлено АЕРАТОРИ.

б. Управління відходами.

Внаслідок здійснення виробничо-господарської діяльності Товариства утворюються обсяги відходів різного походження.

Єдина стратегія поводження з відходами у Товариства - це впроваджена **ОРЕНДАРЕМ** система збирання, сортування та розміщення відходів на затверджених тимчасових майданчиках на підприємстві, у зв'язку з відсутністю технологій переробок. Дана система відповідає усім природоохоронним та законодавчим вимогам.

Утилізація відходів Товариством не виконується. Проводиться збір відходів для подальшої передачі ліцензованим організаціям для подальшого транспортування, переробки, утилізації та знищення.

Збір відходів. У Товаристві розроблено та затверджено місця тимчасового зберігання відходів з чітким визначенням по видам та класам відходів з відповідним сортуванням.

Сортування відходів роздільно по видах, класах небезпеки та інших показниках сприяє більш раціональному розміщенню і здійснюється за умов недопущення шкідливого впливу на навколишнє середовище і здоров'я людей у період їхнього тимчасового розміщення.

При тимчасовому розміщенню відходів встановлено найкоротший термін знаходження кожного виду відходів у місцях тимчасового перебування, відповідно до екологічних вимог, з вжиттям заходів, спрямованих на забезпечення охорони навколишнього середовища – санітарна обробка баків, ємкостей.

По усім видам транспортування, переробки, утилізації та знищення отримуються відповідні документи. Ведеться квартальний облік та щорічне подання відповідних звітів до територіальних органів України.

При транспортуванні відходів не допускається причетність сторонніх осіб, крім водія ліцензованих організацій та відповідального персоналу підприємства, який супроводжує вантаж.

Відповідальність за безпечне перевезення небезпечних відходів несе ліцензована організація, якщо не доведе, що нестача чи у шкода сталася не з її вини (**ст. Закону України «Про відходи»**).

В основу нормування розміщення відходів покладений на Товаристві: - **декларативний принцип**, що враховує кількість зданих відходів на протязі облікового року. Порядок накопичення, тимчасового зберігання, розміщення відходів на території підприємства здійснюється та регулюється Орендодавцем.

Умови передачі іншим підприємствам, з метою використання, знешкодження і утилізацію, ведеться відповідальною особою визначеним наказом по Товариству.

За результатами передачі відходів - складається річний ЗВІТ.

Отримання декларації на розміщення відходів на поточний рік проводиться з урахуванням річного ЗВІТУ.

с. Викиди парникових газів.

Товариством отримано **Дозвіл на викиди у атмосферне повітря стаціонарними джерелами.**

Один раз на рік проводиться **інструментальний контроль** викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря стаціонарними джерелами зі складанням ЗВІТУ. Матеріали, що підтверджують результати інструментально-лабораторних вимірювань та результати, що отримані розрахунковим методом, додаються до ЗВІТУ.

Інструментальний контроль проводиться установою, атестованою на проведення відповідних вимірювань, що засвідчується свідоцтвом про Атестацію.

Основною метою інструментального контролю є визначення кількісних і якісних характеристик викидів забруднюючих речовин

Товариство не має виробництва та джерел пов'язаного виділення парникових газів.

d. Споживання електроенергії.

Наше підприємство, на кінець 2020 року, знаходиться у кінцевому процесі модернізації споживання електроенергії, та у 2021 році повинне впровадити такі типи технологій, які дають значний

енергозберігаючий ефект - *Оптимізація освітлення та раціональність використання електроенергії:*

- максимальне використання денного світла (збільшення кількості, площі та прозорості вікон);
- збільшення відбивної здатності (світлі стіни та стелі);
- оптимальне розміщення джерел штучного світла (місцеве, направлене освітлення);
- використання освітлювальних приладів лише за необхідністю;
- підвищення світловіддачі наявних джерел світла (заміна люстр, світильників, заміна люмінесцентних ламп на ЛЕД);
- використання приладів управління освітленістю (датчики освітленості, таймери);
- запровадження автоматичної системи програмованим управління зовнішнього та внутрішнього освітлення.

Практичні кроки в напрямку енергозбереження скоріше є підтвердження культури, високого рівня свідомості - нашого Керівництва, підприємства у цілому - так і кожного його працівника що і є, як результат – свідомим, інтелектуальним, бережливим, обачливим користуванням електроенергією.

Це дозволяє зменшити платежі за споживану електроенергію у 1,5-2, а то і в 3 рази, або ж без додаткових витрат отримувати у 2-3 рази більше користі від існуючих електроприладів.

Енергозбереження передбачає не відмову від благ цивілізації чи обмеження власних потреб, а шлях раціонального використання енергоресурсів, отримання більшого обсягу корисної роботи електроприладів за рахунок тієї ж кількості електроенергії.

5. СОЦІАЛЬНІ АСПЕКТИ ТА КАДРОВА ПОЛІТИКА

В ТОВАРИСТВІ З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «АВТОСАМІТ НА СТОЛИЧНОМУ» станом на 31.12.2020 року загальна чисельність працівників складала 128 працівників.

Таблиця 5.1.

Загальна кількість працівників та частка жінок на керівних посадах у 2020 році

ТОВ «АВТОСАМІТ НА СТОЛИЧНОМУ»

Назва	Загальна чисельність (в т.ч. декретні та сумісники)	Кількість працівників, котрі знаходяться в декретній відпустці	Сумісники	Чисельність керівного складу разом з сумісниками (жінки)	Чисельність керівного складу разом з сумісниками (жінки), %
ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «АВТОСАМІТ НА СТОЛИЧНОМУ»	128	5	2	5	3.9

Мета кадрової політики ТОВ «АВТОСАМІТ НА СТОЛИЧНОМУ» - це своєчасне забезпечення оптимального балансу процесів комплектування, збереження персоналу, його розвитку відповідно до

потреб організації, вимог чинного законодавства та стану ринку праці. Створення згуртованого й відповідального високопродуктивного колективу сприяє реалізації можливостей підприємства адекватно реагувати на зміни в зовнішньому і внутрішньому середовищах.

Враховуючи особливості ринку праці та специфіки автомобільного бізнесу, для задоволення потреби в якісному та кількісному складі працівників, комплектування персоналу формується на наступних основних принципах:

- 1) використання всіх можливих внутрішніх і зовнішніх джерел;
- 2) надання переваги внутрішнім кандидатам, рекомендаціям працюючого персоналу, створення кадрового резерву;
- 3) співпраця з навчальними закладами, система наставництва молодих фахівців під час проходження виробничої практики та надання можливості працевлаштування на постійній основі практикантам, які добре себе зарекомендували;

Важливим аспектом кадрової політики ТОВ «АВТОСАМІТ НА СТОЛИЧНОМУ» є організація виробничої і соціальної адаптації прийнятих співробітників. Перш за все, вона необхідна для того, щоб скоротити час, який зазвичай потрібний новому співробітнику, щоб освоїтися на новому робочому місці і почати працювати з максимальною віддачею.

Процес адаптації ТОВ «АВТОСАМІТ НА СТОЛИЧНОМУ» включає в себе наступні аспекти:

1) організаційна адаптація – процес, спрямований на засвоєння співробітником норм і правил підприємства:

- ознайомлення з історією і традиціями Товариства;
- ознайомлення з організаційною структурою і виробничими завданнями підрозділу,
- ознайомлення з Правилами внутрішнього трудового розпорядку,

2) соціально-психологічна адаптація – процес входження в колектив, прийняття встановлених норм взаємин:

представлення новоприйнятих співробітників колективу безпосереднім керівником або директором за напрямком посадової діяльності,

- залучення нових співробітників до участі в корпоративних заходах,
- налагодження виробничих контактів з членами колективу,
- засвоєння вимог виробничої дисципліни.

3) професійна адаптація – опанування новим співробітником системи професійних знань і навичок та ефективне їх застосування на практиці, формування стійкого позитивного ставлення співробітника до своєї професії:

- роз'яснення новому працівнику основного змісту його професійної діяльності,
- ознайомлення співробітника з його посадовими обов'язками, робочим місцем, умовами праці,
- проведення інструктажів,
- організація навчання працівників,
- періодичний контроль за навчанням та перевірка застосування отриманих знань на практиці.

В ТОВ «АВТОСАМІТ НА СТОЛИЧНОМУ» здійснюється ряд заходів морально-психологічного заохочення персоналу, що разом з матеріальними стимулами, покликані сприяти задоволенню персоналу від роботи на підприємстві. Моральні стимули мобілізують найкращі риси характеру співробітників та підвищують зацікавленість у досягненні кращих особистих результатів в роботі. У зв'язку з цим, відповідно до діючих Положень, проводиться наступне:

- нагородження дипломами за вислугу років,
- нагородження дипломами та цінними призами за активну участь в Кайзен-діяльності.

Варто зазначити, що 10 працівників (або 10,31% від загальної чисельності персоналу) ТОВ «АВТОСАМІТ НА СТОЛИЧНОМУ», стаж роботи перевищує 10 років, що надає право зробити висновок про високий рівень лояльності персоналу по відношенню до роботодавця, а також високий рівень професійних знань та здібностей які передаються молодим працівникам.

В рамках заходів соціального захисту співробітників, адміністрація та профспілковий комітет забезпечують придбання путівок в дитячі оздоровчі заклади з частковою компенсацією їх вартості, надання матеріальної допомоги в зв'язку з одруженням, народженням дитини, ювілейним днем народження, на лікування, поховання близьких родичів.

Важливою частиною кадрової політики ТОВ «АВТОСАМІТ НА СТОЛИЧНОМУ» є забезпечення належних умов праці персоналу та приділення уваги безпеці на робочих місцях. Інженером з охорони

праці в взаємодії з керівниками підрозділів в повній мірі та відповідно до вимог законодавства вирішуються питання забезпечення здорових та безпечних умов праці працюючих, попередження виробничого травматизму і професійних захворювань. На постійній основі проводяться інструктажі з охорони праці, пожежної безпеки, цивільного захисту. Крім того, приділяється увага проведенню профілактичних робіт щодо недопущення причин та попередження нещасних випадків на виробництві, проводяться обстеження всіх підрозділів Товариства на предмет дотримання ними вимог законів України «Про охорону праці», «Кодексу цивільного захисту України», «Правил дорожнього руху» та інших інструктивно-нормативних документів по охороні праці, пожежній безпеці та санітарії виробництва.

6. РИЗИКИ

Під час визначення комерційних та/або фінансових ризиків враховуються ризики, які пов'язані з провадженням господарської діяльності, що впливають на умови операції, а саме:

- ✓ ризик зниження рівня споживчого попиту на товари (роботи, послуги), відповідальність за викуп цього товару у Постачальника;
- ✓ ризик зміни ринкових цін на придбані товари/послуги внаслідок зміни економічної кон'юнктури, інших ринкових умов;
- ✓ ризик знецінення запасів, втрати товарами споживчих якостей;
- ✓ ризики, пов'язані із втратою майна чи майнових прав;
- ✓ ризик не доотримання доходів, які пов'язані з гарантійними ремонтами;
- ✓ підприємницькі (комерційні) ризики, пов'язані із здійсненням стратегічного управління, включаючи цінову політику та стратегію реалізації товарів (робіт, послуг).

Таблиця 6.1

Перелік основних функцій, які виконуються та не виконуються Товариством

Функції, які виконує ТОВАРИСТВО	Функції, які не виконує ТОВАРИСТВО
<ul style="list-style-type: none"> ▪ придбання товарів; ▪ здійснення оптового чи роздрібного продажу та зберігання товарів; ▪ надання послуг з ремонту, гарантійного обслуговування; ▪ здійснення стратегічного управління, у тому числі визначення цінової політики, стратегії реалізації товарів (робіт, послуг), обсягів продажу та асортименту товарів (робіт, 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ транспортування товарів; ▪ операції з фінансовими установами.

<p>послуг), їх споживчих якостей, а також здійснення оперативного управління.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ ведення бухгалтерського обліку; ▪ юридичне обслуговування; ▪ навчання та/або професійна підготовка, перепідготовка або підвищення кваліфікації персоналу; ▪ маркетинг, реклама товарів (робіт, послуг). 	
--	--

Основні функції Товариства, які виконуються або не виконуються в господарській діяльності та опис ризиків

Придбання товарів

- *ризик зниження рівня споживчого попиту на товари (роботи, послуги)*
- *ризик зміни ринкових цін на придбані товари/послуги внаслідок зміни економічної кон'юнктури, інших ринкових умов.*

Основними постачальниками запасних частин та автомобілів є Тойота-Україна.

Підставою для закупівлі автомобілів та запчастин необхідних для забезпечення основних видів діяльності Товариства є план закупівель товарів, який складається за період, відповідний терміну поставки.

План закупівель - це документ, що містить номенклатуру покупних товарів, який виражений в кількісному і грошовому вимірі, в якому наводяться відомості про обсяги товарів, які необхідно закупити з метою забезпечення планів продажу автомобілів і запасних частин. План закупівлі оформляється відповідно до затвердженої форми.

Наявність не проданих / не використаних товарів враховується при плануванні наступного періоду.

План закупівлі узгоджується наприкінці кожного року з Постачальниками автомобілів та запасних частин і є обов'язковим до виконання. У Товариства виникають ризики закупівлі товарів у Постачальників, в той час коли Товариство ще не має свого Покупця.

Тобто, у Товариства є ризик зниження споживчого попиту на товари (роботи, послуги), а також відповідальність за викуп цього товару у Постачальника.

Здійснення оптового чи роздрібного продажу та зберігання товару

- *ризик знецінення запасів, втрати товарами споживчих якостей;*
- *ризик, пов'язані із втратою майна чи майнових прав;*

Товариство здійснює продаж автомобілів/запасних частин. В основі бізнес-процесу лежить продаж продукції (автомобілів та запчастин).

Ціни на автомобілі та запасні частини можуть варіюватись внаслідок зміни ставок окремих податків та зборів, зміни ціни закупівель, ринкового попиту, сезонності, акційних пропозицій тощо.

ТОВ «АВТОСАМІТ НА СТОЛИЧНОМУ» здійснює також гарантійне та сервісне обслуговування автомобілів.

Товариство постійно розвивається, модернізується і на сьогодні має сучасно обладнаний автосалон та спеціалізовану СТО, яка оснащена спеціалізованим обладнанням та інструментом. В автосалоні та на СТО працює кваліфікований персонал.

Товариство використовує у роботі транспортні компанії та не здійснює транспортування автомобілів/запасних частин. Ризик пошкодження товарів під час транспортування лежить на транспортній компанії.

Товариство страхує свій товар у страховій компанії.

Товариство не має ризиків щодо транспортування та страхування товару, так як згідно з умовами поставки ризики пошкодження товарів під час транспортування лежить на транспортній компанії, а ризики компенсації збитків – на страховій компанії.

В той же час Товариство зберігає Товари на своїх складах, в тому числі на відповідальному зберіганні тому виникає ризики, які пов'язані з знеціненням запасів, втратою споживчих якостей, а також ризики, які пов'язані з втратою майна чи майнових прав.

Надання послуг з ремонту, гарантійного обслуговування

- *ризик не доотримання доходів, які пов'язані з гарантійними ремонтами;*

Гарантійний період:

- обчислюється з дня продажу транспортного засобу першому покупцеві;
- за часом і по пробігу вказується в Сервісній Книжці.

При продажу транспортного засобу покупцем протягом гарантійного періоду, частина гарантійного періоду, що залишилася, використовується новим власником.

Гарантійні зобов'язання включають в себе будь-які ремонтні роботи, виконання яких необхідне під час гарантійного періоду для усунення заводських дефектів.

Основні гарантійні роботи обмежуються ремонтом або заміною дефектних деталей.

Якщо дефект виявлений в деталі вузла чи агрегату автомобіля (автобуса) і цю деталь легко замінити, то гарантійний ремонт здійснюється шляхом заміни цієї деталі.

Заміна агрегатів у зборі передбачена у випадках:

- якщо несправні деталі не можуть бути окремо відремонтовані або замінені з ряду причин;
- якщо пошкодження серйозне і заміна агрегату в цілому є більш економічною, ніж заміна або ремонт окремих деталей.

Гарантійні ремонти згідно з процедурами здійснює Товариство, які для цього використовують власний персонал, основні засоби та запаси, та надають відповідні послуги. Товариство надає дистриб'юторській компанії акти виконаних робіт на виконані гарантійні послуги та на відшкодування витрат.

Дистриб'юторська компанії отримує акти виконаних робіт від Товариства на виконання послуг з гарантійних ремонтів, та в свою чергу надають акт виконаних своїм Постачальникам на відшкодування гарантійних витрат.

У Товариства є ризик не визнання Постачальником ремонту автомобілів як гарантійного та відповідно є ризик не доотримання понесених витрат, які пов'язані з таким ремонтом.

Здійснення стратегічного управління, у тому числі визначення цінової політики, стратегії реалізації товарів (робіт, послуг), обсягів продажу та асортименту товарів (робіт, послуг), їх споживчих якостей, а також здійснення оперативного управління.

- *підприємницькі (комерційні) ризики, пов'язані із здійсненням стратегічного управління, включаючи цінову політику та стратегію реалізації товарів (робіт, послуг)*

Основними фінансовими активами Компанії є грошові кошти, а також торгова та інша дебіторська заборгованість. Грошові кошти і строкові депозити мають мінімальний **кредитний ризик**, оскільки розміщені в фінансових інститутах що на даний момент мають мінімальний ризик дефолту.

Також Компанія має ризик того, Клієнт може не оплатити або не виконати свої зобов'язання в строк перед Компанією, що в результаті призведе до фінансових збитків Компанії. Компанія веде жорсткий контроль над своєю торговою дебіторською заборгованістю. В зв'язку з цим Компанія працює з більшістю кінцевих споживачів своєї продукції на умовах 100% передплати.

Балансова вартість дебіторської і іншої заборгованості, безвідсоткових позик пов'язаним компаніям являє собою максимальний кредитний ризик Компанії.

Ведення бухгалтерського обліку, юридичне обслуговування, навчання та/або професійна підготовка, перепідготовка або підвищення кваліфікації персоналу, маркетинг, реклама товарів (робіт, послуг)

Всі адміністративні та управлінські функції Товариство виконує самостійно. Самостійно веде бухгалтерський, податковий та управлінський облік та подає відповідну звітність до контролюючих органів. Товариство самостійно приймає рішення про використання грошових коштів на поточних рахунках. Товариство практично самостійно здійснює юридичне супроводження своєї діяльності.

Товариство самостійно сплачує витрати по ІТ-підтримці (телефонія, інтернет, програмне забезпечення тощо), має власні сервери електронної пошти, має власні бази даних автомобілів/запасних частин/сервісних послуг.

Весь персонал працює в штаті Товариства. Персонал Товариства наймається як на існуючому ринку праці, так і може бути переведений з інших підприємств Групи. Товариство самостійно відповідає за прийом працівників та визначає їх штатні-посадові обов'язки.

Ризики, які не пов'язані з реалізацією автомобілів та запчастин, сервісного обслуговування у підприємства відсутні.

7. ДОСЛІДЖЕННЯ ТА ІНОВАЦІЇ

За оцінками експертів, можна виділити близько 10 довгострокових мегатрендів, що впливають на розвиток глобальної автомобільної промисловості (табл.7.1).

Таблиця 7.1

Об'єкти інновацій	Посилення захисту навколишнього середовища	Уповільнення зростання населення	Поява мегаміст	Старіння населення	Поляризація доходів	Підвищення мобільності	Потреба в простоті	Потреба в безпеці	Індивідуалізація попиту	Зростання технологічної складності
Функції:										
безпека	Мінімальне	мінімальне	максимальне	максимальне	Середнє	середнє	середнє	максимальне	максимальне	середнє
комфорт	Мінімальне	мінімальне	середнє	максимальне	Середнє	середнє	середнє	мінімальне	максимальне	мінімальне
управління і швидкість	Середнє	мінімальне	середнє	слабке	Середнє	максимальне	мінімальне	мінімальне	максимальне	середнє
гнучкість внутрішнього простору	Мінімальне	мінімальне	мінімальне	середнє	Середнє	максимальне	мінімальне	мінімальне	максимальне	мінімальне
дизайн і самопочуття	Мінімальне	мінімальне	мінімальне	максимальне	Середнє	мінімальне	середнє	мінімальне	максимальне	мінімальне
викиди	Максимальне	мінімальне	максимальне	мінімальне	Середнє	середнє	максимальне	мінімальне	мінімальне	середнє
простота	Мінімальне	мінімальне	мінімальне	максимальне	Середнє	мінімальне	мінімальне	мінімальне	максимальне	максимальне
сукупні витрати володіння	Максимальне	мінімальне	максимальне	середнє	максимальне	максимальне	мінімальне	мінімальне	мінімальне	середнє
В т.ч. витрати	X	x	x	x	x	x	x	x	x	x
матеріали	Максимальне	максимальне	мінімальне	мінімальне	максимальне	середнє	середнє	середнє	максимальне	середнє
енергія	Максимальне	максимальне	мінімальне	мінімальне	максимальне	середнє	середнє	середнє	максимальне	середнє
праця	Середнє	максимальне	мінімальне	мінімальне	максимальне	середнє	середнє	середнє	максимальне	максимальне
активи	Середнє	максимальне	мінімальне	мінімальне	максимальне	максимальне	максимальне	максимальне	максимальне	максимальне

Один з них - старіння населення. Через десять років середньостатистичний покупець буде істотно старше, ніж сьогодні, і буде мати в значній мірі інші потреби і навіть соціальні ідеали, що приведе до необхідності налаштування під ці потреби та потребувати нові технології.

На більшості автомобільних ринків середній вік покупця становить 40 років. Очікується, що до 2022 року він збільшиться ще на чотири роки. Розробка автомобілів для цієї цільової групи споживачів не означає виробництво «ретро дизайну» автомобілів. Йдеться про те, щоб внести в продукцію такі елементи дизайну і характеристики, які знайдуть визнання у цієї групи споживачів. Автомобіль для вікової цільової групи споживачів повинен володіти такими рисами, як:

- Ергономічні рішення сидіння і багажника;

- Візуальні засоби для більш ефективного водіння в темний час доби і в умовах негоди;
- Функції легкого використання навіть складних приладів і пристроїв;
- Дисплеї з інформацією та спеціальними рекомендаціями;
- Відеокамери бокового та заднього виду.

До 2022 року 40% світового населення проживатиме в містах з чисельністю понад 1 млн жителів, з них 17% - в мегамістах з чисельністю понад 5 млн. чол. Швидкість руху автомобілів в таких містах становитиме не більше 20 км на годину. Проектні характеристики автомобіля для подібних умов повинні істотно відрізнятись від нинішніх. Серед них з'являться:

- Легкість перемикання з положення відпочинку до положення водіння;
- Акцент на системи розваги та інформації для пасажирів;
- Автоматизація функцій «stop-and-go»;
- Недосяжність пасажирів для сторонніх очей;
- Захист пасажирів від можливих атак;
- Ефективні системи захисту від смогу і кондиціонування повітря;
- Практично нульові вихлопи.

В промислово розвинених країнах за останні 20 років середня ціна на новий автомобіль зросла на 100%, в той час як середній дохід сім'ї - тільки на 50%. І цей розрив продовжує збільшуватися з року в рік. Причини такої ситуації в технологічному ускладненні автомобіля, яке підвищує витрати проектування і виробництва, а також в зростаючій кількості функцій, необхідних для диференціації автомобільних брендів. Цей процес не може тривати нескінченно, в іншому випадку споживачі зроблять вибір на користь менших за розмірами і функцій автомобілів.

Тому інновації по скороченню витрат перетворилися в основну мету автомобільної промисловості і за важливістю не поступаються функціональним інноваціям. Складність в досягненні цієї мети полягає в тому, що заходи повинні одночасно прийматися всіма учасниками виробничого ланцюжка.

Одночасно велика увага приділяється і зниженню витрат проектування. Всі великі автомобільні компанії створюють центри досліджень і розробок з метою зниження інжинірингових витрат і локалізації досліджень в області паливних систем.

Товариство самостійно не займається дослідженнями та інноваціями автомобільних продуктів, але як основний лідер українського автомобільного ринку бере участь в різноманітних конференціях та зустрічах, які направлені на позитивні зміни для споживачів українського ринку.

8. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Прояви кризи негативно позначилися на багатьох вітчизняних ринках. Особливо гостро негативні процеси проявляються на ринках послуг та товарів довгострокового споживання. Купівельна спроможність населення різко знизилася, що зумовлено інфляцією, зниженням доходів та негативними очікуваннями. Середні підприємства, як і великі максимально скорочує свої витрати, намагаючись мінімізувати збитки від кризових процесів у країні. Очевидною є відсутність позитивних перспектив для ринку легкових автомобілів і, особливо, швидкого повернення до показників 2007-2008 рр. Для забезпечення стійкості свого бізнесу Товариство вимушено розробляти нові моделі отримання прибутку. Дослідження структури ринку легкових автомобілів західних країн вказує на значні відмінності від українського ринку. Товариство для перспектив розвитку концентрує всі свої зусилля на продажу нових автомобілів, але також як перспективу свого розвитку розглядає автосервісне обслуговування та інші супутні послуги. Це дозволить розширити прибуткову базу та забезпечить довгострокову стійкість бізнесу.

Товариство планує залучити автомобільний парк пост гарантійного періоду за рахунок реалізації акційних програм, що також повинно привести до збільшення збуту запасних частин.

Утримання конкурентного рівня цін на послуги сервісу, запчастини та автотовари.

Активне залучення нових клієнтів.

9. КОРПОРАТИВНЕ УПРАВЛІННЯ

Органи управління, їх склад та повноваження:

Органами управління Товариства є:

Загальні Збори Учасників (надалі – «Загальні Збори Учасників» або «Збори Учасників»);

Рада Товариства (надалі – «Рада»);

Дирекція Товариства (надалі – «Дирекція»);

Ревізійна комісія Товариства (надалі – «Ревізійна комісія»).

До повноважень Загальних Зборів Учасників належить:

1. Визначення основних напрямків діяльності Товариства, затвердження щорічних бюджетів Товариства, ділового та фінансового планів Товариства і звітів про їх виконання;
2. Внесення змін та доповнень до Статуту, у тому числі затвердження Статуту у новій редакції; зміна розміру Статутного капіталу.
3. Обрання та відкликання членів Дирекції.
4. Обрання та відкликання членів Ревізійної комісії та Ради.
5. Обрання та відкликання Почесного Президента Товариства.
6. Затвердження річної фінансової звітності Товариства, філій та представництв, затвердження звітів і висновків Ревізійної комісії, порядку розподілу прибутку, строку та порядку виплати частки прибутку (дивідендів), визначення порядку покриття збитків.
7. Визначення порядку створення, використання, поповнення та ліквідації фондів Товариства.
8. Прийняття рішення про створення, реорганізацію та ліквідацію дочірніх підприємств, філій та представництв, погодження/затвердження їх Статутів та Положень.
9. Вирішення питання про придбання Товариством частки (її частини) Учасника в Статутному капіталі, та подальшої реалізації такої частки (її частини) іншому Учаснику (Учасникам) та/або третій особі (третім особам).
10. Надання згоди на відступлення Учасником своєї частки (її частини) в Статутному капіталі іншому Учаснику (Учасникам) та/або третій особі (третім особам).
11. Прийняття рішення про виключення Учасника з Товариства.
12. Встановлення розміру, форми і порядку внесення Учасниками додаткових вкладів.
13. Прийняття рішення про виділ, злиття, приєднання, поділ, перетворення Товариства, затвердження відповідних планів та/або договорів; призначення комісії з припинення та комісії з реорганізації.
14. Прийняття рішення про ліквідацію Товариства, призначення ліквідаційної комісії, затвердження проміжного ліквідаційного балансу та ліквідаційного балансу.
15. Прийняття рішення про обрання уповноваженої особи Учасників для представлення інтересів Учасників у випадках, передбачених законодавством України.

16. Прийняття рішень з інших питань діяльності Товариства, у тому числі і з тих, що передані до компетенції Ради та членів Дирекції.
17. вирішення інших питань, що належать до виключної компетенції Загальних Зборів згідно із чинним законодавством України або Статутом.

До повноважень Рада Товариства належить:

1. Обрання Голови Ради та призначення секретаря Ради.
2. Призначення тимчасово виконуючого обов'язки Директора та Заступника директора з фінансів в період між скликанням Загальних Зборів Учасників, а також прийняття рішень про тимчасове усунення (відкликання) від виконання обов'язків Директора та Заступника директора з фінансів до скликання Загальних Зборів Учасників відповідно до законодавства України, цього Статуту та внутрішніх документів Товариства.
3. Визначення умов трудового контракту з членами Дирекції, в тому числі, визначення умов оплати праці.
4. У разі закінчення строку трудового контракту, укладеного з членом Дирекції, прийняття рішення про його продовження.
5. Прийняття рішення про укладення договорів (вчинення правочинів) та вчинення інших дій щодо залучення кредитних коштів як в національній, так і в іноземній валюті, надання в позику грошових коштів, надання поворотної фінансової допомоги, відкриття та закриття рахунків у банківських установах в національній та/або будь-якій іноземній валюті.
6. Прийняття рішення про вчинення правочинів та інших дій щодо придбання, оренди, відчуження (продаж, міну, дарування, передача в управління тощо) майнових, корпоративних прав (акцій, часток), інших пайових цінних паперів, прав на об'єкти інтелектуальної власності.
7. Прийняття рішення про оренду, заставу, іпотеку, інше договірне обтяження, відчуження (продаж, міна, дарування тощо) безоплатну передачу в користування, передачу в управління основних засобів та нерухомого майна.
8. Прийняття рішення про вчинення правочину (договору, контракту), якщо вартість майна або послуг, що є його предметом, становить або перевищує 2 000 000,00 грн. (два мільйони гривень 00 копійок) з одним контрагентом, за однією операцією чи серією пов'язаних операцій або її еквівалент в іноземній валюті за курсом Національного банку України на дату надання такої згоди, за виключенням правочинів, визначених у Статуті.
9. Прийняття рішення про видачу Товариством будь-яких поручительств, гарантій та векселів.
10. Прийняття рішень щодо індексації, списання, ліквідації, основних фондів Товариства за виключенням малоцінних необоротних матеріальних активів.
11. Прийняття рішень з питань погіршення (зменшення), поліпшення прав Товариства щодо землекористування та прав власності на майно (об'єкти нерухомості, тощо), а також внесення змін у документацію щодо цих прав.
12. Прийняття рішення про реконструкцію, перепланування, капітальний ремонт будівель та споруд Товариства, затвердження схем генерального розвитку Товариства та його філій.
13. Прийняття рішення про участь у заснуванні господарських товариств та інших суб'єктів господарювання; вступ Товариства до господарських товариств та об'єднань або вихід з них; збільшення або зменшення участі у статутному капіталі господарських товариств.
14. Прийняття рішення про придбання основних засобів на суму, що становить або перевищує 30 000,00 грн. (тридцять тисяч гривень 00 копійок) з одним контрагентом та нерухомого майна, у тому числі земельних ділянок, незалежно від суми.
15. Прийняття рішення про укладення договорів (вчинення правочинів) щодо спільної (сумісної) діяльності із залученням основних засобів Товариства, договорів простого товариства тощо;
16. Затвердження порядку діяльності Ревізійної комісії Товариства.
17. Контроль за використанням резервного фонду та інших фондів Товариства, у разі їх створення.
18. Визначення форм контролю за діяльністю Дирекції.
19. Прийняття рішення про притягнення до майнової відповідальності посадових осіб Товариства.
20. Прийняття рішення про здійснення будь-яких дій, внаслідок яких можуть погіршуватись права та інтереси Товариства, або його Учасників.
21. Прийняття рішення про випуск облігацій Товариства.
22. Затвердження грошової оцінки не грошових вкладів.
23. Призначення, переведення та звільнення керівників Товариства.
24. Затвердження організаційної структури Товариства, штатного розпису адміністративного апарату управління та системи оплати праці.
25. Затвердження організаційної структури та штатного розпису Товариства.
26. Затвердження внутрішніх положень Товариства.
27. Погодження колективного договору.
28. Визначення складу, обсягу та порядку захисту конфіденційної інформації та відомостей, що становлять комерційну таємницю Товариства.
29. Прийняття рішення про укладення зовнішньоекономічних контрактів;

30. Здійснення інших повноважень відповідно до Статуту Товариства, рішень Загальних Зборів Учасників, інших внутрішніх документів Товариства.

До повноважень Дирекція Товариства належить:

1. розробляє проекти щорічного бюджету, ділового та фінансового планів, і подає їх на розгляд та затвердження Загальним Зборам Учасників.
2. подає Загальним Зборам Учасників обґрунтування порядку розподілу прибутку та заходів по покриттю збитків.
3. подає на затвердження Загальних Зборів Учасників річний звіт та баланс Товариства.
4. подає на затвердження Раді структуру і штатний розпис Товариства.
5. розробляє проекти структури та штатного розпису апарату управління Товариства та подає їх на затвердження Раді.
6. подає на погодження Раді колективний договір Товариства.
7. Дирекція не може приймати рішення з питань, що належать до компетенції Загальних Зборів Учасників, Ради та питань, що є обов'язковими для Учасників.

Директор одноособово:

1. діє без довіреності від імені Товариства і репрезентує його в Україні та за кордоном в межах своїх повноважень;
2. реалізує права Товариства як акціонера/учасника господарських товариств з правом підпису протоколів та статутів зазначених товариств, з урахуванням обмежень встановлених цим Статутом;
3. забезпечує виконання рішень Загальних зборів Учасників, Ради та Дирекції;
4. має право першого підпису всіх фінансових документів Товариства;
5. приймає на роботу та звільняє з роботи працівників Товариства у межах затвердженого штатного розпису, застосовує до них заходи заохочення (у тому числі преміювання) і накладає стягнення. Директор має право призначати Заступників Директора, що не є членами Дирекції, з покладенням на них виконання окремих організаційно-розпорядчих функцій без права діяти від імені Товариства без довіреності;
6. підписує позовні заяви, скарги, клопотання та інші процесуальні документи;
7. підписує листи та заяви від імені Товариства;
8. вчиняє дії від імені Товариства у випадках, коли законодавством України не дозволяється подвійне представництво.

Директор разом з головним бухгалтером:

1. укладає договори, контракти, та додаткові угоди до них, у тому числі, на виконання відповідного рішення Ради або Загальних Зборів Учасників;
2. підписує акти приймання-передачі виконаних робіт/наданих послуг на виконання укладених договорів, контрактів;
3. підписує довіреності;
4. видає накази та розпорядження, обов'язкові для всіх працівників;
5. затверджує щорічний кошторис;
6. затверджує ціни на продукцію і тарифи на послуги Товариства;
7. затверджує нормативні акти,
8. встановлює основні показники виробничо-господарської діяльності, економічні нормативи, інші нормативи та вимоги щодо структурних підрозділів Товариства, затверджує плани структурних підрозділів Товариства та звіти про їх виконання;
9. здійснює інші функції, які необхідні для забезпечення нормальної роботи Товариства згідно з законодавством України та внутрішніми документами Товариства.

Ревізійна комісія Товариства здійснює перевіряє:

1. Достовірність даних, які містяться у річній фінансовій звітності Товариства.
2. Відповідність ведення бухгалтерського, податкового, статистичного обліку та звітності відповідним нормативним документам.
3. Дотримання Дирекцією наданих їй повноважень щодо розпорядження майном Товариства, укладання договорів та проведення фінансових операцій від імені Товариства.
4. Своєчасність та правильність здійснення розрахунків за зобов'язаннями Товариства; своєчасність і правильність відображення у бухгалтерському обліку фінансових операцій.
5. Зберігання грошових коштів та матеріальних цінностей.
6. Використання коштів резервного (страхового) та інших фондів Товариства.

7. Правильність нарахування та виплати дивідендів.
8. Дотримання строків та порядку внесення додаткових вкладів Учасників.
9. Фінансовий стан Товариства, рівень його платоспроможності, ліквідності активів, співвідношення власних та позичкових коштів.

Склад Ради Товариства:

Рада складається з трьох осіб:

Козіс О.М. - Голова Ради Товариства, Сенюта І.В. – член Ради Товариства, Бей Н.О.- секретар Ради Товариства.

Склад Дирекції:

Директор – Пустовойтенко С.В.

Головний бухгалтер – Ковтун Ю.В.

Директор

Пустовойтенко С.В.

Головний бухгалтер

Ковтун Ю.В.

