

Звіт про управління компанією ТОВ “Сучасні вантажівки” за 2020 рік



 **BELARUS**



K
Kässbohrer

 ERDEMLI MAKINA

HIDRO-MAK


OZTREYLER

 **RASCO**

HYVA

CONTENÜR

Зміст

01 Про компанію

- Місія
- Цінності
- Опис видів діяльності
- Структура персоналу компанії

02 Результати діяльності за 2019 рік

- Показники фінансової звітності
- Ліквідність та обов'язання

03 Соціальні аспекти та кадрова політика

04 Ризики

05 Дослідження, інновації та екологічні аспекти

06 Перспективи розвитку

Про компанію



Основним видом діяльності ТОВ «Сучасні Вантажівки» є продаж вантажних автомобілів, спецтехніки, пасажирського транспорту та тракторів, встановлення та продаж додаткового обладнання на вказану техніку, запчастин та сервісне обслуговування техніки.

ТОВ «Сучасні Вантажівки»- офіційний дистриб'ютер Ford Trucks та офіційний дилер МАЗ, Belarus, Rasco, Kassbohrer, Hidro-Mak, Erdemli, Hyva.

Компанія працює фактично у всіх сегментах ринку з підприємствами як приватної, так державної та комунальної власності.



Місія та цінності



Місія

- Наша місія- забезпечити клієнтів України комплексом інноваційних рішень та сприяти розвитку національного транспортного ринку на рівні світових стандартів.

Цінності

- Корпоративна культура компанії побудовані на основних цінностях:
- Фінансова ефективність
- Клієнтоорієнтованість
- Інноваваційність
- Надійність
- Системативний розвиток та навчання
- Націленість на результат
- Відкритість до викликів



Опис видів діяльності

Види діяльності по КВЕД підприємства

- Код КВЕД 45.11
Торгівля автомобілями та легковими автотранспортними засобами (основний);
- Код КВЕД 45.19
Торгівля іншими автотранспортними засобами;
- Код КВЕД 45.20
Технічне обслуговування та ремонт автотранспортних засобів;
- Код КВЕД 45.31
Оптова торгівля деталями та приладдям для автотранспортних засобів;
- Код КВЕД 45.32
Роздрібна торгівля деталями та приладдям для автотранспортних засобів;
- Код КВЕД 46.21
Оптова торгівля зерном, необробленим тютюном, насінням і кормами для тварин;
- Код КВЕД 46.61
Оптова торгівля сільськогосподарськими машинами й устаткуванням;
- Код КВЕД 52.21
Допоміжне обслуговування наземного транспорту.



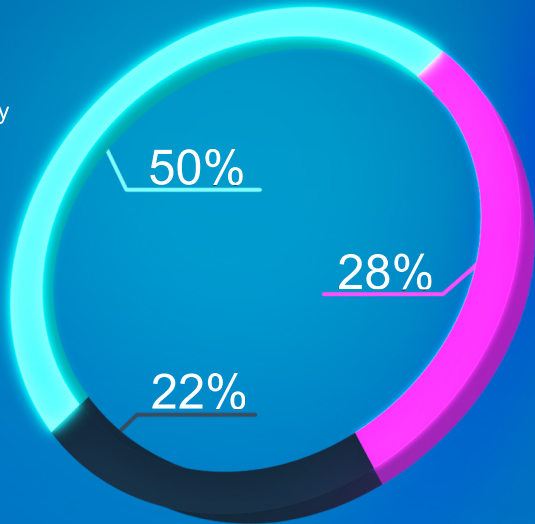
Структура персоналу компанії

- ТОВ «Сучасні Вантажівки» мають лінійно-функціональну структуру управління, яка ґрунтується на розподілі повноважень і прийняття рішень по вертикалі.

Керівники - 15 осіб

Фахівці - 26 осіб

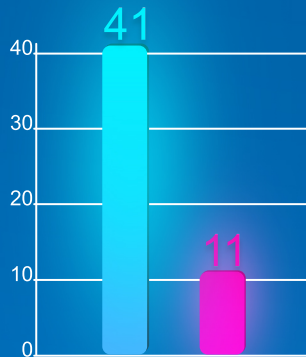
Працівники - 11 осіб



Структура персоналу компанії

Гендерна структура в компанії

- Чоловіків - 41 особа
- Жінок - 11 осіб



Фонд оплати праці та відрахування

- Фонд оплати праці - 58 123,74 грн
- ЕСВ - 12 787,22 грн



Результати діяльності за 2020р

Вантажні автомобілі GVW >8t частка 12%

Автобуси (середній та великий клас) – 16% ринку

Трактори МТЗ – 10% ринку МТЗ

Найбільший учасник торгів на ProZorro



Показники фінансової звітності

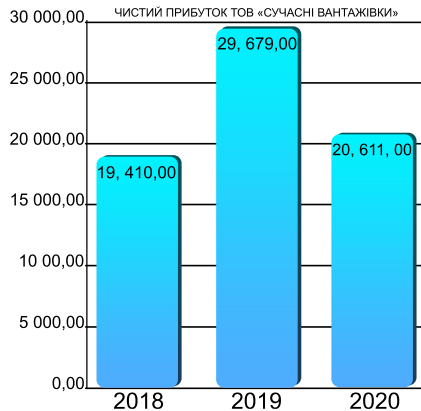
ТОВ «Сучасні Вантажівки» веде бухгалтерський облік згідно з П(С)БО

Положення (стандарт) бухгалтерського обліку України.

Джерело аналізу результату діяльності підприємства, є Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) за 2020 рік.

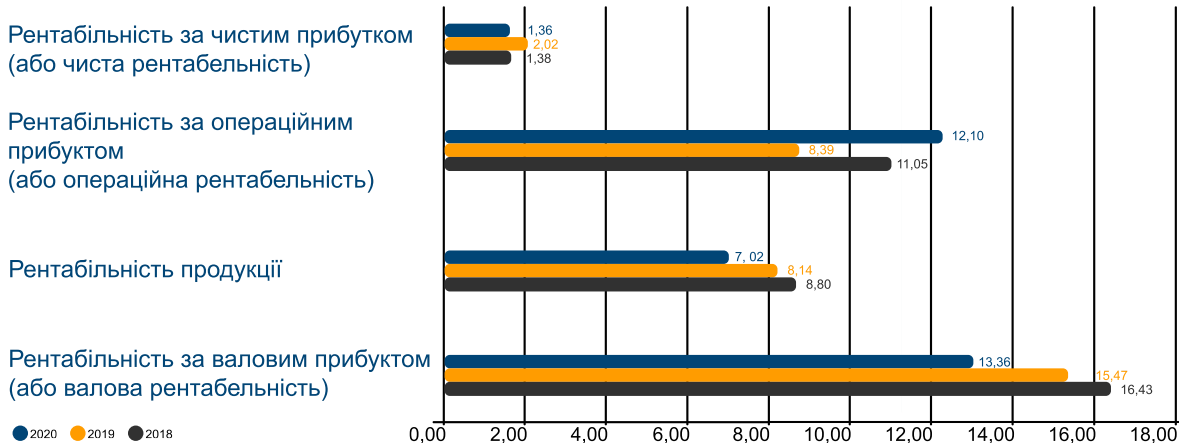


● Валовий прибуток ● Фінансовий результат від операційної діяльності



Показники фінансової звітності

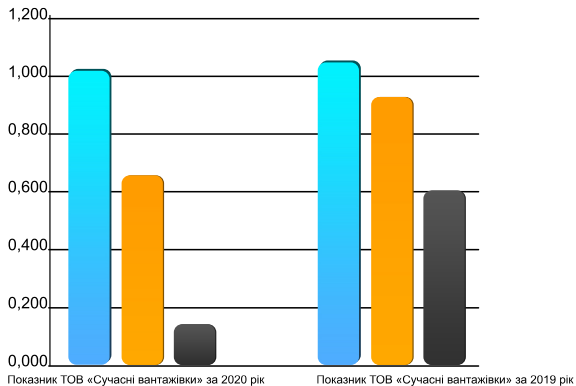
Рентабельність підприємства



Ліквідність та зобов'язання

Компанія ТОВ «Сучасні Вантажівки» має стабільний фінансовий стан. В 2020 році значно покращився показник абсолютної ліквідності, підприємство має значний обсяг фінансових ресурсів.

Показники ліквідності та зобов'язань компанії



Соціальні аспекти та кадрова політика

Компанія ТОВ «Сучасні Вантажівки» має HR-стратегію.

«Сучасні вантажівки» - компанія, в якій прагнуть працювати найкращі фахівці, завдяки ефективному веденню діяльності в умовах реалій українського ринку, де:

- ✓ Персонал - джерело прибутку компанії;
- ✓ HR-мета - забезпечення наявності кваліфікованого персоналу, що відображає культуру компанії;
- ✓ Компанія готова вкладати кошти в розвиток своїх працівників;
- ✓ Діє система мотивації за компетентність виконання цілей.



Шляхи розвитку стратегії через формування ефективної кадрової політики

1

ПОЛІТИКА ПОШУКУ І НАЙМУ

Забезпечення Компанії кваліфікованим персоналом.

2

ПОЛІТИКА ОПЛАТИ

Створення ефективної системи мотивації працівників на основі оцінювання результатів діяльності.

3

ПОЛІТИКА РОЗВИТКУ

Створення умов для підвищення кваліфікації та кар'єрного розвитку працівників.

4

ПОЛІТИКА ВЗАЄМОВІДНОСИН І СПІВПРАЦІ

Встановлення правил / процедур корпоративної культури з метою забезпечення соціальної стабільності та сприятливого морально-психологічного клімату в колективі.

Проекти з навчання та розвитку

- Працівники компанії ТОВ «Сучасні Вантажівки» залежно від затвердженної системи розвитку та категоризації персоналу, беруть участь в різноманітних програмах навчання: відкритих професійних тренінгах, семінарах, вебінарах, самітах, конференціях тощо

Працює внутрішній корпоративний навчальний центр, в якому співробітники проходять програми з:

- Навчання в галузі розвитку управління емоціями;
- Індивідуальні програми підвищення кваліфікації;
- Коучинг в області особистої ефективності, продажів і комунікацій;
- Жіночі клуби для всіх співробітниць компанії, з метою створення простору для розвитку, творчості, самовдосконалення та самопізнання.



Проекти з навчання та розвитку

Основні проекти в 2020 році

КЕРІВНИЦТВО	Управління дистанційними командами	Шлях менеджера від етапу формування віддаленої команди до реалізації проекту. Як побудувати процес роботи із віддаленою командою максимально ефективно.
	COVID-19: ПРОГНОЗИ ТА ПОРАДИ	Як зміниться життя країн, компаній та наше життя після кризи, викликані корона-вірусом.
	Безпечне повернення до робочого середовища - як діяти?	Як covid-19 змінює світ? Як припинити реагувати та почати управляти кризою. Перехід до нової реальності.
	GLOBAL INSPIRING FORUM'2020	Синергії культових експертів, глобальні тренди світової трансформації бізнесу, нові стратегії зростання та генерування прибутку.
СПЕЦІАЛІСТИ СУПРОВОДЖУЮЧИХ ПІДРОЗДІЛІВ	Кейс-конференція 2020 для HR.	Інновації, тренди та найкращі HR-рішення 2020 — профільна конференція про HR, розвиток персоналу та побудову бренду роботодавця.
	ВЕЛИКІ ЗМІНИ В ПОДАТКОВОМУ КОДЕКСІ. АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ оподаткування 2020-2021.	Вивчення змін, що здійснюються на постійній основі. Докарантинні та карантинні податкові зміни першого півріччя 2020 року.
	Зміни до ПКУ 2020, лектор Клунько Олександр	Аналіз податково-облікових змін з 1.01.2020 у поєднанні з практичними прикладами схем, перевірок, рішень щодо скарг та судової практики.
	Семінар з корпоративного права та супроводу емітентів цінних паперів	Реформи корпоративного законодавства. Управління у корпораціях. Контроль над угодами організацій. Корпоративний договір.
СПЕЦІАЛІСТИ З ПРОДАЖІВ	Управління клієнтським досвідом в умовах кризи	Як працювати з клієнтами за умов кризи. Клієнтські групи. Відкладений попит, як його знайти та керувати ним.
	Парадигми мислення. Лідерство. Майбутнє.	Що таке парадигми мислення та як вони впливають на результати у нашому житті. Мислення лідера з різних сторін та позицій.
	Управління емоціями у житті та бізнесі.	Вивчення та управління своїми емоціями, своїх сильних та слабких сторін, розуміння емоцій оточуючих.
ВСІ ПРАЦІВНИКИ	Навчання з охорони праці.	Систематичне навчання з вирішення питань охорони праці, запровадження передового досвіду у галузі охорони праці.
	Службові відрядження, облік.	Службові відрядження: практичні особливості 2020 рік.

Ризики

Ризик зростання цін на продукцію

- Зростання ціни на комплектуючі і товар загалом, а отже – неспроможність покупців його придбати.

Ризики, зумовленні COVID-19

- Збільшення термінів поставки та невиконання домовленостей з клієнтом.
- Ризик зриву строків підписаних контрактів в наслідок нестабільних потужностей постачальників
- Ризик введення локдауну, який вплине на продуктивність праці на заводі-виробнику.

Нестабільність валюти

- Фінансові коливання валюти та нестабільність її на ринку.
Зростання курсу валюти призводить до зниження купівельної спроможності та, як наслідок, падіння продажів.

Дослідження, інновації та екологічні аспекти

Електробусів

Наша компанія активно розвиває напрямок.

Otokar



Перспективи розвитку

- Розвиток портфоліо компанії в аграрному напрямку та комунальному сегменті. Популяризація нових брендів на ринку.
- Підтримання діючого портфоліо, підвищення долі ринку по брендах.
- Розбудова сервісної мережі: збільшення кількості СТО.
- Розробка та впровадження стандартів обслуговування в мережі дилерів АВТЕК.