

ЗВІТ ПРО УПРАВЛІННЯ ТОВ ВКП «ЕСКО» ЗА 2025 РІК



Вступ

Товариство з обмеженою відповідальністю виробничо-комерційне підприємство «ЕСКО», засноване ще у 1996 році, вже понад 30 років стабільно працює на ринку та впевнено займає свою нішу у сфері продажу й сервісного обслуговування професійного та побутового будівельного інструменту, а також сучасної садово-паркової техніки. За цей час компанія здобула значний досвід, сформувала команду кваліфікованих фахівців і заслужила довіру широкого кола клієнтів.

Завдяки багаторічній практиці, постійному розвитку та глибокому розумінню потреб ринку, ми не просто продаємо інструменти — ми допомагаємо кожному клієнту знайти оптимальне рішення саме під його завдання. Наш підхід базується на індивідуальній консультації, уважному ставленні до деталей та прагненні забезпечити максимально ефективний результат.



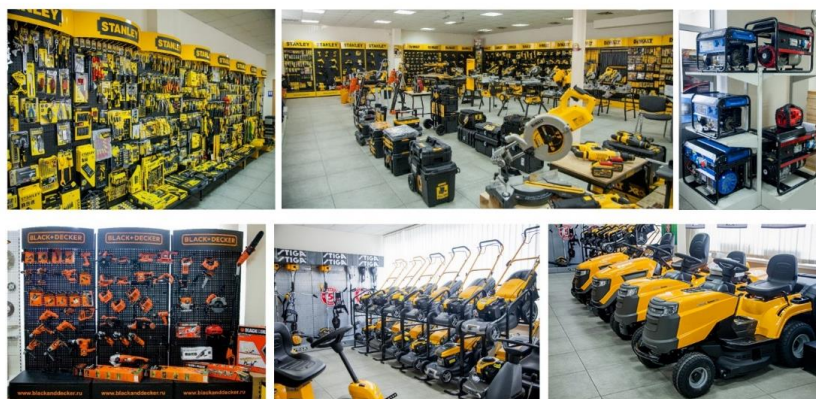
ТОВ ВКП «ЕСКО» виступає прямим імпортером більшості товарів, представлених у нашому асортименті, що дозволяє гарантувати їхню якість, оригінальність та конкурентну ціну. Ми співпрацюємо виключно з перевіреними та авторитетними європейськими виробниками, серед яких такі відомі бренди, як DeWALT, BLACK+DECKER, STANLEY, BOSTITCH, CEDIMA, BOSCH, SOLO, STIGA, ALPINA та Mungo. Така співпраця забезпечує широкий вибір продукції, яка відповідає найвищим стандартам якості та сучасним технологічним вимогам.

Окрім цього, компанія активно розвиває власні торгові марки — SEQUOIA та ENERSOL. Продукція цих брендів виготовляється на провідних виробничих майданчиках Китаю, Туреччини, Італії, Німеччини та Великобританії, що дозволяє поєднувати високу якість із доступною ціною. Ми ретельно контролюємо всі етапи виробництва, щоб запропонувати нашим клієнтам надійні та ефективні рішення для роботи та побуту.

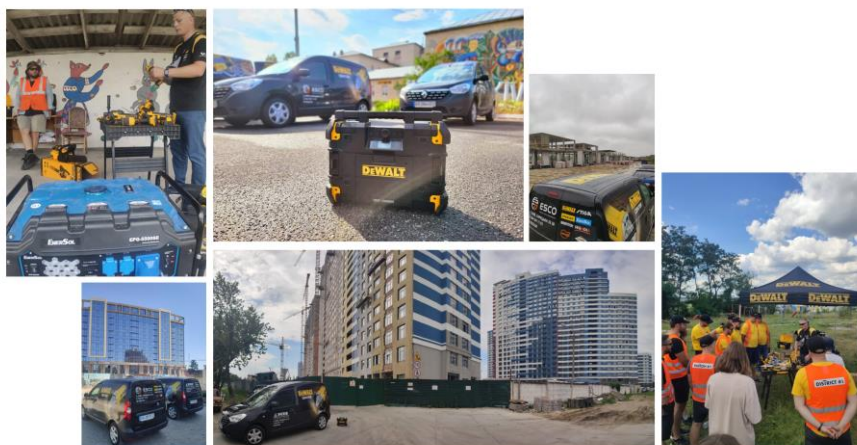
Сьогодні ТОВ ВКП «ЕСКО» — це не просто постачальник інструментів, а надійний партнер, який допомагає реалізовувати проєкти будь-якої складності, забезпечуючи професійну підтримку, якісний сервіс і впевненість у кожному придбаному продукті.

Наявність власного просторого демонстраційного залу площею понад 350 м² відкриває для наших клієнтів широкі можливості для детального ознайомлення з асортиментом інструментів та обладнання. Тут кожен відвідувач може не лише побачити продукцію на власні очі, а й оцінити її якість, функціональність і зручність у використанні, що значно спрощує процес вибору та допомагає прийняти обґрунтоване рішення.

ВЛАСНИЙ ДЕМОНСТРАЦІЙНИЙ ЗАЛ 350 М²



Окрім цього, ми приділяємо особливу увагу практичному досвіду клієнтів. Саме тому наші кваліфіковані експерти регулярно проводять виїзні демонстрації інструменту безпосередньо на об'єктах замовників. Такий підхід дає можливість випробувати обладнання в реальних робочих умовах, оцінити його продуктивність, ефективність і відповідність конкретним завданням.



Під час таких демонстрацій клієнти отримують не лише можливість протестувати техніку, а й професійні консультації щодо правильного підбору, експлуатації та обслуговування інструменту. Це дозволяє уникнути помилок при виборі, підвищити ефективність роботи та максимально реалізувати потенціал придбаного обладнання.

Власний сервісний центр ТОВ ВКП «ЕСКО» є однією з ключових складових успіху компанії та важливою перевагою для наших клієнтів. Ще у 2009 році він був визнаний компанією Stanley Black & Decker найкращим сервісним центром у Східній Європі, що стало підтвердженням високого рівня професіоналізму, якості обслуговування та відповідності міжнародним стандартам.

OUR SERVICE



Сьогодні сервісний центр забезпечує повний спектр послуг — від передпродажної підготовки складної техніки до оперативного гарантійного та післягарантійного обслуговування. Ми приділяємо особливу увагу швидкості виконання робіт, точності діагностики та якості ремонту,

розуміючи, наскільки важливо для клієнтів мінімізувати прості обладнання.

Водночас компанія не зупиняється на досягнутому. Нашою стратегічною ціллю є повторне отримання цієї престижної нагороди у 2026–2027 роках. Саме тому сьогодні значні зусилля та ресурси спрямовані на глибоку реорганізацію сервісного центру. Ми активно модернізуємо технічну базу, впроваджуємо сучасні стандарти обслуговування, оптимізуємо внутрішні процеси та інвестуємо у підвищення кваліфікації персоналу.

Усе це робиться з однією метою — вивести сервіс на ще вищий рівень, забезпечити клієнтам максимально якісну підтримку та знову підтвердити статус одного з найкращих сервісних центрів у регіоні.

Ми маємо понад 3780 м² сучасних складських приміщень, що забезпечують надійне зберігання продукції та безперебійну логістику. Значна частина складів розташована в одному комплексі разом із демонстраційним залом і сервісним центром, що створює єдину ефективну інфраструктуру. Такий підхід дозволяє оперативно управляти товарними запасами, швидко комплектувати замовлення та підтримувати постійну наявність найбільш затребуваних позицій.

Упродовж 2024–2025 років компанія зробила важливий крок у розвитку логістики, відкривши додаткові складські потужності у м. Київ площею 2001,2 м² та у м. Бережани площею 556 м². Це рішення суттєво розширило наші можливості з обробки та доставки замовлень, дозволило оптимізувати маршрути постачання та значно скоротити терміни доставки для клієнтів по всій Україні.

Ми постійно працюємо над удосконаленням внутрішніх процесів і впровадженням сучасних технологій. Саме тому у 2026 році заплановано впровадження системи управління складом (WMS), яка дозволить ще ефективніше використовувати складські площі, автоматизувати облік товарів, підвищити точність операцій та швидкість обробки замовлень. Це стане черговим кроком до підвищення якості обслуговування та зміцнення наших позицій на ринку.



Обираючи садово-паркову техніку та будівельний інструмент від ТОВ ВКП «ЕСКО», клієнти отримують значно більше, ніж просто якісний товар. Ми пропонуємо комплексний сервіс, який включає професійні консультації на етапі підбору, допомогу у виборі оптимального рішення під конкретні задачі, а також оперативну поставку продукції безпосередньо зі складу. Це дозволяє мінімізувати час очікування та забезпечити безперервність робочих процесів.

Особливу увагу ми приділяємо післяпродажному обслуговуванню. Надійна сервісна підтримка супроводжує клієнтів протягом усього терміну експлуатації техніки, що гарантує стабільну роботу обладнання та впевненість у кожному придбанні. Ми прагнемо будувати довгострокові партнерські відносини, засновані на довірі, якості та відповідальності.

Компанія активно співпрацює з провідними мережами DIY-магазинів, більшістю інтернет-магазинів, а також має широку дилерську мережу, яка охоплює всю територію України. Завдяки цьому ми забезпечуємо доступність продукції для клієнтів у різних регіонах та оперативно реагуємо на їхні потреби.

Важливим етапом розвитку стало породження договорів на експорт продукції до Республіки Молдова. Це свідчить про високий рівень довіри до нашої компанії не лише на внутрішньому ринку, а й за його межами, а також підтверджує конкурентоспроможність нашої продукції на міжнародному рівні. Ми й надалі плануємо розширювати географію співпраці, відкриваючи нові можливості для зростання та розвитку.



Досвід
Ми працюємо
понад 30 років в
цій галузі



Якість
У нас тільки
провідні
виробники
Європи



Надійність
Придбання
продукції з
перших рук



Обслуговування
У нас власна
мережа сервісних
центрів



Гарантія
Можливість
випробувати
інструмент в
роботі

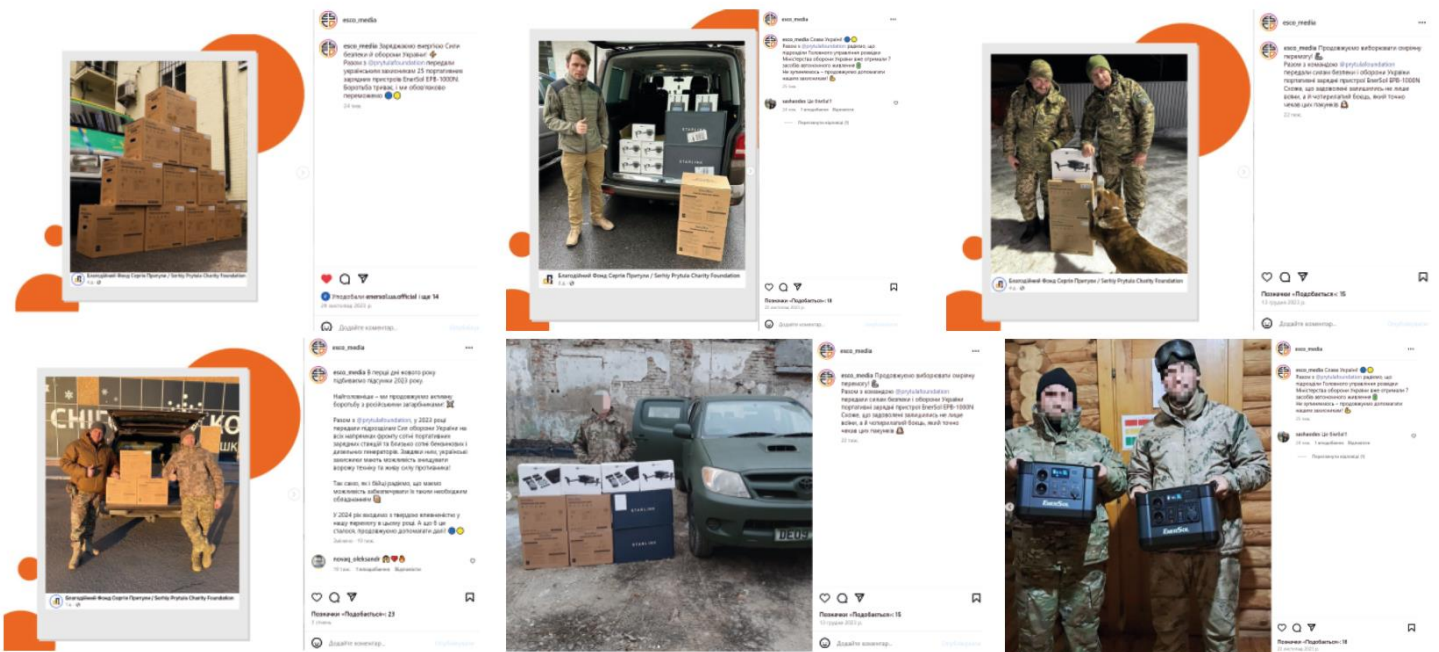
Після початку повномасштабного вторгнення Росії в Україну компанія ТОВ ВКП «ЕСКО» активно долучилася до підтримки країни, зосередивши значну частину своїх ресурсів на допомозі тим, хто цього найбільше потребує. Від перших днів війни ми розпочали тісну співпрацю з благодійними фондами, громадськими організаціями, волонтерськими ініціативами та підрозділами військових.

У межах цієї діяльності компанія передавала будівельний інструмент, який використовувався для спорудження фортифікаційних укріплень, зміцнення оборонних позицій, а також для відновлення житлових будинків і об'єктів інфраструктури, що зазнали руйнувань. Ми розуміємо важливість

швидкого реагування в умовах війни, тому максимально оперативно забезпечували необхідні ресурси там, де вони були критично потрібні.

Окремим напрямком допомоги стало забезпечення військових генераторами та переносними зарядними пристроями, що дозволяє підтримувати енергетичну автономність у польових умовах, забезпечувати зв'язок і безперебійну роботу обладнання. Ми й надалі продовжуємо цю діяльність, усвідомлюючи свою відповідальність та прагнучи робити внесок у спільну перемогу.

Фонд Притули



1. Опис діяльності Товариства та організаційна структура

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ ВИРОБНИЧЕ-КОМЕРЦІЙНЕ ПІДПРИЄМСТВО «ЕСКО» (скорочено ТОВ ВКП «ЕСКО», надалі – «Товариство») створено та зареєстровано у відповідності до законодавства України з метою досягнення економічних і соціальних результатів, одержання прибутку від провадження господарської діяльності шляхом здійснення виробництва, торгівлі, посередництва, виконання робіт, надання послуг, тощо.

Код ЄДРПОУ: 22579667.

Місцезнаходження суб'єкта господарювання відповідно до свідоцтва про державну реєстрацію: Україна, 04073, місто Київ, вул. Сирецька, буд. 33Ш.

ТОВ ВКП «ЕСКО» діє на підставі Статуту, затвердженого загальними зборами учасників Товариства, протокол №145 від 19.06.2019 року.

Товариство є юридичною особою.

Предметом діяльності Товариства є :

46.43 Оптова торгівля побутовими електротоварами й електронною апаратурою побутового призначення для приймання, записування, відтворювання звуку й зображення.

46.69 Оптова торгівля іншими машинами й устаткуванням.

47.54 Роздрібна торгівля побутовими електротоварами в спеціалізованих магазинах.

47.78 Роздрібна торгівля іншими невживаними товарами в спеціалізованих магазинах.

33.12 Ремонт і технічне обслуговування машин і устаткування промислового призначення.

27.11 Виробництво електродвигунів, генераторів і трансформаторів.

33.11 Ремонт і технічне обслуговування готових металевих виробів.

33.14 Ремонт і технічне обслуговування електричного устаткування.

- 41.20 Будівництво житлових і нежитлових будівель.
- 42.22 Будівництво споруд електропостачання та телекомунікацій.
- 43.21 Електромонтажні роботи.
- 43.22 Монтаж водопровідних мереж, систем опалення та кондиціонування.
- 43.99 Інші спеціалізовані будівельні роботи, н.в.і.у.
- 46.90 Неспеціалізована оптова торгівля.

2. Результати діяльності

Станом на 01.01.2026 року на балансі ТОВ ВКП «ЕСКО» обліковуються основні засоби первісною вартістю 18 870 тис. грн. та нематеріальні активи первісною вартістю 2 767 тис. грн., а також накопичена амортизація по основним засобам – 11 455 тис. грн. та нематеріальним активам - 418 тис. грн.

Запаси Товариства станом на 01.01.2026 року складають 299 670 тис. грн., з них запаси товарів дорівнюють 299 100 тис. грн.

Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги на 01.01.2026 року становить 125 526 тис. грн.

Дебіторська заборгованість за розрахунками за виданими авансами на 01.01.2026 року становить 46 990 тис. грн.

Інша поточна дебіторська заборгованість на 01.01.2026 року становить 9 042 тис. грн.

Залишки грошових коштів та їх еквівалентів на рахунках та в касах Товариства на кінець 2025 року дорівнюють 1 289 тис. грн.

Нерозподілений прибуток Товариства станом на 01.01.2026 року склав 108 770 тис. грн.

Короткострокові кредити банків на 01.01.2026 року дорівнюють 13 100 тис. грн.

Поточна кредиторська заборгованість складає:

за товари, роботи, послуги – 261 375 тис. грн.;
за розрахунками з бюджетом – 3 991 тис. грн.;
за розрахунками з оплати праці – 4 500 тис. грн.;
за розрахунками зі страхування – 719 тис. грн.

Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами на 01.01.2026 року становить 25 299 тис. грн.

Поточні забезпечення на 01.01.2026 року становлять 331 тис. грн.

Інші поточні зобов'язання станом на 01.01.2026 року склали 78 107 тис. грн.

Обсяг реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) ТОВ ВКП «ЕСКО» у 2025 році склав 858 098 тис. грн. та у порівнянні з обсягами реалізації за 2024 рік збільшився на 78 795 тис. грн. або на 10,1% .

В свою чергу собівартість реалізованої продукції у 2025 році склала 658 616 тис. грн. та у порівнянні з показниками 2024 року зросла на 8,2%.

Фінансовим результатом від операційної діяльності Товариства за 2025 рік є валовий прибуток у розмірі 199 482 тис. грн.

Інші операційні доходи здебільшого складаються з доходів отриманих від:

- операційної оренди активів у розмірі – 1 029 тис. грн.;
- сум курсової різниці, яка виникає при розрахунках з іноземними постачальниками і нарахована за положеннями (стандартами) бухобліку, у розмірі 3 203 тис. грн.;
- інші операційні доходи в розмірі 469 тис. грн.

Адміністративні витрати Товариства у 2025 році склали 28 323 тис. грн., що більше на 6 620 тис. грн або на 30,5% вище відповідних витрат 2024 року.

Витрати на збут Товариства у 2025 році склали 121 723 тис. грн., що на 24,6% вище відповідних витрат 2024 року. Підвищення витрат здебільшого

пов'язане з інфляційними процесами та із збільшенням витрат, понесених у зв'язку з підвищенням фонду оплати праці Товариства.

Інші операційні витрати у 2025 році склали 32 449 тис. грн. , що на 12 511 тис. грн. більше відповідних витрат 2024 року.

З цих витрат значна частина - це операційні курсові різниці в сумі 29 268 тис. грн. що на 70 % вище аналогічних витрат 2024 року. Операційні курсові різниці за валютними операціями Товариства були нараховані згідно з законодавством України. Значне коливання цих курсових витрат не є наслідком (результатом) запланованої діяльності Товариства, а зумовлено девальвацією гривні в 2025 році, до якої призвела валютно-курсова політика НБУ та Мінфіна України, на яку вплинула також і війна. В той же час інші операційні витрати, що не пов'язані з операційними курсовими різницями, у 2025 році склали 3 181 тис. грн.

Прибуток від операційної діяльності у 2025 році склав 21 688 тис. грн., що на 49% нижче прибутку попереднього року. Це пов'язано значною мірою із підвищенням фонду оплати праці Товариства та з інфляційними процесами, що вплинули на збільшення адміністративних витрат та витрат на збут порівняно з 2024 роком.

Інші фінансові доходи у 2025 році склали 529 тис. грн. що на 42% менше відповідних доходів 2024 року.

Фінансові витрати Товариства у 2025 році пов'язані з обслуговуванням кредитних ресурсів та складають 10 335 тис. грн., що на 32% вище відповідних витрат 2024 року.

За результатами 2025 року чистий прибуток склав 9 812 тис. грн., що на 66% нижче показника 2024 року. Це пов'язано зі значним ростом операційних та фінансових витрат і зменшенням операційних доходів.

3. Екологічні аспекти

Товариство дотримується норм охорони навколишнього середовища відповідно до чинного законодавства України в галузі охорони навколишнього середовища. Товариство забезпечує захист навколишнього середовища, удосконалює виробничі та управлінські процеси, дотримуючись принципів сталого розвитку.

4. Соціальні аспекти та кадрова політика

Середня кількість працівників станом на 01.01.2026 р. становить 180 осіб.

Джерелом оплати праці на Товаристві є Фонд оплати праці, який складається з:

- фонду основної заробітної плати;
- фонду додаткової заробітної плати;
- інших заохочувальних та компенсаційних виплат

Фонд основної заробітної плати включає винагороду за виконану роботу відповідно до встановлених норм праці (норми часу, обслуговування, посадових обов'язків).

Фонд додаткової заробітної плати включає: доплати, надбавки, гарантійні і компенсаційні виплати, передбачені чинним законодавством. Інші виплати, що не належать до фонду оплати праці, та здійснюються згідно норм чинного законодавства або за рішенням адміністрації Товариства (допомоги та інші виплати, що здійснюються за рахунок коштів фондів державного соціального страхування, оплата перших п'яти днів тимчасової непрацездатності за рахунок коштів товариства, суми вихідної допомоги при припиненні трудового договору, виплати в установленому розмірі особам, які потерпіли від Чорнобильської катастрофи, витрати на відрядження, вартість виданого згідно з діючими нормами спецодягу, спецвзуття або відшкодування витрат працівникам за придбання ними спецодягу та інших засобів індивідуального захисту в разі невидачі їх

адміністрацією, вартість подарунків до свят і квитків на видовищні заходи для працівників та дітей працівників, тощо).

Мотивація працівників здійснюється у вигляді наступних видів премій:

- щомісячне преміювання за виконання виробничих завдань та згідно встановлених наказом по Товариству показників преміювання для окремих посад;
- разове преміювання за виконання особливо важливої роботи;
- премія за професійну майстерність.

Преміювання здійснюється у кожному окремому випадку і підлягає оформленню з підсумками місяця\ кварталу\ року наказом директора Товариства.

Товариство бере активну участь у допомозі армії. Товариство займає активну соціальну позицію, надаючи благодійну допомогу.

5. Ризики

До ризиків, що вплинули на діяльність Товариства на протязі 2025 року відносяться наступні показники:

- погіршення соціально-економічної ситуації в країні, що призводить до зниження купівельної спроможності громадян;
- необгрунтовані законодавчі ініціативи створюють ризики для ефективної роботи підприємств;
- зберігається жорстка конкуренція на ринку;
- виїзд за межі країни основного сегменту робочої сили та покупців продукції;
- кібератаки, які останнім часом збільшились.

В 2025 році спостерігали наступне:

1. деякі перебої в логістиці, спричинені пошкодженням інфраструктури шляхів, що знаходяться на тимчасово недоступних територіях або зазнали бомбардувань внаслідок військових дій;

2. кредитний ризик - Товариство схильне до кредитного ризику, який виражається як ризик того, що контрагент - дебітор не буде здатний в повному обсязі і в певний час погасити свої зобов'язання, а саме: знищені запаси та склади у покупців та обмежений доступ до складів на певних територіях, в зв'язку з чим значна частина дебіторської заборгованості за відвантажені товари може бути неповерненою по форс-мажорним обставинам. Це також відобразиться на фінансових показниках Товариства. Кредитний ризик регулярно контролюється. Управління кредитним ризиком здійснюється, в основному, за допомогою аналізу здатності контрагента сплатити заборгованість. Кредитний ризик стосується дебіторської заборгованості. Дебіторська заборгованість регулярно перевіряється на існування ознак знецінення;

3. низька купівельна спроможність населення.

Доходи всіх українців скоротилися. Додавши до цього зміну споживчих переваг (люди економлять, але відраховують армії та волонтерам, отримуємо падіння внутрішнього попиту на традиційні товари та послуги щонайменше втричі).

Усі перераховані операційні проблеми і збої продовжуватимуть впливати на фінансовий стан та результати діяльності Товариства. Такі обставини, як воєнний стан, перешкоджають повноцінному функціонуванню бізнесу. Існують незлежні від нас обставини, наприклад, в будь-який момент може вийти з ладу серверне та мережеве обладнання, зникнути Інтернет і зв'язок торгівельним представництвом та ТК, а також може відбутися спроба проведення кібератаки для викрадення корпоративних даних.

Попри всі негаразди і ризики наше Товариство продовжує працювати задля підтримки економіки країни, свого бізнесу, надаючи робочі місця .

6. Дослідження та інновації

Протягом 2025 року Товариство не здійснювало науково-дослідні розробки.

7. Перспективи розвитку

Перспективами розвитку Товариства є:

1. Розширення ринку збуту – відкриття нових складів у регіонах із високим попитом.

2. Збільшення обсягів продажів – за рахунок оптимізації цінової політики, розвитку спеціалізованих інтернет-магазинів, платформ, мобільних додатків.

3. Надання додаткових послуг (послуги з підбору товару, технічна підтримка).

4. Підвищення якості обслуговування – впровадження сучасних ІТ-рішень (мобільні додатки, безконтактна оплата, електронні сервіси).

5. Фінансова стійкість – забезпечення стабільного грошового потоку, оптимізація витрат та зниження операційних ризиків.

Головними завданнями на найближчі роки є:

Оптимізація бізнес-процесів

- зменшення витрат на логістику та постачання товару;
- підвищення ефективності управління запасами.

Маркетингові заходи

- запуск програми лояльності для постійних клієнтів;
- розширення рекламних кампаній із фокусом на якість та доступність

послуг.

Розвиток матеріально-технічної бази

- модернізація існуючих складів;
- встановлення додаткового програмного забезпечення.

Кадрова політика

- підвищення кваліфікації персоналу;
- впровадження системи мотивації для зменшення плинності кадрів.

Соціальна та екологічна відповідальність

- дотримання екологічних стандартів;
- участь у місцевих соціальних проєктах, що підвищують імідж

Товариства.

Реалізація поставлених завдань дозволить забезпечити стабільність діяльності, зміцнити конкурентні позиції на ринку та підвищити фінансову стійкість Товариства.

Директор
ТОВ ВКП «ЕСКО»



Марат НІГМАТУЛЛІН