

ЗВІТ ПРО УПРАВЛІННЯ
Приватного акціонерного товариства "САВ ОРБІКО" та його дочірніх підприємств

03115, м.Київ, вул. Гетьмана Розумовського, 27

код ЄДРПОУ 42903398, ІПН 429033926574

Тел, факс +38044 452 9883

Звіт про управління 2025

1. Організаційна структура та опис діяльності

Власниками Приватного акціонерного товариства «САВ ОРБІКО» є дві компанії: "Orbico d.o.o." (Хорватія), якій належить контрольний пакет в 51,0% акцій, - та Приватне акціонерне товариство "АСНОВА холдинг" (Україна), яка володіє 49,0% акцій.

На початок 2025 року ПрАТ "САВ ОРБІКО" володіло часткою 100% акцій у трьох дочірніх компаніях:

- Товариство з обмеженою відповідальністю "БІНАЙС" (ЄДРПОУ 31403831);
- Товариство з обмеженою відповідальністю "САВСЕРВІС-МОВА" (ЄДРПОУ 30776789);
- Приватне підприємство "ПРОМО СЕРВІС" (ЄДРПОУ 36738796).

За угодою між акціонерами, протягом 2025 відбулися наступні зміни:

- 01.04.25 ПрАТ "САВ ОРБІКО" став власником 100% акцій Товариства з обмеженою відповідальністю "ОРБІКО УКРАЇНА" (ЄДРПОУ 40045487), які до того належали ORBICO d.o.o. (Хорватія). Дане придбання направлене на реалізацію плану ORBICO d.o.o. сконцентрувати весь бізнес в Україні на одній юридичній особі. ТОВ "ОРБІКО УКРАЇНА" займається дистрибуцією товарів для професійного догляду за волоссям та нігтями, основним каналом збуту якої є перукарні та салони краси. Дана категорія товарів була відсутня в портфелі брендів ПрАТ "САВ ОРБІКО", а тепер органічно доповнить його.

- 23.06.25 100% акцій ТОВ "БІНАЙС" були продані ПрАТ "АСНОВА холдинг" за вартістю чистих активів на дату продажу. ТОВ "БІНАЙС" був імпортером та дистрибутором відомих косметичних брендів, які належать компанії COTY: Max Factor, Bourjois, Rimmel, - а також продукції фінського виробника товарів для краси компанії LUMENE. З січня 2025 року ПрАТ "САВ ОРБІКО" уклав прямі контракти з цими виробниками.

В результаті купівлі ТОВ "ОРБІКО УКРАЇНА" в консолідованій звітності виник Гудвілл у сумі 10 483 тис грн як наслідок перевищення суми переданої компенсації над вартістю ідентифікованих активів, зменшену на вартість ідентифікованих зобов'язань ТОВ "ОРБІКО УКРАЇНА", оцінених за справедливою вартістю на дату придбання.

2025 рік ТОВ "ОРБІКО УКРАЇНА" закінчив зі збитком 2,8 млн грн, а план продаж був виконаний лише на 90%. Прогноз продаж на наступні 5 років також погіршився.

Група "SAV ORBICO" провела тестування гудвілу на знецінення, порівнявши приведену вартість чистих грошових потоків (або вартість використання активів), побудованих на оновлених довгострокових бюджетах ТОВ "ОРБІКО УКРАЇНА", спланованих на період до 2034 року, із балансовою вартістю активів ТОВ "ОРБІКО УКРАЇНА" станом на 31.12.2025. Приведена вартість була нижчою за балансову вартість активів в складі цієї одиниці генерації грошових коштів, в результаті чого було списано 100% гудвілу.

Основною діяльністю компанії ПрАТ "САВ ОРБІКО" та її дочірніх підприємств (надалі Група "SAV ORBICO") є оптова торгівля (надалі Дистриб'юція) товарами побутової хімії, елементами живлення, текстильними виробами, дитячими іграшками, взуттям, продуктами харчування та косметичними засобами. Компанія "ПРОМО СЕРВІС" спеціалізується на наданні послуг, які тісно пов'язані із дистриб'юторським бізнесом: маркетинг та мерчендайзинг, збір та утилізація відпрацьованих елементів живлення, а також ІТ-послуги, пов'язані із розміщенням інформації про товари у мережі Інтернет.

Група "SAV ORBICO" здійснює господарську діяльність на всій території України, контрольованій українським урядом. Головний офіс компанії знаходиться у м. Київ.

Дистриб'юторський бізнес Групи "SAV ORBICO" розділений по видах продукції, що продається, на сім основних напрямків:

- PG
- FOOD
- MIX
- TEXTILE
- BEAUTY
- SALON
- STYLE

Товари кожного з бізнес-напрямків продають окремі торгові команди. У структурі Групи "SAV ORBICO" окремо виділений підрозділ трейд-маркетингу, основною задачею якого є планування, розробка концепцій, узгодження з постачальниками і реалізація промо-активностей та інших маркетингових заходів, спрямованих на просування брендів партнерів на ринку України.

Доходи від надання послуг здебільшого сконцентровані на ПП "ПРОМО СЕРВІС". ПрАТ "САВ ОРБІКО" надає логістичні, митно-брокерські послуги, а також здає в оренду приміщення та обладнання.

Основним постачальником Групи "SAV ORBICO" є компанія Procter&Gamble, частка товарів якої в чистому доході за 2025 рік склала 64,8%.

Напрямок FOOD представлений товарами таких відомих брендів як Pringles, Chupa Chups, Mentos, Meller, Fruit-tella, Maretti, MyMotto, Chio, Felix, Starbucks, LINDT та Cavendish, продукцію яких Група "SAV ORBICO" імпортує в Україну. Також Група "SAV ORBICO" має дистриб'юторські угоди із українськими виробниками, серед яких постачальники товарів таких відомих торгових марок як: чай АНМАД, м'ясні снеки РЯБСНІСК та ХО компанії МХП. Ми співпрацюємо і з дочірніми підприємствами іноземних виробників, які самостійно імпортують товари в Україну та продають їх торговельним мережам та дистриб'юторам. Основним з таких постачальників у напрямку FOOD є компанія Hell Energy, виробник енергетичних напоїв.

TEXTILE представлений такими брендами як DONELLA, GATTA, LANET, U.S.A POLO, PONPEA, LUNA LINERGY, ARTI, SIELA, UNICONF, CORRENTE, GIULIA, які Група "SAV ORBICO" імпортує в Україну. Також ми є дистриб'ютором панчішно-шкарпеткових виробів торгових марок CONTE та ДЮНА-ВЕСТА, які закупаємо в українських виробників. 29% Продаж текстильного бізнесу приносять товари, виготовлені під власною торговельною маркою SIELA.

BEAUTY бізнес наразі представлений товарами двох виробників: COTY та LUMENE. Протягом 2025 року ПрАТ "САВ ОРБІКО" розширив імпорт брендів COTY в Україну торговими марками MEXX, David Beckham, Bruno Banani та Jawhara.

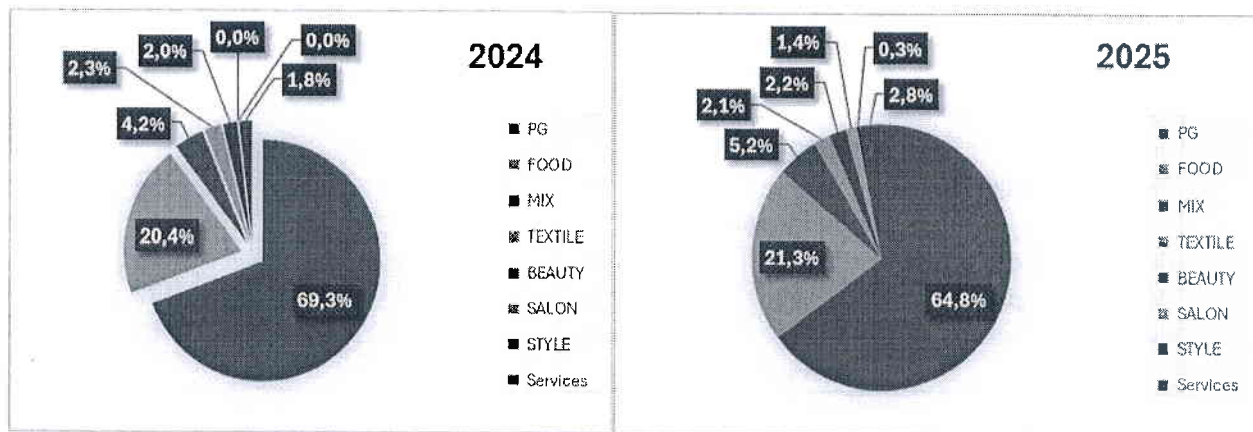
До напрямку SALON відносяться товари для професійного догляду за волоссям та нігтями. Продажі цих товарів у 2025 році були повністю сконцентровані на ТОВ "ОРБІКО УКРАЇНА", а єдиним постачальником є компанія Wella International Operations Switzerland Sarl.

Категорія взуття та брендового одягу (STYLE) представлена двома постачальниками: CAT та найбільш динамічно зростаючого бренду спортивного взуття, швейцарським виробником ON running. Співпраця з ними стала можливою завдяки ORBICO Group.

До MIX відносяться продажі всіх інших непродуктових торгових марок, які не входять до зазначених вище напрямків. основними постачальниками є WELLA та DURACELL.

2025 рік в MIX став роком розвитку нової категорії - дитячих іграшок. САВ ОРБІКО восени 2024 року почав імпортувати в Україну дитячі іграшки торгових марок DISNEY PLUSH, JAKKS, ІНТЕРАКТИВНА ЗАБАВА, PICASSO та GOLDEN BEAR, які інші компанії групи ORBICO продають у країнах Європи. За півроку були проведені переговори та підписані договори з двома потужними виробниками дитячих іграшок: TREFL та LEGO. Товари ТМ TREFL ПрАТ "САВ ОРБІКО" імпортує в Україну та реалізує в усіх каналах збуту, а товари ТМ LEGO купує в українського представника ТОВ "ЛЕГО УКРАЇНА" та реалізує в каналі традиційної торгівлі, в той час як з магазинами сучасної торгівлі та спеціалізованими магазинами дитячих іграшок ТОВ "ЛЕГО УКРАЇНО" має прямі договори.

Детальніше структура продаж по бізнес-напрямках представлена на діаграмах.



2. Результати діяльності

З січня 2025 року на прямі контракти з Procter&Gamble перейшли два великих клієнта ПрАТ «САВ ОРБІКО»: ТОВ «ВИГІДНА ПОКУПКА» (ЄДРПОУ 41130363, мережа магазинів АВРОРА) та ТОВ «РОЗЕТКА.УА» (ЄДРПОУ 37193071, лідер он-лайн продажів в Україні). У 2024 році продажі продукції PG у мережу магазинів АВРОРА склали 957,4 млн грн без ПДВ, а ТОВ «РОЗЕТКА.УА» купило продукції PG на суму 237,5 млн грн.

В сьогоденних умовах в дистриб'юторському бізнесі неможливо швидко перекрити втрату майже 1,2 млрд грн доходів за рахунок контрактів з новими постачальниками та/або покупцями. При цьому обидва клієнти вигідні логістично (замовлення великими партіями, відсутня поштучна збірка, доставка на розподільчі центри) та майже не потребували людино-годин торгового і адміністративного персоналу. В результаті у 2025 році абсолютна сума доходів ПрАТ «САВ ОРБІКО» скоротилась значно більше, ніж абсолютна сума затрат, що, разом із ростом середніх заробітних плат, стало основним фактором зменшення чистого прибутку порівняно із 2024 роком.

Позитивний вплив на прибуток компанії мало зростання середнього % валової маржі з 21,8% до 24,3%. Така динаміка викликана, по-перше, зменшенням долі відносно низькомаржинальних продаж PG в загальному чистому доході компанії з 69,3% до 64,8%, по-друге, ефективною ціновою політикою ПрАТ "САВ ОРБІКО" у решті асортименту. Ми оперативно реагували на ріст обмінного курсу, підвищуючи ціни на товар та заробляючи на товарних залишках, закуплених до подорожчання.

Адміністративні витрати зросли на 11%, а витрати на збут зросли на 14% рік до року внаслідок зростання продажів та цін на основні ресурси, насамперед заробітних плат співробітникам.

Результати іншої операційної діяльності ПрАТ "САВ ОРБІКО" на 166,4 млн грн гірші, ніж у 2024 році, проте 81,7 млн грн різниці пояснюється зменшенням інших доходів які сталися у 2024 році і відсутні у 2025 (основна сума пов'язана із разовим прощенням заборгованості постачальника товарів). Інша частина додаткових втрат пов'язана зі списанням протермінованих та пошкоджених товарів (16,2 млн грн), втратами від курсових різниць (22,9 млн грн) та втратами ПДВ при продажах нижче собівартості в результаті проведення цінових акцій (7,7 млн грн), а також списанням 10,4 млн грн гудвілу.

У 2025 році ПрАТ "САВ ОРБІКО" виплатив акціонерам 223 млн грн дивідендів, тому фінансові витрати зросли на 11% внаслідок зростання суми банківських кредитів. Ставки по кредитах залишались стабільними протягом 2025 року.

Детальніше динаміку та структуру доходів і витрат SAV ORBICO можна бачити в Таблицях 1 та 2.

Таблиця 1. Динаміка доходів та витрат

Найменування	од.вим.	2024	2025	Індекс росту	▲
Чистий дохід	тис. грн	8,665,415	8,368,868	97	(296,547)
Валовий прибуток	тис. грн	1,889,652	2,034,591	108	144,939
Валова маржа (% продажів)	%	21.8%	24.3%		2.5%
Адміністративні витрати	тис. грн	(323,382)	(360,162)	111	(36,780)
% від продажів	%	-3.7%	-4.3%		-0.6%

Витрати на збут	тис. грн	(857,655)	(978,261)	114	(120,606)
% від продажів	%	-9.9%	-11.7%		-1.8%
Результат іншої діяльності	тис. грн	(20,343)	(186,733)	918	(166,390)
% від продажів	%	-0.2%	-2.2%		-2.0%
Фінансова діяльність	тис. грн	(146,868)	(160,753)	109	(13,885)
% від продажів	%	-1.7%	-1.9%		-0.2%
Прибуток до оподаткування	тис. грн	541,404	348,682	64	(192,722)
Податок на прибуток	тис. грн	(96,026)	(69,155)	72	26,871
Чистий прибуток	тис. грн	445,378	279,527	63	(165,851)
% від продажів	%	5.1%	3.3%		-1.8%
EBITDA скоригований	тис. грн	714,195	583,501	82	(130,694)
% від продажів	%	8.2%	7.0%		-1.3%

Таблиця 2. Структура продажів

Вид діяльності	од. виміру	2024	2025	Індекс росту	Структура продаж 2025
Чистий дохід від реалізації	тис. грн	8,665,415	8,368,868	97	100.0%
PG	тис. грн	6,003,596	5,419,895	90	64.8%
FOOD	тис. грн	1,763,851	1,781,892	101	21.3%
MIX	тис. грн	360,082	438,420	122	5.2%
TEXTILE	тис. грн	201,925	171,668	85	2.1%
BEAUTY	тис. грн	174,447	182,300	105	2.2%
SALON	тис. грн	0	117,804	0	1.4%
STYLE	тис. грн	2,451	25,829	1,054	0.3%
Services	тис. грн	159,063	231,060	145	2.8%

Як бачимо, внаслідок втрати двох великих клієнтів, продажі товарів PG скоротились на 10% рік до року. Оскільки PG займає найбільшу частку в чистому доході Групи "SAV ORBICO", то нам не вдалося перекрити це падіння за рахунок залучення нових брендів та органічного росту продаж в інших каналах. Як результат, чистий дохід Групи скоротився на 3%.

У 2025 році доходи від надання послуг зросли на 45% рік до року завдяки новим контрактам ПП "ПРОМО СЕРВІС": з Філіп Моріс Україна на мерчендайзингові послуги та з Проктер енд Гембл на надання послуг консультантів для торгової марки BRAUN.

FOOD-напрямок у 2025 році збільшив доходи лише на 1% порівняно із попереднім роком. У FOOD-напрямку найвищий індекс росту продаж показав МХП - 60%. На 5% виросли продажі товарів найбільшого із постачальників FOOD - компанії Perfetti van Melle, на 2% - продажі AHMAD. Pringles, Intersnack, Lindt та Hell Energy впали в продажах на 5-20% через ріст конкуренції та сірий імпорт. Також у 2025 році була припинена співпраця із українським виробником макаронних виробів - компанією Терлич.

Детальніше динаміка та структура продажів по основних постачальниках FOOD- наведена у Таблиці 3.

Таблиця 3. Структура продаж FOOD

Вид діяльності	од. виміру	2024	2025	Індекс росту	Структура продаж 2025
Чистий дохід від реалізації	тис. грн	1,763,851	1,781,892	101	100.0%
PERFETTI	тис. грн	536,028	564,749	105	31.7%
PRINGLES	тис. грн	451,905	429,855	95	24.1%
AHMAD	тис. грн	245,701	250,499	102	14.1%
MHP	тис. грн	144,894	231,153	160	13.0%
HELL ENERGY	тис. грн	128,413	103,260	80	5.8%
INTERSNACK	тис. грн	79,376	73,937	93	4.1%

LINDT	тис. грн	59,670	54,587	91	3.1%
FOOD other	тис. грн	117,865	73,851	63	4.1%

В MIX бізнесі 2025 рік пройшов під знаком розвитку категорії дитячих іграшок. Загалом від продажів дитячих іграшок Група отримала на 57 млн грн більше доходів, ніж у 2024, і це стало основним фактором росту продажів бізнес-напряму на 22% рік до року. Також відмінні результати показали продажі фільтрів для очистки води ТМ EcoSoft, які зросли на 34% рік до року.

Детальніше динаміка та структура продажів по основних постачальниках MIX наведена у Таблиці 4.

Таблиця 4. Структура продаж MIX

Вид діяльності	од. виміру	2024	2025	Індекс росту	Структура продаж 2024
Чистий дохід від реалізації	тис. грн	360,082	438,420	122	100.0%
WELLA	тис. грн	155,675	157,866	101	36.0%
DURACELL	тис. грн	127,958	133,614	104	30.5%
ECOSOFT	тис. грн	53,020	71,157	134	16.2%
TOYS	тис. грн	6,034	63,107	1,046	14.4%
MIX other	тис. грн	23,429	12,676	54	2.9%

В BEAUTY- напрямку продажі рік до року зросли на 5%, але при цьому спостерігається протилежна динаміка продажів товарів двох ключових постачальників: COTY та LUMENE. Продажі LUMENE зросли на 38%, а COTY, незважаючи на вивід на український ринок 4 нових брендів, - зменшилися на 6%. Це сигнал про зменшення інтересу споживачів до брендів COTY та необхідності пошуку нових постачальників BEAUTY сегменту. LUMENE - приклад успішного розвитку нового бренду на ринку України.

Детальніше динаміка та структура продажів по основних постачальниках BEAUTY наведена у Таблиці 5.

Таблиця 5. Структура продаж BEAUTY

Вид діяльності	од. виміру	2024	2025	Індекс росту	Структура продаж 2024
Чистий дохід від реалізації	тис. грн	174,447	182,300	105	100.0%
COTY	тис. грн	123,870	116,818	94	64.1%
Lumene	тис. грн	47,160	65,310	138	35.8%
BEAUTY other	тис. грн	3,417	171	5	0.1%

Категорія взуття та брендового одягу (STYLE) представлена двома постачальниками: CAT та найбільш динамічно зростаючого бренду спортивного взуття, швейцарським виробником ON running. В 2025 році Група "SAV ORBICO" отримала додатково 23,4 млн грн додаткових доходів від продажів цих брендів.

Зазначимо, що ORBICIO d.o.o. стала власником відомого італійського виробника спортивного взуття, одягу та аксесуарів - CHAMPION. У 2025 році в Україну була імпортована перша партія спортивного одягу цього бренду та сталися перші продажі. У 2026 році планується повноцінний запуск продажів всього асортименту CHAMPION в Україні.

Детальніше динаміка та структура продажів по основних постачальниках STYLE наведена у Таблиці 6.

Таблиця 6. Структура продаж STYLE

Вид діяльності	од. виміру	2024	2025	Індекс росту	Структура продаж 2024
Чистий дохід від реалізації	тис. грн	2,451	25,829	1,054	100.0%
ON	тис. грн	0	15,192	0	58.8%
CAT	тис. грн	2,451	10,573	431	40.9%
CHAMPION	тис. грн	0	64	0	0.2%

Для оцінки ефективності операційної діяльності Групи "SAV ORBICO" менеджмент використовує показник скоригованого EBITDA, очищений від впливу доходів та витрат, пов'язаних із застосуванням МСФЗ 16, та екстраординарних витрат, спричинених військовими діями на території України.

Таблиця 7 детально ілюструє вплив основних складових доходів та затрат на суму скоригованого EBITDA та їх зміну рік до року.

Таблиця 7. Розрахунок скоригованого EBITDA

Найменування	од. вим.	2024	2025	Індекс росту	▲
Прибуток до оподаткування	тис. грн	541,404	348,682	64	(192,722)
<i>Коригування на:</i>					
Амортизація	тис. грн	78,501	104,518	133	26,017
в т.ч. амортизація за МСФЗ 16	тис. грн	55,600	61,234	110	5,634
в т.ч. амортизація інших довгострокових активів	тис. грн	22,901	43,284	189	20,383
Фін.доходи всього	тис. грн	(316)	(2,483)	786	(2,167)
Фін.витрати всього	тис. грн+С96	147,184	163,236	111	16,052
в т.ч. Фін.доходи за МСФЗ 16	тис. грн	-	-	--	-
в т.ч. Фін.витрати за МСФЗ 16	тис. грн	(13,600)	(20,109)	148	(6,509)
в т.ч. фін.діяльність без впливу МСФЗ 16	тис. грн	133,268	140,644	106	7,376
Дохід від припинення оренди, нетто	тис. грн	(73)	(206)	283	(133)
Збиток від знецінення активів з права користування	тис. грн	668	2	0	(666)
Доходи від продажу необоротних активів	тис. грн	(442)	(1,847)	418	(1,404)
Собівартість проданих необоротних активів	тис. грн	118	2,219	1,876	2,101
Залишкова вартість списаних необоротних активів	тис. грн	201	91	45	(110)
Результат переоцінки необоротних активів	тис. грн	-	-	-	-
Збиток від знецінення ОЗ	тис. грн	29	10,492	36,181	10,463
Дохід від безкоштовно отриманих ОЗ	тис. грн	(2,729)	(541)	20	2,188
Результат операцій з необоротними активами	тис. грн	(2,228)	10,210	(458)	12,438
Втрати (доходи) від курсових різниць	тис. грн	8,663	31,608	365	22,945
Виплати мобілізованим співробітникам	тис. грн	10,032	9,073	90	(959)
Списання товарів, знищених на складах внаслідок військових дій	тис. грн	155	-	-	(155)
Екстраординарні витрати	тис. грн	10,187	9,073	89	(1,114)
EBITDA скоригований	тис. грн	714,195	583,501	82	(130,694)
% продажів	%	8.2%	7.0%		-1.3%

3. Ліквідність та зобов'язання

Основною складовою балансу продовжують залишатись складські запаси та дебіторська заборгованість, частка яких сумарно становить 74,8% від загальної вартості активів. SAV ORBICO не має власної нерухомості, необоротні активи представлені здебільшого автотранспортом, складською технікою, офісним обладнанням та правами на оренду приміщень. Загалом частка необоротних активів у структурі балансу становить 13,6%.

У 2025 році ПрАТ "САВ ОРБІКО" отримав збільшене відтермінування від АНМАД (збільшив відтермінування з 45 до 75 днів) та Kellogs - з 30 до 60 днів. Нові постачальники іграшок та STYLE надають відтермінування 60 календарних днів. Це дозволяє компанії фінансувати суттєву частину оборотних активів за рахунок торгівельної кредиторської заборгованості. В той же час товари категорії FOOD, BEAUTY та STYLE обертаються повільніше (потребують більших товарних запасів у днях продаж та більшого відтермінування оплати), порівняно із товарами Procter&Gamble, а їх частка в загальних продажах компанії зросла у 2025 році порівняно із 2024. Крім того, мережа AVRORA купувала продукцію PG з відтермінуванням 3 дні, тому втрата цих продаж призвела також і до збільшення середньозваженого відтермінування покупцям.

Коефіцієнт поточної ліквідності у 2025 році знизився з 1,64 до 1,48. При цьому станом на кінець року оборотність запасів сповільнилась з 57 до 63 днів, оборотність дебіторської заборгованості - з 61 до 75 днів, оборотність кредиторської заборгованості з 27 до 47 днів. Фінансовий цикл вдалось скоротити на 1 день - з 91 до 90 календарних днів.

Загалом показники свідчать про високу фінансову стабільність та здатність Групи SAV ORBICO вчасно розраховуватись з постачальниками та кредиторами.

Таблиця 8. Структура Балансу

Стаття балансу	од. виміру	2024	2025
АКТИВИ	%	100.0%	100.0%
Необоротні активи	%	10.5%	13.6%
Оборотні активи	%	89.5%	86.4%
запаси	%	35.9%	31.8%
заборгованість за товари, роботи, послуги	%	42.3%	43.1%
інша дебіторська заборгованість	%	3.2%	3.8%
передплати постачальникам	%	0.8%	0.6%
грошові кошти та їх еквіваленти	%	2.1%	3.2%
інші оборотні активи	%	5.2%	4.0%
ПАСИВИ	%	100.0%	100.0%
Власний капітал	%	44.5%	40.1%
Довгострокові зобов'язання	%	0.8%	1.5%
довгострокові кредити банків	%	0.0%	0.0%
довгострокові зобов'язання по договорах лізингу	%	0.8%	1.4%
інші довгострокові зобов'язання	%	0.0%	0.1%
Короткострокові зобов'язання	%	54.6%	58.4%
короткострокові кредити банків	%	34.1%	30.6%
поточна заборгованість за довгостроковими кредитами банків	%	0.0%	0.0%
поточні зобов'язання по договорах лізингу	%	1.3%	1.8%
за товари, роботи, послуги	%	14.2%	19.9%
за розрахунками з бюджетом	%	1.8%	2.7%
за розрахунками з учасниками	%	0.0%	0.0%
поточні забезпечення	%	2.2%	2.8%
інші короткострокові зобов'язання	%	1.0%	0.6%

Таблиця 9. Фінансові показники

Фінансові показники	од. виміру	2024	2025
Показники ліквідності та фінансової стійкості:			
Коефіцієнт поточної ліквідності	раз	1.64	1.48
Коефіцієнт заборгованості	раз	0.55	0.60
Коефіцієнт покриття процентів	раз	5.06	3.48
Показники ділової активності:			
Оборотність запасів	днів	57	63
Оборотність дебіторської заборгованості	днів	61	75
Оборотність кредиторської заборгованості	днів	27	47
Фінансовий цикл	днів	91	90

4. Екологічні аспекти

Група "SAV ORBICO" дотримується екологічних норм та забезпечує охорону навколишнього середовища. Група "SAV ORBICO" не має шкідливого виробництва, а продукцію, яка з різних причин втратила товарний вигляд та стала непридатною для подальшого використання, утилізує за допомогою сертифікованої компанії.

Зазначимо, що Група "SAV ORBICO" за підтримки компанії DURACELL організувала збір, сортування та утилізацію відпрацьованих елементів живлення. В рамках проекту, ПП "ПРОМО СЕРВІС" отримало ліцензію на роботу з небезпечними відходами та, за допомогою найбільших торговельних мереж України: АТБ й АВРОРА, - організувало збір відпрацьованих елементів живлення. Зібрані елементи живлення зберігаються та сортуються на одному із складів Групи "SAV ORBICO", а потім експортуються до Польщі на завод BatEko sp.z.o.o. для утилізації. Протягом 2025 року було вивезено для утилізації 199 тон відпрацьованих елементів живлення.

5. Соціальні аспекти та кадрова політика

Станом на 31.12.2025 року загальна чисельність співробітників Групи "SAV ORBICO" становила 1 725 осіб, а витрати на оплату праці та оплату єдиного соціального внеску у 2025 році становили 897 176 тисяч гривень. Порівняно із попереднім роком витрати на оплату праці зросли на 22,9%.

Група "SAV ORBICO" дотримується принципів справедливості та поваги до співробітників, забезпечує їм можливості для кар'єрного зростання у відповідності до їх потенціалу. Група "SAV ORBICO" регулярно ініціює різноманітні проекти в рамках "Школи чемпіонів", які допомагають виявляти та просувати по кар'єрній драбині найбільш ініціативних та талановитих співробітників та створюють рівні можливості для кожного. Окремо виділений підрозділ розвитку та адаптації, в задачі якого входить навчання нових співробітників та знайомство їх із організаційною структурою та принципами корпоративної етики Групи. Група "SAV ORBICO" забезпечує навчання та розвиток співробітників за допомогою семінарів по обміну досвідом, професійних тренінгів, участі у конференціях та інших профільних заходах.

У компаніях Групи "SAV ORBICO" діють Колективні договори, складені відповідно до Кодексу законів України про працю та інших нормативних актів. Колективні договори регулюють принципи матеріального та нематеріального заохочення співробітників, умови праці, терміни виплати заробітної плати, тривалість відпусток та інші питання, які виникають між роботодавцем та найманими працівниками.

Важливим аспектом для Групи "SAV ORBICO" є питання охорони праці. Для контролю за безпекою праці у Групі "SAV ORBICO" створено підрозділ з охорони праці, розроблені інструкції з охорони праці, з якими ознайомлюється кожен працівник при прийомі на роботу.

Для ключових співробітників Групи "SAV ORBICO" діє програма медичного страхування.

6. Перспективи розвитку та ризики діяльності.

В період активних бойових дій в Україні економічна кон'юнктура, логістика та ціни на основні ресурси є досить нестабільними, що може суттєво вплинути на бізнес.

У 2026 році Група "SAV ORBICO" планує змінити управління продажами, привівши їх у відповідність із стандартами Orbico-Group. Будуть виділені департаменти продаж FMCG-бізнесу, де залишатся ключові бізнеси компанії: PG, FOOD, MIX та TEXTILE, - і департамент продаж BSS (BEAUTY, STYLE and SALON) де будуть зосереджені продажі товарів для краси, брендового взуття та одягу, а також професійних засобів для догляду за волоссям і нігтями. На думку керівництва, така структура буде максимально відповідати природі бізнесу: в FMCG масові товари з високою оборотністю, в BSS - іміджеві товари з широким та швидкозмінним асортиментом, котрі потребують детального планування ланцюжків поставок, в т.ч. шляхом предзамовлень від покупців.

Напрямок BSS поповнять товари італійського виробника одягу Champion, якого Orbico d.o.o придбало у 2024 році. В FMCG також з'явиться новий постачальник - німецький виробник товарів для приготування в домашніх умовах Dr. Oetker.

В цілому Група "SAV ORBICO" планує зростити продажі в 2026 році на 14%, і операційні витрати зростуть на 13%.

Керівництво визначило наступні основні ризики, які можуть вплинути на фінансову стабільність Товариства:

- втрата активів Товариства внаслідок військових дій;
- втрата дебіторської заборгованості внаслідок погіршення платоспроможності або банкрутства ключових покупців;
- втрата контрактів з провідними постачальниками, зокрема придбання компанією MARS компанії KELLANOVA власника бренду Pringles і постачальника Товариства;
- скорочення попиту на пропонувані Товариством товари через зниження купівельної спроможності населення.

На протидію перерахованих вище ризиків були визначені наступні заходи:

- Для зменшення ризику потенційних втрат товарів від можливого влучання під час ракетно-дронових атак ворога Рос у складське приміщення, в якому розташовані товарні запаси Товариства, менеджментом прийнято рішення про переміщення частини запасів із складів, розташованих у містах Київ, Дніпро та Одеса, які більш інтенсивно атакуються ворогом, до розташованих в більш спокійних регіонах Львова, Хмельницького та Вінниці. Протягом 2025 та 2024 років не було значних втрат запасів або інших активів Товариства внаслідок воєнних дій в Україні.
- З метою зменшення ризиків втрати дебіторської заборгованості, в 2026 році менеджментом досягнуто домовленостей із провідними банками про викуп зобов'язань ключових торгівельних мереж на умовах факторингу без регресу.
- Потенційну втрату контракту з постачальником менеджмент керівництво планує перекрити за рахунок розвитку інших брендів і товарних категорій. Протягом 2025 року було забезпечено активну експансію в нові товарні ніші. Ключовим досягненням став вихід у сегменти дитячих іграшок та спортивного взуття через прямі контракти з TREFL S.A., LEGO та ON Holding AG. Паралельно відбулося якісне наповнення категорії BEAUTY, зокрема брендами MEXX та Jawhara, та розширення FOOD-напряму за рахунок німецького виробника Dr. Oetker. Сформований фундамент дозволяє прогнозувати подальше зростання частки імпорту в 2026 році, зокрема завдяки старту продажів взуття ТМ Dr. Martens. На 2026 рік контракт на дистрибуцію товарів ТМ Pringles в Україні залишається у Товариства.

Керівництво підготувало прогноз фінансових результатів і грошових потоків на наступні 12 місяців на основі таких припущень:

- буде відбуватись подальше зростання продажів за рахунок розширення лінійки брендів, нових товарних категорій активного розвитку напрямку власного імпорту;
- маржинальність продажів буде утримуватись на середньо-історичному рівні за рахунок реалізації товарів, які користуються високим і стабільним попитом споживачів;
- зростання операційних витрат відбуватиметься у темпі, відповідному до темпів зростання продажів;
- розрахунки з постачальниками, сплата основної суми банківських позик та відсотків за позиками відповідно до графіків;
- не відбудеться подальшої ескалації бойових дій або значної втрати активів внаслідок війни.

Керівництво визнає, що майбутній розвиток воєнних дій і їх тривалість становить суттєву невизначеність, яка може викликати значні сумніви стосовно здатності Товариства продовжувати свою безперервну діяльність і, отже, Товариство може бути не в змозі реалізувати свої активи та погасити свої зобов'язання в ході звичайної діяльності. Незважаючи на суттєву невизначеність, пов'язану із війною в Україні, керівництво продовжує вживати заходів для мінімізації негативного впливу на Товариство та вважає, що застосування припущення про безперервність діяльності для складання окремої фінансової звітності станом на та за рік, що закінчився 31 грудня 2025 року є обґрунтованим.

7. Винагорода аудитору.

У консолідованій фінансової звітності ПрАТ "САВ ОРБІКО" за 2025 рік відображений резерв на послуги з проведення аудиту фінансової звітності у сумі 4 112 тис грн.

Витрати на аудит фінансової звітності за 2024 рік склали 3 946 тис грн.

Директор



[Handwritten signature]

Жестоков Сергій Володимирович

Фінансовий директор

[Handwritten signature]

Висоцький Володимир Григорович