



ВЕЛЕС ПЛАСТ ЕООД

ГОДИШЕН ДОКЛАД ЗА ДЕЙНОСТТА

ПРЕЗ 2018 г.

I. ОБЩА ИНФОРМАЦИЯ ЗА ДРУЖЕСТВОТО

Наименование: **ВЕЛЕС ПЛАСТ ЕООД** – Еднолично дружество с ограничена отговорност.

Седалище: гр.Средец

Адрес на управление: гр. Средец, ул. „Тунджа“ № 13

Телефон: 05551/72-32

Факс: 05551/72 20

Електронен адрес /e-mail/: **velesplast@gmail.com**

ДАННИ ЗА УПРАВИТЕЛНИТЕ ОРГАНИ

Към 31.12.2018г., капиталът на дружеството се притежава от:

1. Златка Петрова Ралева – 100 %

ДАННИ ЗА УПРАВИТЕЛЯ И ВРЪЗКА С ИНВЕСТИТОРИТЕ

Златка Петрова Ралева

Гр.Средец 8300

Ул. Тунджа № 13



КАПИТАЛ

Записаният капитал на „ВЕЛЕС ПЛАСТ“ ЕООД е в размер на 1 180 хил.лв. Той е разпределен в 118 000 дяла по 10 лева всеки.

СТРУКТУРА НА ДРУЖЕСТВОТО

„ВЕЛЕС ПЛАСТ“ ЕООД няма разкрити клонове и представителства. През отчетната година дружеството се управлява и представлява от управител – Златка Ралева.

През отчетния период не са извършвани сделки по чл. 204, ал. 1 от Търговския Закон.

„ВЕЛЕС ПЛАСТ“ ЕООД няма висящи съдебни, административни или арбитражни производства, касаещи задължения или вземания в размер най-малко 10 на сто от собствения капитал на дружеството.

През отчетния период „ВЕЛЕС ПЛАСТ“ ЕООД не е отпускало кредити към свързани лица.

II. ХАРАКТЕРИСТИКА НА ДЕЙНОСТТА

За изминалата година, дейността на „ВЕЛЕС ПЛАСТ“ ЕООД е насочена към следните направления:

1. Производство:

- Производство на полиетилен за промишлеността и селското стопанство, фолио за оранжери, термосвиваемо фолио, производство на полиетиленов амбалаж, полиетиленови торби в различни размери за опаковка на хранителни продукти, торби за смет и др. насипни материали с и без печат върху тях.
- Производство на пластмасови изделия от полипропилен - каси за кисело и прясно мляко, стелажи, кофи, бъркалки и др. продукти за бита.
- Събиране и оползотворяване на отпадъци – дружеството осъществява дейности по сортиране, раздробяване, смилане и гранулиране на отпадъците, съгласно регистрационен документ №02-РД-252-02/04.05.2017 г., издаден от Министерство на околната среда и водите – Регионална инспекция по околната среда и водите – гр. Бургас. Така получените полимерни гранули се използват за производство на пластмасови изделия или се продават на други фирми, производители на полимерни изделия.

2. Търговия - търговия с полимерни изделия и изделия от тях.

Основните клиенти на фирмата на територията на Република България са:

- ❖ Циркон ЕООД
- ❖ Акумалукс БГ АД гр. Садово
- ❖ Денито ООД гр. Бургас
- ❖ Кроношпан България ЕООД гр. Бургас
- ❖ Тракия Конец гр. Ямбол
- ❖ Ангро трейд ООД гр. Перник
- ❖ КНБ Трейдинг ЕООД София



- ❖ Деплан ООД
- ❖ Ди Ес Хоум ООД
- ❖ Ташев Галвинг ООД София
- ❖ Примапак ООД Габрово

Основните клиенти на фирмата на територията на Европейската общност са:

- ❖ COSMOPLASTICA MON.EPE PLASTIC PRODUCT
- ❖ AVGI LTD COTTON GINNING FACTORIES
- ❖ DION S.A. INDUSTRIAL COMMERCIAL&CONSTRUC
- ❖ ARABATZI D. & SIA E.E.
- ❖ N.KARAGIORGOS BROS S.A.COTTON GINNING &
- ❖ POSEIDON MARINE SUPPLIERS OE
- ❖ HOUSEINOLOU G.VALENTINI METAL RECYCLING

Основни доставчици на фирмата на територията на Република България са:

- Лукойл България ЕООД гр. София
- Коверис Риджит България АД гр. София
- Лозана 83 ЕООД
- Крест ООД гр. Бургас
- Екоинвест ЕООД гр. Пловдив
- Рантекс ЕООД
- Каскада ООД с.Царацово
- Феникс ВТ ЕООД
- Папир БГ ООД гр. Пловдив
- Термопласт АД гр. Бургас
- Ел Бат АД
- Синтезия ООД
- Омиа България ЕООД



Основни доставчици на фирмата на територията на Европейската общност са:

- METPLAST S.A.
- CHATZOPOULOS CHISTOS Greece
- AVGI LTD COTTON GINNING FACTORIES
- SIAKANDARIS BROS LTD
- AP RECYCLING SA

ПРОДАЖБИ

През 2018 г. „ВЕЛЕС ПЛАСТ“ ЕООД е реализирало приходи от продажба на продукция (фолио, полиетиленови торби, ТФО, пластмасови изделия) в размер на 2 818 хил. лв., от продажба на стоки (пластмасови стоки и др.) в размер на 200 хил.лв. и от продажба на услуги (наеми, трансп.услуги и др.) в общ размер на 81 хил. лв.

През 2018 г. „ВЕЛЕС ПЛАСТ“ ЕООД е реализирало приходи и от продажба на материали и отпадъци в размер на 5 хил.лв.

ПРОИЗВОДСТВО

Годишно фирмата произвежда около 600 тона фолио, като над 60 % от произведеното фолио е предназначено за влагане в собствено производство на полиетиленови торби и опаковки, полиетиленови торби – 380 тона.

Фирмата е производител на гранулати от полипропилен, полиетилен високо налягане. Същите са предназначени за продажба на други клиенти и изработване на изделия собствено производство /каси за прясно и кисело мляко, бутилки от полипропилен, стелажи, кофи и др/ както и предоставянето му на ишлеме в други заводи за производството на каса за риба, капаци и др. изделия за бита и еднократни опаковки. През 2018 г. дружеството е произвело над 2 000 тона гранулати.

АНАЛИЗ НА ЦЕНИТЕ И ЦЕНОВА ПОЛИТИКА

Ценовата политика е насочена към подобряване на качеството и снижаване на цените с цел налагане на марката и засилване на конкурентноспособността на пазара.

Няма законови ограничения по отношение на производството и износа на предлаганата от нас продукция и стоки.

На територията на Бургаска област няма силни конкуренти за предлаганата от нас продукция. Пазарният дял на дружеството е около 15 %.

ИНВЕСТИЦИОННА ПРОГРАМА

Графикът в изпълнението на инвестиционната програма продължи да се изпълнява.

Основните фактори затрудняващи стопанската дейност на “ВЕЛЕС ПЛАСТ” ЕООД през 2018 г. бяха следните:

- промени в икономическа среда, водеща до кампанийност и разхищение на финансови и човешки ресурси.
- слабости в икономическото законодателство, даващи възможност за съществуване на нелоялна конкуренция;



- недостатъчното търсене от страната и от чужбина, забавяния във времето на плащания от страна на клиенти;
- несъвършенства в наредбата за насърчаване на инвестициите в малките и средни предприятия, т.е. невъзможност на предприятия отговарящи на критерии за малки и средни, но влизащи в състава на икономическа група, да ползват облекчени условия за финансиране на инвестиции по европейските програми.

РИСКОВЕ

При осъществяване на дейността си „Велес пласт“ ЕООД е изложено на определени рискове, които оказват въздействие върху неговите резултати.

✓ Отраслов (секторен) риск:

Появява се във вероятността от негативни тенденции в развитието на отрасъла като цяло, технологичната обезпеченост, нормативната база, конкурентната среда и характеристиките на пазарната среда за продуктите и суровините, употребявани в отрасъла. Рискът се свързва преди всичко с отражението върху възможността за реализиране на доходи в рамките на отрасъла и по-конкретно на технологичните промени или измененията в специфичната нормативна база.

✓ Технологичен риск:

Технологичният риск е произведен от необходимите нови технологии за обслужване дейността на дружеството и от скоростта, с която се развиват те. Налице е обратна зависимост на този риск спрямо технологичното фирмено обезпечение.

✓ Фирмен риск:

Свързан е с характера на основната дейност на дружеството, с технологията и организацията на цялостната му активност, както и с обезпечеността на дружеството с финансови ресурси. Подкатегории на фирмения риск са: бизнес риск и финансов риск. Основният фирмен риск е свързан със способността на дружеството да генерира приходи, а оттам и положителен финансов резултат.

Управлението на фирмения риск за дружеството ни засяга анализа на продуктите/услугите, които се предлагат от „Велес пласт“ ЕООД, обезпечеността с човешки ресурси, управленските решения на оперативното и стратегическо ниво, контрола върху прилагането на приетите планове и стратегии за развитие.

✓ Финансов риск:

Финансовият риск на дружеството е свързан с възможността от влошаване на събираемостта на вземанията и изплащането на задълженията към банките и др. институции, което би могло да доведе до затруднено финансово състояние.

Управлението на финансовия риск за дружеството ни е фокусирано върху оптимизиране на оперативните разходи /повишаване събираемостта на вземанията/, определяне на адекватни и конкурентоспособни цени на продуктите и услугите, адекватна оценка на формите на поддържане на свободни ликвидни средства.

✓ Ценови риск:

Ценовият риск се определя в две направления: по отношение на пазарната конюнктура и по отношение на вътрешнофирмените производствени разходи. Продажната цена трябва да бъде съобразена и с двата фактора, като се цели тя да покрива разходите на предприятието и да носи определена норма на печалба. Цената, съответно не следва да се отдалечава значително от дефинираната на пазара, тъй като това ще рефлектира върху търсенето на фирмените продукти/услуги.

Управлението на ценовия риск за дружеството ни изисква периодичен анализ и преговаряне на договорните параметри с клиенти и доставчици съобразно пазарните промени.

✓ Риск, свързан с паричния поток:



Рискът, свързан с паричния поток разглежда проблемите с наличните парични средства в дружеството. Тук от съществено значение е договорната политика, която следва да защитава фирмените финанси, като гарантира регулярни входящи потоци от страна на клиенти, както и навременни плащания на задълженията.

Управлението на риска, свързан с паричните потоци за дружеството ни изисква поддържане на положителна стойност на ликвидността, т.е. готовност за посрещане на текущите задължения.

✓ Регулативен риск:

Регулативният риск е свързан с вероятността да се понесат загуби в резултат на нарушения или неспазване на законовите и подзаконовите нормативни актове или вътрешнодружествените документи, както и от загуби в резултат на интервенция на данъчните власти.

✓ Рискове, свързани с продуктите и пазарите:

Този риск се свързва с възможността на дружеството да произвежда продукти / услуги, които не могат да се реализират успешно на съществуващия пазар. Рисковете по отношение на пазарите са свързани с ограниченията, които налагат международните пазари по отношение стандартите за качество.

Управлението на риска, свързан с продуктите и пазарите за дружеството ни изисква прецизна сегментация и анализ на потенциала на съществуващите пазарни сегменти и при необходимост – проучване на възможностите за диверсифициране на дейността (разработване на нови продукти и услуги за нови пазари).

III. АНАЛИЗ НА ФИНАСОВИ И НЕФИНАСОВИ ПОКАЗАТЕЛИ

N:	Показатели:	2018	2017	2018/2017	
		година	година	стойност	процент на изменение
1	Финансов резултат	221	309	(88)	(28.48)
2	Нетни приходи от продажби	3099	3988	(889)	(22.29)
3	Общо приходи от оперативна дейност	3350	4280	(930)	(21.73)
4	Общо приходи за дейността	3359	4282	(923)	(21.56)
5	Общо разходи за оперативна дейност	3101	3930	(829)	(21.09)
6	Общо разходи за дейността	3113	3939	(826)	(20.97)
7	Собствен капитал	1750	1529	221	14.45
8	Пасиви (дългосрочни и краткосрочни)	1134	1230	(96)	(7.80)
9	Обща сума на реалните активи	2874	2754	120	4.36
10	Краткотрайни активи	1623	1800	(177)	(9.83)
11	Краткосрочни задължения	778	1115	(337)	(30.22)
11a	Текущи задължения	840	1133	(293)	(25.86)
12	Краткосрочни вземания	1142	1075	67	6.23
13	Краткосрочни финансови активи (без парични средства)	0	0	0	0
14	Парични средства	270	556	(286)	(51.44)
15	Материални запаси	136	163	(27)	(16.56)
16	Дългосрочни задължения	294	97	197	203.09



17	Коеф. на рентабилност на приходите от продажби (1/2)	0.07	0.08	(0.01)	(12.50)
18	Коеф. на рентабилност на собствения капитал (1/7)	0.13	0.20	(0.07)	(35.00)
19	Коеф. на рентабилност на пасивите (1/8)	0.19	0.25	(0.06)	(24.00)
20	Коеф. на капитализация на активите (1/9)	0.08	0.11	(0.04)	(36.36)
21	Коеф. на ефективност на разходите (4/6)	1.08	1.09	(0.01)	(1.00)
22	Коефициент на ефективност на разходите от оперативна дейност (3/5)	1.08	1.09	(0.01)	(1.00)
23	Коеф. на обща ликвидност (10/11)	2.09	1.59	0.34	21.38
24	Коеф. на бърза ликвидност (10-15)/11	1.91	1.44	0.24	16.67
25	Коеф. на незабавна ликвидност (10-15-13)/11a	1.77	0.49	(0.17)	(34.69)
26	Коеф. на абсолютна ликвидност (14/11a)	0.32	0.49	(0.17)	(34.69)

IV. НАУЧНОИЗСЛЕДОВАТЕЛСКА И РАЗВОЙНА ДЕЙНОСТ

През 2018 г. „ВЕЛЕС ПЛАСТ“ ЕООД не е развивало действия, свързани с научноизследователската и развойна дейност.

V. ВАЖНИ СЪБИТИЯ, КОИТО СА НАСТЪПИЛИ СЛЕД ДАТАТА, КЪМ КОЯТО Е СЪСТАВЕН ГОДИШНИЯТ ФИНАНСОВ ОТЧЕТ

След съставянето на Годишния финансов отчет за отчетната 2018 г. във „ВЕЛЕС ПЛАСТ“ ЕООД не са настъпили важни събития.

През 2018 г. „ВЕЛЕС ПЛАСТ“ ЕООД няма дялови участия, не са налице инвестиции в страната и в чужбина.

VI. АНАЛИЗ И ОЦЕНКА НА ПОЛИТИКАТА ОТНОСНО УПРАВЛЕНИЕ НА ФИНАНСОВИТЕ РЕСУРСИ

- **Политиката относно управление на финансовите ресурси на „ВЕЛЕС ПЛАСТ“ ЕООД касае способността му да:**
 - изпълнява задълженията си навременно;
 - реализира добра събираемост на вземанията;
 - генерира приходи, а оттам и печалба;
- **Политиката относно управление на финансовите ресурси на „ВЕЛЕС ПЛАСТ“ ЕООД отчита влиянието на ключови фактори като:**
 - междуфирмените вземания и задължения;
 - събираемост на вземанията;
 - ценова политика;
 - търговска политика;
 - данъчна политика и ползването на данъчни облекчения;
 - плащане на санкции;
 - технологичната обезпеченост на дружеството;
 - пазари за реализация на произведената продукция / предлаганите услуги;
 - конкурентоспособността на дружеството;



- взаимоотношения с финансово-кредитни институции;
- държавни субсидии за подпомагане на дейността;

➤ **Политиката относно управление на финансовите ресурси на „ВЕЛЕС ПЛАСТ“ ЕООД включва следните принципи:**

- стриктно спазване на действащото законодателство;
- мониторинг на ключови финансови показатели;
- обезпечаване на мениджмънта с финансово - счетоводна информация за вземане на решения;
- своевременно осигуряване на необходимите финансови ресурси за развитие на дружеството при възможно най-изгодни условия;
- ефективно инвестиране на разполагаемите ресурси (собствени и привлечени);
- управление на капитала и активите на дружествата (включително и привлечените капитали);
- финансово обезпечаване на съхранението и просперитета на дружеството.

- **Информация за задълженията на „ВЕЛЕС ПЛАСТ“ ЕООД и възможностите за тяхното обслужване:**

„ВЕЛЕС ПЛАСТ“ ЕООД има следните задължения:

Вид	Стойност в хил.лв.	Основание	Срок на погасяване
към доставчици	638	по фактури	до 1 година
към доставчици	3	по фактури	над 1 година
към персонала	52	по трудови договори	до 1 година
към осигурителни фондове	22	по нормативен акт	до 1 година
към бюджета	54	по нормативен акт	до 1 година
към финансови предприятия	62	по договор за заем	до 1 година
към финансови предприятия	281	по договор за заем	над 1 година
други	12	други задължения	до 1 година
други	10	други задължения	над 1 година

„ВЕЛЕС ПЛАСТ“ ЕООД има следните възможности за тяхното покриване:

Стойност на вземанията в хил.лв.	Стойност на паричните средства в хил. лв.	Стойност на задълженията в хил. лв.	Възможност да обслужването на задълженията в хил.лв.
(1)	(2)	(3)	(4) = (1+2 -3)
975	270	1134	111

От таблицата по-горе е видно, че стойността на задълженията е по-малка от стойността на вземанията и наличните парични средства на „ВЕЛЕС ПЛАСТ“ ЕООД и дружеството може да покрие задълженията си /краткосрочни и дългосрочни/.

VII. ПЕРСПЕКТИВИ ЗА РАЗВИТИЕ

Стратегии:

1. Стратегия за пазарно развитие:

- Задоволяване в максимална степен потребностите на основните потребителски сегменти;
- Предлагање на конкурентни цени;
- Бизнес сътрудничество;



2. Стратегия на вътрешно развитие:

- Оптимизиране на оперативните разходи;
- Увеличаване производителността и рентабилността на труда;
- Повишаване квалификацията на работниците/служителите;

3. Стратегия за концентрация / специализация /, ограничаване на дейността, закриване на дейности, други ограничителни мероприятия.

Цели:

➤ **Краткосрочни:**

- по отношение на продукта – снижаване разходите за производство с 10%,
- по отношение на персонала – подобряване на кадровата обезпеченост и повишаване ефективността на труда с 10%,
- по отношение на финансовата стабилност – проучване на търсенето и реализация на нови национални и международни пазари.

➤ **Дългосрочни:**

- по отношение на продукта – снижаване на разходите за производство с 20%, по-добра ресурсна обезпеченост, инвестиции в дълготрайни активи, разработването на нови идеи за продукти,
- по отношение на персонала – обучения на персонала и обмен на кадри с други предприятия от бранша, с цел внедряване на нови системи за управление и повишаване ефективността на труда с 40%
- по отношение на финансовата стабилност – налагане на продуктите на международния пазар и увеличаване на пазарния дял с 15% на националния пазар.

Фирмени политики:

а) Продуктова политика:

- Високо качество на произвежданите продукти / предлаганите услуги;
- Стриктно спазване срока за изпълнение;
- Използване на суровини и материали с доказано качество;

б) Пласментна политика:

- Преки канали за реализация;
- Резервационна система;
- Присъствие на потребителски и индустриален сегмент;

с) Ценова политика:

- Следящи конкуренцията цени;
- Използване на “Пазарно-ориентиран метод на ценообразуване”;
- Прилагане на метод в ценообразуването “Разходи Плюс”;
- Принцип на ценови отстъпки;
- Преференциални цени за контрагенти с дългосрочна договореност;
- Система на отстъпки за количества;
- Гъвкавост на разплащанията;



d) Рекламна политика:

- Рекламен канал на принципа на снежната топка, т.е. клиент = доволен клиент = двама клиенти;
- Управление на връзките с клиенти;

e) Договорна политика:

- Дългосрочно договаряне с клиенти;
- Дългосрочно договаряне с доставчици;
- Договорни отношения с постоянните клиенти;

ф) Кадрова политика:

- Поддържане на оптимална структура на персонала в зависимост от дейността на дружеството;
- Развитие на персонала;
- Принцип на съвместяване на длъжности;
- Квалификация и преквалификация на персонала;
- Ротиране на длъжности;

г) Социална политика:

- Насърчаване на социалния статус на работещите в дружеството;
- Подобряване условията на труд;
- Стимулираща система за производствения персонал;

h) Фирмена култура:

- Лоялност към продукта, клиента и фирмата;
- Фирмени ценности и традиции;

гр. Средец
27.03.2019 г.

Управител:.....

