ДОКЛАД

за

ДЕЙНОСТТА

на

“ИРА 92”ЕООД Пловдив

за

годината, приключваща на 31.12.2019 год.

Съдържание:

Стр.

I. ОПИСАНИЕ НА ТЪРГОВСКАТА ДЕЙНОСТ НА "ИРА 92" ЕООД ЗА ПОСЛЕДНИТЕ ТРИ ГОДИНИ

1. Основни дейности 3
2. Основен капитал 3
3. Обем, структура и динамика на дълготрайните и краткотрайни активи на "ИРА 92" ЕООД за периода 2017-2019 4
4. Продажби 6

4.1. Клиенти и доставчици 6

4.2. Пазарна среда 7

5. Информация за зависимостта на дружеството от патенти и лицензи 9
6. Данни за изследователската и иновационна дейност 9
7. Данни за образованието и квалификацияна на персонала 9
8. Финансови резултати от дейността на „ИРА 92" ЕООД през последните три години. 11

II. ПЕРСПЕКТИВИ ЗА РАЗВИТИЕТО НА "ИРА 92" ЕООД **12**

1. Стратегия за развитието на "ИРА" ЕООД 12

I. ОПИСАНИЕ НА ТЪРГОВСКАТА ДЕЙНОСТ НА "ИРА" ЕООД ЗА ПОСЛЕДНИТЕ ТРИ ГОДИНИ

1.ОСНОВНА ДЕЙНОСТ.

"ИРА" ЕООД през последните години формира приходите си основно от отдаване под наем на складове, други търговски площи и земя, извършване на определени услуги, свързани с наемоотдаването, придобиване на активи.

През последните години сградния фонд беше частично реконструиран. Създадени бяха всички необходими комуникативни връзки за ползвателите на отдадените под наем площи. Съобразени бяха изискванията на ОДБХ, РИОКОЗ, ДВСК и всички други контролни органи. Всичко това превърна дружеството в съвременен търговски и бизнес център.

През 2019 год. приоритет на мениджърския екип остана подобряването на условията за търговия и контакти в съществуващите складове.

Дружеството е в добро финансово състояние и няма затруднения по обслужване на задълженията си. Ефективното взаимодействие на управленския екип с ръководството на собственика на капитала на „ИРА 92"ЕООД гр.Пловдив е от решаващо значение за резултатността на действията и постигането на целите на предприятието.

Дружеството няма клонове в страната и чужбина.

2.ОСНОВЕН КАПИТАЛ

Регистрирания основен капитал на дружеството към 01.01.2019 год. и към 31.12.2019 год. е в размер на 20 700 лева, разпределен в 2070 дяла с номинална стойност 10 лева.

Собственик на 100 % от капитала на дружеството е „Търговски център Тракия" АД гр.Пловдив.

3. ОБЕМ И СТРУКТУРА НА ДЪЛГОТРАЙНИТЕ И КРАТКОТРАЙНИ АКТИВИ НА "ИРА 92" ЕООД ЗА ПЕРИОДА 2017 –2019 год.

Балансова стойност на дълготрайните активи на "ИРА 92 " ЕООД към 31.12.2019 г. възлизат на 351 хил.лв., към 31.12.2018 г. възлизат на 358 хил.лв., към 31.12.2017 г. – те са 367 хил.лв., Предвид характера на дейността на дружеството, най-голям дял от дълготрайните активи имат дълготрайните материални активи, които към 31.12.2019 г. възлизат на 90.23 %, към 31.12.2018 г. възлизат на 89.50%, към 31.12.2017 г. възлизат на 88.87%, от ДА. Тяхното разпределение по видове е показано в таблица № 1.

Таблица №1.

Дълготрайни активи и инвестиционни имоти

обем и структура 2017 – 2019 г.

Дълготрайни активи	2017 г.		2018 г.		2018 г.	
	хил.лв	%	хил.лв.	%	хил.лв.	%
Сгради и конструкции						
Машини, съоръжения и оборудване	34	8.23	33	8.25	32	8.23
Други	12	2.90	9	2.25	6	1.54
Разходи за придобиване на дълготрайни активи						
Дългосрочни инвестиции						
Инвестиции в асоциирани предприятия						
Инвестиционни имоти	367	88.87	358	89.50	351	90.23
Общо:	**428**	**100**	**400**	**100**	**389**	**100**

През 2017 г., 2018 г. и 2019 г. "ИРА 92" ЕООД е вложило средства за ремонт на дълготрайните материални активи пряко свързани с неговата дейност.

Таблица № 2.

Краткотрайни активи – обем и структура 2017 –2019 г.

Краткотрайни активи	2017 г.		2017 г.		2018 г.	
	хил.лв.	%	хил.лв.	%	хил.лв.	%
Вземания от продажби	2	28.57	1	9.09	13	72.22
Данъци за възстановяване						
Други краткосрочни вземания						
Краткосрочни инвестиции						
Парични средства	5	71.43	10	90.91	5	27.78
Разходи за бъдещи периоди						
Общо:	**7**	**100**	**11**	**100**	**18**	**100**

Основната част от краткотрайните активи, с които оперира "ИРА 92" ЕООД са под формата на парични средства и вземания от продажби. В общия обем на краткотрайните активи на дружеството делът на тези две групи активи в общия обем на краткотрайните активи на дружеството е съответно - в края на 2017 г.- 28.57 %,71.43%, в края на 2018 г. – 9.09%, 90.91 % и в края на 2019 г – 72.72 %, 27.78 %.

4. ПРОДАЖБИ

В последните три години, дружеството се изправи пред нарастващото предизвикателство за постигане на растеж и подобряване на финансовите постижения.

На следващата таблица № 3 е показан ръста на приходите от дейността на дружеството за 2017 – 2019 година.

Таблица № 3. Приходи от дейността за 2017 – 2019 г.

2017 г.	2018 г.	2019 г	ръст 2019/2018 г.
146	149	154	4 %

В съществуващите условията, мениджърския екип взе решение за запазване на наемните цени на складовите площи .

4.1. КЛИЕНТИ И ДОСТАВЧИЦИ

Анализ на клиентите.

Идентификацията на тази категория потребители е от първостепенно значение за дружеството. От цялото множество физически и юридически лица само някои са потенциални и платежоспособни купувачи. Въпросът е те да бъдат открити и после стимулирани към това, което се предлага. Основни клиенти на предприятието са множество фирми на територията на страната и окръга – „ВЕН И КО" ЕООД Пловдив, „АВТОСТОП" ООД Пловдив , „КАРОЛИН-С.МАНСУР" ЕТ Пловдив, "Викинг Т" ООД Пловдив ", „ЛИЙТ ГРУП"ООД Пловдив.

4.2. ПАЗАРНА СРЕДА

Основни конкуренти в страната

Конкурентни дружества са ни всички бивши търговски предприятия за търговия на едро, всички бивши търговски бази, пласментно-снабдителни организации и дружества, които в условията на пазарна среда, израснаха и изградиха свои собствени бази с площи, които отдават под наем, МОЛ-овете и търговските центрове.

Анализ на конкурентите

При анализ на бъдещите конкуренти следва да се отговори на няколко по-съществени въпроса:

- Брой и мощ на конкурентите.
- Произход и вид на конкуренцията.
- Цени, печалба, пазарна политика на конкурентите.
- Капацитет и инвестиционни намерения.

Изясняването на конкурентните структури до голяма степен определя ситуацията, а оттам и решението как да излезем на пазара и каква пазарна стратегия да възприемем.

Ценообразуване

Въпреки съществуването на редица методи за ценообразуване, един от най-разпространените се базира върху пълните разходи и се прибавя процент върху разходите. Целта на този процент всъщност е осигуряване на печалба.

Маркетингова политика

"ИРА 92" ЕООД провежда активна маркетингова стратегия, която предвижда въздействие върху отделните елементи на маркетинга:

- Гъвкава ценова политика.
- Реклама.

При разработването на фирмената маркетингова стратегия са взети предвид основните фактори, оказващи влияние върху равнището на продажбите:

- Поддържане на високо качество на предлаганите продукти и разширяване гамата на предлаганите услуги;
- Активна рекламна политика;
- Икономическата криза и влиянието й върху бизнеса.

В резултат на горепосочените мерки са запазени приходите от продажби на "ИРА 92" ЕООД и дружеството приключва годината с печалба.

Предимства:

- "ИРА 92" ЕООД е утвърдено име на българския пазар;
- Предлага качествени услуги;
- Дружеството се стреми да поддържа разумна ценова политика, която да е съобразена с пазарната ситуация в различните видове бизнес в страната;
- Добър мениджърски екип, който ръководи дружеството и търси възможности за разширяване на дейността;
- Добра обслужваща инфраструктура с много възможности за подобряване на предлаганите услуги;
- Финансово-икономическото състояние на дружеството го откроява като едно **добре работещо дружество;**
- "ИРА 92" ЕООД разполага с добре квалифициран персонал с професионален опит и поддържа висока корпоративна култура.

5. ИНФОРМАЦИЯ ЗА ЗАВИСИМОСТТА НА ДРУЖЕСТВОТО ОТ ПАТЕНТИ И ЛИЦЕНЗИИ

"ИРА 92" ЕООД не зависи от чужди патенти и не е патентопритежател.

6. ДАННИ ЗА ИЗСЛЕДОВАТЕЛСКАТА И ИНОВАЦИОННА ДЕЙНОСТ

За периода 2017 – 2019 год. "ИРА 92" ЕООД не е осъществявало изследователска и иновационна дейност.

7. ДАННИ ЗА ОБРАЗОВАНИЕТО И КВАЛИФИКАЦИЯТА НА ПЕРСОНАЛА

Средносписъчният брой на персонала на "ИРА 92" ЕООД е 1 човек към 31.12.2019 г., 1 човек към 31.12.2018 г., 1 човек към 31.12.2017 г., като

персоналът е с много добра квалификация. Това пряко подпомага реализирането на поставените цели и бизнес-задачи и е важна предпоставка за успех на дружеството.

Образователната структура на персонала в "ИРА 92" ЕООД по категории персонал за 2017 – 2019 год. е представена в Таблица № 4.

Таблица № 4.Образователна структура по категории персонал за

2017 –2019 год.

Степен на образование	Ръководни кадри			Аналитични и приложни специал.			Помощен и друг персонал			Средносписъчен брой		
	2017	2018	2019	2017	2018	2019	2017	2018	2019	2017	2018	2019
Висше												
Средно специално	1	1	1									
Средно общо												
Основно												
Всичко:	**1**	**1**	**1**									

Образователната структура на персонала на "ИРА 92" ЕООД отговаря напълно на характера на дейността на дружеството и е в пълно съответствие с организационната структура на управление.

Положителната тенденция в динамиката на персонала, по отношение на образувателната структура е нарастването на относителния дял на персонала с по-висок образователен статут. Основното изменение в образователната структура на персонала е намаляването през периода на относителния дял на персонала с основно образование за сметка на нарастването на заетите със средно и средно-специално образование.

Таблица № 5. Структура на персонала по категории за периода 2017 г. - 2019 г.

Структура на персонала по категории	2017 г.		2018 г.		2019 г.	
	брой	%	брой	%	брой	%
Ръководни служители	1	100	1	100	1	100
Аналитични и приложни специалисти						
Административен и друг персонал						
Средносписъчен брой на персонала	**1**	**100.00**	**1**	**100.00**	**1**	**100.00**

Политиката, към която се придържа мениджмънта на дружеството по отношение на кадровия потенциал са:

- Текущо обучение в условията на работа в екип;
- Подкрепа на инициативи, свързани с насърчаване на служителите;
- Създаване на критерии за представяне на работното място и описание на служебните задължения;

8. ФИНАНСОВИ РЕЗУЛТАТИ ОТ ДЕЙНОСТТА НА "ИРА 92" ЕООД ПРЕЗ ПОСЛЕДНИТЕ ТРИ ГОДИНИ

Сравнителният анализ на финансовото състояние на "ИРА 92 " ЕООД е изготвен на база данните от счетоводните отчети на дружеството за периода 2017 – 2019 години.

Приходите от продажби през разглежданите 2017, 2018 и 2019 години в номинално изражение са устойчиви и стабилни. През 2019 г. са – 154 хил.лв.

Нетните приходи от продажби са 100.00 % от общите приходи през 2017 г., 100.00 % от общите приходи за 2018 г. и 100 % от общите приходи за 2019 година.

Нетната печалба по години, е както следва:

- Към 31.12.2017 г. 76 хил.лв.
- Към 31.12.2018 г. 80 хил.лв.
- Към 31.12.2019 г. 88 хил.лв.

Таблица № 6. Динамика на основни групи разходи за периода 2017-2019 г.

Групи разходи	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Изменение		
	хил.лв.	хил.лв.	хил.лв.	18/17	19/17	19/18
Разходи за материали				0%	0%	0%
Разходи за външни услуги	27	25	24	-1.08%	-1.13%	-1.04%
Разходи за заплати	14	14	14	0%	0%	0%
Разходи за соц.осигуровки				0%	0%	0%
Разходи за амортизации	14	12	12	0%	0%	0%
Други разходи в т.ч. обезценка на активи	6	8	6	0.75%	0%	-1.33%
Отч.с/ст на продадени стоки и други	1	1				
Общо разходи за дейността:	**62**	**60**	**56**	**-0.33%**	**-1.13%**	**-2.37%**

Общите разходи за дейността през 2019 г. намаляват с – 2.37% спрямо разходите за 2018 г., в абсолютна сума – с 4 хил.лв.

II.ПЕРСПЕКТИВИ ЗА РАЗВИТИЕТО НА "ИРА 92" ЕООД

Целите, които следва да се постигнат в краткосрочен период са повишаване на конкурентността на дружеството и осигуряване на трайни позиции на вътрешния пазар.

Програмата за развитие предвижда:

- Поддържане на инфраструктурата и дълготрайните материални активи;
- Разширяване номенклатурата на предлаганите услуги;
- Контрол на работата на служителите;
- Минимизиране на разходите, с оглед осигуряване финансов резултат равен на този от 2019 г. – предвид икономическата криза.

Прогнозните финансови разчети на дружеството за 2019 год. са направени на базата на финансовите резултати към 31.12.2018 год.

Прогнозата за обема на приходите от дейността на "ИРА 92" ЕООД е за ръст на приходите от наеми през 2020 г. спрямо 2019 с около 1%, който ръст е съобразен с икономическите условия в страната.

Прогнозира се запазване общия размер на разходите.

Прогнозата за обема на нетната печалба е да се увеличи с около 1%.

Резултатите от дейността отразяват отличителния белег – финансова стабилност и гъвкавост, основни черти на "ИРА 92" ЕООД.

УПРАВИТЕЛ:_____

/Й.Стойкова/