ГОДИШЕН ДОКЛАД ЗА ДЕЙНОСТТА

ЗА 2018 г.

на

„РИБЕКС КОНСУЛТИНГ" АД

ПРИЕТ С ПРОТОКОЛ ОТ ..... г. НА СЪВЕТА НА ДИРЕКТОРИТЕ

НАСТОЯЩИЯТ ДОКЛАД ЗА ДЕЙНОСТТА Е ИЗГОТВЕН В СЪОТВЕТСТВИЕ С РАЗПОРЕДБИТЕ НА ЧЛ. 39 ОТ ЗАКОНА ЗА СЧЕТОВОДСТВОТО И ИЗИСКВАНИЯТА НА ТЪРГОВСКИЯ ЗАКОН

31 декември 2018 г.

27 март 2019г.

1. Обща информация

Фирмено наименование	„РИБЕКС КОНСУЛТИНГ" АД
Предмет на дейност	Търговия на едро с фармацевтични стоки, медицинска техника и апаратура, управление на инвестиционни проекти в здравеопазването в и извън България, проджект мениджмънт на здравни инвестиционни проекти, управление и доставки във фармацията и здравеопазването
Изпълнителен Директор	Димитър Димитров
Регистриран офис	област Бургас, община Бургас, гр. Бургас 8002, ул. „Индустриална" № 3, ет. 9 област Бургас, община Бургас, гр. Бургас 8002, ул. Индустриална" № 3, ет. 9
Правни консултанти	Адвокатско дружество „Иванов и Нешев"
Одитор	Виолета Станчева – д.е.с. и регистриран одитор № 374

Отговорност на ръководството :

Ръководството потвърждава, че е прилагало последователно адекватна счетоводна политика.

Ръководството също така потвърждава, че се е придържало към действащите НСС като финансовите отчети са изготвени на принципа на действащото предприятие.

Ръководството е отговорно за коректното водене на счетоводните регистри, за целесъобразното управление на активите и за предприемането на необходимите мерки за избягването и откриването на евентуални злоупотреби и други нередности.

2. Учредяване , управление и структура на дружеството

- Дружеството е регистрирано в Търговския регистър при Агенция по вписванията на 22.07.2013 г. като „Р Шипинг" АД с ЕИК 202669006. През 2016 година е сменено името на фирмата и от тогава е „Рибекс Консултинг" АД. Прави се промяна и в собствеността и управлението.
- Собственост и структура на управление

Към 31.12.2018 г. акционерният капитал е 50 хил. лв., разпределен в 50,000 бр. акции с номинална стойност 1 лев всяка една.

Разпределението на акционерният капитал към 31.12.2018 год. е както следва:

№ по ред	*Акционери*	*Брой Акции*	*Относителен дял в %*
1	Генко Ангелов Карабаджаков	25 250	50,5 %
2	Димитър Иванов Димитров	24 750	49,5 %
	ОБЩО Капитал		**100 %**

Учредителите са записали целия размер на капитала и са внесли 25 % от него в еднакво съотношение – всеки по 25 % от стойността на своите акции с парични вноски по набирателна банкова сметка, открита на името на дружеството.

Акционер	31.12.2018 г.			
	Брой акции	Стойност	Платени	Неплатени
Генко Ангелов Карабаджаков	25 250	25 250	6 313	18 937
Димитър Иванов Димитров	24 750	24 750	6 188	18 562
Общо:	**50 000**	**50 000**	**12 500**	**37 500**

„Рибекс Консултинг" АД има еностепенна система на управление със Съвет на директорите, състоящи се от председател и 3 члена.

Съветът на директорите е избран със срок до 21.02.2021 г. в състав:
Генко Ангелов Карабаджаков
Димитър Иванов Димитров
Диана Николова Карабаджакова

- Численост и структура на персонала

Към 31.12.2018 г. в дружеството има назначен 1 магистър фармацевт.

- Свързани лица

Предприятието оповестява следните свързани лица:

Ключов ръководен персонал на предприятието:

Димитър Иванов Димитров – **изпълнителен директор**

Съвет на директорите

Генко Ангелов Карабаджаков

Димитър Иванов Димитров

Диана Николова Карабаджакова

Собственици на капитала на предприятието

Акционер	31.12.2018 г.				31.12.2017 г.			
	Брой акции	Стойност	Платени	% Дял	Брой акции	Стойност	Платени	% Дял
Генко Ангелов Карабаджаков	25 250	25 250	6 313	50,5%	25 250	25 250	6 313	50,5%
Димитър Иванов Димитров	24 750	24 750	6 188	49,5%	24 750	24 750	6 188	49,5%
Общо:	**50 000**	**50 000**	**12 500**	**100%**	**50 000**	**50 000**	**12 500**	**100%**

I. Характеристика на дейността

През 2018 година започна преструктуриране и преориентиране на дейността на дружеството към търговия на едро с лекарствени продукти Търговия на едро с фармацевтични стоки, медицинска техника и апаратура, управление на инвестиционни проекти в здравеопазването в и извън България, проджект мениджмънт на здравни инвестиционни проекти, управление и доставки във фармацията и здравеопазването. Към 31.12.2018 г. „Рибекс Консултинг" АД лицензира дейността си.

- **РИСКОВЕ, ПРЕД КОИТО Е ИЗПРАВЕНО ДРУЖЕСТВОТО**

При осъществяване на дейността си "Рибекс Консултинг" АД 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.

- **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 „Рибекс Консултинг" АД, обезпечеността с човешки ресурси, управленските решения на оперативно 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 банковите 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.

- **Ликвиден риск:**

Неспособността на дружеството да покрива насрещните си задължения съгласно техния падеж е израз на ликвиден риск. Ликвидността зависи главно от наличието в дружеството на парични средства или на съответните им алтернативи. Другият основен фактор, който влияе силно е свързан с привлечения капитал. Той трябва да се поддържа в оптимално равнище, като се контролира както нивото на заемните средства, така и стойностите на задълженията към доставчиците и от клиентите на дружеството.

Управлението на ликвидния риск за дружеството ни изисква консервативна политика по ликвидността чрез постоянно поддържане на оптимален ликвиден запас парични средства, добра способност за финансиране на фирмената дейност, осигуряване и поддържане на адекватни кредитни ресурси, ежедневен мониторинг на наличните парични средства, предстоящи плащания и падежи.

✓ **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 предоговаряне 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.

✓ **Кредитен риск:**

Дружеството не използва заемни средства и не е изложено на кредитен риск. Този риск би възникнал, когато съществува вероятност кредитополучателят да не изпълнява съзнателно или да е в невъзможност да изпълни поетия от него ангажимент по сключения договор за заем или когато клиентите на дружеството не са в състояние да изплатят изцяло или в обичайно предвидимите срокове дължимите от тях суми.

Управлението на кредитния риск за дружеството ни изисква предоставяне на отсрочени плащания (продажби с отложен падеж) на клиенти с дългогодишна история и партньорски взаимоотношения, добро финансово състояние и липса на нарушения по спазване на кредитния период. Кредитната ни политика има отношение към събираемостта на вземанията, които следва да се контролират текущо чрез ежедневен преглед на откритите позиции по клиенти и извършените плащания.

✓ **Регулативен риск:**

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

II. АНАЛИЗ на ФИНАНСОВИ и НЕФИНАНСОВИ ПОКАЗАТЕЛИ

№	Показатели	2018 г.	2017 г.	Разлика	
		Стойност	Стойност	Стойност	%
1	Дълготрайни активи /общо/	48	46	2	4%
2	Краткотрайни активи в т.ч.	2	115	(113)	-98%
3	Краткосрочни вземания	1	1	-	0%
4	Парични средства	1	114	(113)	-99%
5	Обща сума на активите	50	161	(111)	-69%
6	Собствен капитал	29	49	(20)	-41%
7	Финансов резултат	(20)	10	(30)	-300%
8	Краткосрочни пасиви	21	112	(91)	-81%
9	Обща сума на пасивите	21	112	(91)	-81%
10	Приходи общо	4	18	(14)	-78%
11	Разходи общо	24	8	16	200%

№	Коефициенти	2018 г.	2017 г.	Разлика	
		Стойност	Стойност	Стойност	%
	Рентабилност:				
1	На собствения капитал	(0,69)	0,20	(0,89)	-438%
2	На активите	(0,40)	0,06	(0,46)	-744%
3	На пасивите	(0,95)	0,09	(1,04)	-1167%
	Ефективност:				
5	На разходите	0,17	2,25	(2,08)	-93%
6	На приходите	6,00	0,44	5,56	1250%
	Ликвидност:				
7	Обща ликвидност	0,10	1,03	(0,93)	-91%
8	Бърза ликвидност	0,10	1,03	(0,93)	-91%
9	Незабавна ликвидност	0,05	1,02	(0,97)	-95%
10	Абсолютна ликвидност	0,05	1,02	(0,97)	-95%
	Финансова автономност:				
11	Финансова автономност	1,38	0,44	0,94	216%
12	Задлъжнялост	0,72	2,29	(1,56)	-68%

III. НАУЧНОИЗСЛЕДОВАТЕЛСКА И РАЗВОЙНА ДЕЙНОСТ

През 2018 г. „Рибекс Консултинг" АД не е развивало действия, свързани с научноизследователската и развойна дейност.

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

След съставянето на Годишния финансов отчет за отчетната 2018г. в „Рибекс Консултинг" АД не са настъпили важни събития.

27 март 2019г.

През отчетната 2018 г. „Рибекс Консултинг“ АД няма дялови участия, не са налице инвестиции в страната и в чужбина.

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

➢ **Политиката относно управление на финансовите ресурси на „Рибекс Консултинг” АД 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 „Рибекс Консултинг” АД 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 „Рибекс Консултинг” АД 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 „Рибекс Консултинг“ АД и възможностите за тяхното обслужване:***

„Рибекс Консултинг”АД има следните задължния:

Вид	*Стойност*	*Основание*	*Срок на погасяване*
Дългосрочни задължения	-		
Краткосрочни задължения	20	Към собственици	2019
Други задължения	1		2019

„Рибекс Консултинг“ АД има следните възможности за тяхното покриване:

Стойност на вземанията	*Стойност на паричните средства*	*Стойност на задълженията*	*Възможност да обслужването на задълженията*
(1)	*(2)*	*(3)*	*(4) = (1+2 -3)*
1	1	21	(19)

От таблицата по-горе е видно, че стойността на задълженията е **по-голяма** от стойността на вземанията и наличните парични средства на „Рибекс Консултинг" АД. Дружеството има вземане по записани дялови вноски в размер на 38 хил. лв., които ще бъдат внесени в началото на следващата отчетна година.

VI. ПЕРСПЕКТИВИ ЗА РАЗВИТИЕ НА „РИБЕКС КОНСУЛТИНГ" АД

Българският фармацевтичен пазар се развива добре през последните 5 години. Зад стабилния двуцифрен ръст в проценти обаче стоят малки числа в сравнение със средните стойности в ЕС поради недостатъчното финансиране. Различни проучвания установяват, че само 40% от общите нужди от здравеопазване са удовлетворени, което е най-слабият показател за ЕС.

Лекарствените продукти са силно регулирани, стандартизирани и контролирани стоки от агенциите по лекарствата, които използват общи качествени стандарти, т. нар. GMP стандарти (Добра производствена практика). За един лекарствен продукт, произведен в условията на GMP, на практика няма значение дали е произведен в Германия или в България. Всички български фармацевтични производства са GMP сертифицирани и като илюстрация на това фармацевтичните заводи в България произвеждат определени серии медикаменти за реномирани международни фармацевтични компании. Така че, от гледна точка на качеството, българската фармация е на европейско ниво.

- **Стратегии:**

1. **Стратегия за пазарно развитие:**

   - Задоволяване в максимална степен потребностите на основните потребителски сегменти;
   - Предлагане 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;

- **Маркетингова дейност:**
- В дружеството има разработени политики, свързани със стратегически / тактически маркетинг. В стратегическия маркетинг водещи са продукта и целевите групи, за които е предназначен. Тактическият маркетинг засяга цената, позиционирането и промоционалните дейности.

Стратегически маркетинг

- Познаване на клиентите/ целевата аудитория;
- Познаване в детайли

Тактически маркетинг

- Реклама и промоции;

характеристиките на продуктите / услугите;

- Мониторинг на конкуренцията и конкурентните оферти;
- Налаганена търговската марка.
- Интернет маркетинг;
- Ценообразуване;
- Дистрибуционна практика;
- Управление на връзките с клиенти.

➢ **Фирмени политики:**

Продуктова политика:

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

Пласментна политика:

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

Ценова политика:

- Следящи конкуренцията цени;
- Използване на "Пазарно-ориентиеран метод на ценообразуване";
- Принцип на ценови отстъпки;
- Преференциални цени за контрагенти с дългосрочна договореност;
- Система на отстъпки за количества;
- Гъвкавост на разплащанията;

Рекламна политика:

- Рекламен бюджет, обвързан с реализираните приходи;
- Рекламен канал на принципа на снежната топка, т.е. клиент = доволен клиент = двама клиенти;
- ПР дейности;
- Управление на връзките с клиенти;

Договорна политика:

- Дългосрочно договаряне с клиенти;
- Дългосрочно договаряне с доставчици;
- Договорни отношения с постоянните клиенти;
- Сключване на договори за сделки от съществено значение за дейността на дружеството.

Кадрова политика:

- Поддържане на оптимална структура на персонала в зависимост от дейността на дружеството;
- Развитие на персонала (увеличаване / намаляване);

- Принцип на съвместяване на длъжности;
- Квалификация и преквалификация на персонала;
- Ротиране на длъжности;

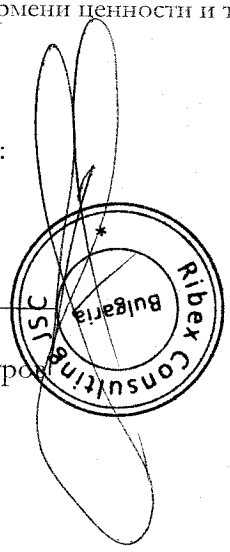
Социална политика:

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

Фирмена култура:

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

Представляващ :



Димитър Димитров

27 март 2019г.