ДОКЛАД ЗА ДЕЙНОСТТА НА "СЕНИ"ЕООД ЗА ОТЧЕТНАТА 2014 год.

/съгласно чл.33 от Закона за счетоводството/

През отчетната 2014 год. дружеството се управляваше едноличо от Ангел Лефтеров Ангелостиев. Капиталът е в размер на 6000 лева и е внесен изцяло от едноличния собственик Ангел Лефтеров Ангелоситев.

ФИНАНСОВО СЪСТОЯНИЕ

През отчетната 2014 год. дружеството реализира **приходи** общо в размер на 5051 хил.лв., от които:

- приходи от продажба на стоки: 4702 хил.лв или 93 %;
- приходи от продажба на услуги: 337 хил.лв. или 7 %;
- финансови приходи: 2 хил.лв. 0 %;
- разходи за придобиване на активи 1 хил.лв. 0%;
- други приходи : 9 хил.лв. или 0 %.

Извършените **разходи** са общо за 4303 хил.лв., от които:

- разходи за опер. дейност: 4280 хил.лв. или 99%;
- финансови разходи: 23 хил.лв. или 1%.

През отчетния период дружеството реализира положителен финансов резултат - печалба в размер на 747 838,12 лв.. Същият е преобразуван за целите на данъчното облагане по реда на чл.22 от ЗКПО като са извършени увеличения на финансовия резултат в размер на 100296,56 лв., представляващи надплатени глоби КАТ, приспаднати от ДДС в размер на 350 лв. /чл.26,т.6 от ЗКПО/, счетоводно начислените разходи за амортизации за текущия период /чл.54,ал.2, от ЗКПО/ в размер на 72758,53 лв., отчетените разходи по натрупващи се неизползвани отпуски към 31.12.2014, както и начислените суми за ДОО и ЗО /чл.41, ал.1 и 6 от ЗКПО/ в размер на 27188,03 лв., ; Намаленията на финансовия резултат са в размер на 97751,18 лв., : данъчно признатия размер на разходите за амортизации, определени по реда на чл.54 от ЗКПО за текущия период и отразен в ДАПл в размер на 75134,63 лв./чл.54,ал.1 от

ЗКПО/, обложените разходи по чл.23, ал2, т.26 по натрупващи се неизползвани отпуски, през който отпуските реално са изплатени на персонала в размер на 16459,03 лв./чл.41, ал.2 от ЗКПО/, признаване за данъчни цели на непризнати разходи за ДОО и ЗО, свързани с натрупващи се неизползвани отпуски /чл.41, ал.3 от ЗКПО/ в размер на 2863,87 лв., разходи, отчетени по повод на задължения за неизплатени доходи по чл,42, ал.1 и на задължения за невнесени задължителни осигурителни вноски по чл.42, ал.5(чл.42, ал.4 и ал.6,изречение второ) в размер на 3293,65 лв.

ИМУЩЕСТВЕНО СЪСТОЯНИЕ

Към 31.12.2014 год. "СЕНИ" ЕООД, съгласно баланса, разполага със следните активи в абсолютен размер по отчетна стойност в хил.лв:

- Дълготрайни материални активи : 965 - 30 %
- Дългосрочни финансови активи: 45 - 1 %
- Материални запаси: 485 - 15 %
- Вземания: 593 - 20 %
- Парични средства: 1082 - 34 %
- Разходи за бъдещи периоди: 7 - 0 %

ОБЩА СУМА НА АКТИВИТЕ НА БАЛАНСА: 3180 хил.лв.

Изнесената таблица с абсолютните суми и относителният дял на отделните елементи на имуществената структура на дружеството показва равностоен дял между дълготрайните и краткотрайните активи на дружеството.

Дълготрайните активи през 2014 год. са се увеличили в сравнение с 2013 год. с 58 хил.лв. През изминалата отчетна година са придобити ДМА-недвижим имот-барче към офис сградата и е направен ремонт, увеличаващ стойността на сградата. Стойността на ДМА е увеличена и с новозакупена компютърна техника, подменяща старата и негодна за употреба. Закупен е нов автомобил Волво ХС60, по същевременно е отписан - бракуван един брой МПС – ФИАТ Дукато от офис Русе.

Към 01.01.2003 г. дружеството изготви ДАТИ, същият продължава да се води и през 2014 година. ДМА се отчитат при спазване на изискванията на СС 16. Избраният метод за последваща оценка на активите е допустим алтернативен метод. Материалните запаси се състоят от стоки - 485 хил.лв.. Вземанията към 31.12.2014 год. възлизат на 593 хил.лв., в т.ч. вземания от свързани предприятия в размер на 22 хил.лв.

КАПИТАЛОВА СТРУКТУРА

Състоянието на собствения капитал на дружеството към 31.12.2014 год. е отразено в следната таблица:

Наименование	Абсол.сума в х.лв.	Относ.дял %
А.Собствен капитал	**2557**	**80**
В.т.ч.:1. Записан капитал	6	
2. Резерви :	851	
- законови резерви	851	
3.Печалби от минали години	1026	
4. Текуща печалба	674	
Б.Провизии	0	
В.Задължения	**623**	**20**
В т.ч. 1. Задължения към фин.предпр.	0	
2. Получени аванси	0	
3. Задължения към достав.,клиен.	515	
4. Задължения ,свързани с асоц.предпр.	0	
5. Задължения към персонала	36	
6. Задължения към осиг.предпр.	10	
7. Данъчни задължения	52	
8. Други задължения	10	
ОБЩА СУМА НА ПАСИВА НА БАЛАНСА:	**3180**	**100**

При анализа на собствения капитал се вижда, че дружеството увеличава неговия размер: от 2041 хил.лв за 2013 год. на 2557 хил.лв за 2014 год.. Увеличението е в резултат на ръста на неразпределената и текущата печалби. Задълженията към доставчици, данъчни и други задължения през отчетния период също бележат увеличение. Данъчните задължения представляват дължимо ДДС за м. декември, което е изплатено в срок. През изтеклата година дружеството няма задължения към финансовите институции. През 2014 година с решение на Общото събрание бе разпределен дивидент в размер на 157 500 хил.лв. от резервите и от печалбата за 2013 година, и е изплатен на Ангел Лефтеров Ангностиев .

В абсолютна стойност собствения капитал за 2014 год. се увеличава със 516 хил.лв. Задълженията са в размер на 623 хил.лв. и относителен дял 20%. В състава на задълженията влизат задълженията към доставчици в размер на 515 хил.лв. срещу 173 хил.лв. за 2013 год., задълженията към финансови институции в размер на 0 хил.лв.; задължения към персонала са в размер на 36 хил.лв. – това са задължения към персонала общо с начисленията на

основание СС 19 компенсируеми отпуски и възнаграждението на персонала към 31.12.2014 год..

ПРОДАЖБИ

През отчетната година продажбите на стоки са се увеличили в сравнение с предходната година или от 3333 хил.лв. за 2013 год. стигат до 4702 хил.лв. за отчетната 2014 год.. Увеличението е в размер на 1369 хил.лв. Намалели са и „Други приходи" или от 37 хил.лв. за 2013 год. на 9 хил.лв. за 2014 год. Финансовите приходи за 2014 год са в размер на 2 хил.лв., получени от лихви и курсови разлики. Продажбата на услуги /кораборемонт/ също е увеличена с 54 хил.лв. или от 283 хил. за 2013 год. достига 337 хил.лв. за 2014 год.

Като цяло приходите за отчетния период са се увеличили в абсолютен размер в сравнение с предходната година от 3656 хил.лв. на 5051 хил.лв или с 38%, което говори за значително подобряване на икономическата конюнктура в региона.

ОСНОВНИ ФИНАНСОВИ ПОКАЗАТЕЛИ И РЕЗУЛТАТ

Основните финансови показатели за 2014 год. са следните:

Показатели за рентабилност

Показателите за рентабилност са количествени характеристики за ефективността на приходите от продажбите, на капитала и на реалните активи и се характеризират със следните коефициенти:

Коефициент на рентабилност на приходите от продажби:

$$\frac{\text{Финансов резултат}}{\text{Нетни приходи}} = 0.15;$$

Коефициент на рентабилност на собствения капитал:

$$\frac{\text{Финансов резултат}}{\text{Собствен капитал}} = 0.29;$$

Коефициент на рентабилност на пасивите:

Финансов резултат
Краткосрочни и = 1,20 ;
Дългоср.пасиви

Коефициентите на рентабилност изразяват степента на възвращаемост на капитала. Получените резултати показват, че дружеството работи на печалба и рентабилността от дейността му с положителна величина.

ПОКАЗАТЕЛИ ЗА ЕФЕКТИВНОСТ

Показателите за ефективност характеризират съотношението на приходите и разходите и се изчисляват в следните коефициенти:

Коефициент за ефективност на оперативните разходи:

Приходи
Разходи = 1.17 ;

Коефициент на ефективност на приходите от оперативна дейност:

Разходи
Приходи = 0,85.

ПОКАЗАТЕЛИ ЗА ЛИКВИДНОСТ

Показателите за ликвидност характеризират способността на предприятието да изплаща текущите си задължения с наличните краткотрайни активи чрез следните коефициенти:

Коефициент на общата ликвидност:

Краткотрайни активи
Краткосрочни пасиви = 3,47 ;

Коефициент на бърза ликвидност:

Краткосрочни вземания
Краткосрочни финансови
Активи и паричн ср-ва
Краткосрочни пасиви = 2,69 ;

Коефициент на незабавна ликвидност:

Краткосрочни вземания
И парични ср-ва
Текущи пасиви = 2,68 .

Показателите на дружеството показват, че общата ликвидност на предприятието се е подобрила в сравнение с предходните години и е изключително добра, както и показателите за ефективност са с много добри стойностите. Това се дължи на сравнително ниските показатели на „задълженията" на дружеството и високата стойност на „вземанията".

ЧОВЕШКИ РЕСУРСИ

"СЕНИ" ЕООД работи през отчетния период със средносписъчен състав от 26 души. Средномесечната работна заплата в дружеството за 2014 год. е 682 лв. През отчетната година числеността на персонала е намалена с 1 човек, но е увеличена средната работна заплата, в сравнение с 2013 г..

ЕФЕКТИВНОСТ НА ПОЛИТИКАТА ПО КАЧЕСТВОТО, РЕАЛИЗАЦИЯ НА ЦЕЛИТЕ И ЗАДАЧИТЕ ПО ОТДЕЛИ

Работата на отдел Волво Пента протече в следните основни насоки:

- работа на фирма СЕНИ ЕООД като Volvo Penta център за България
- срещи с дилърите на Volvo Penta, обсъждане на проблеми и насоки за развитие
- конференция на VPC от Европа
- изключване СИГМА БЪЛГАРИЯ като VPS
- автоматично обновяване на склада с рез. части и консумативи от Volvo Penta
- запазва се интереса към доставка на отремонтирани двигатели втора употреба.

В рамките на годината е отчетен 18.58% ръст на оборота и 31.8% ръст на печалбата общо за отдела, което по подотдели е:

- резервни части: 25.91% ръст на оборота и 16.89% ръст на печалбата

- двигатели: 2.66% ръст на оборота и 849.69% ръст на печалбата.

Забележка: Големия ръст на печалбата в подразделение „Двигатели" се дължи на плащания за 2013г.

- сервиз: 8.34% ръст на оборота и 99.11% ръст на печалбата

През годината са извършвани редовни посещения на дилърите и технически консултации при обслужване на двигатели Volvo Penta. Интернет страницата не се обновява с адекватни темпове и частта за новите двигатели и сервизна дейност, редовно се публикуват кампаниите за резервни части и консумативи. Други ключови моменти в работата на отдела са следните:

- Работа на преференциални цени със сервизи за яхтено оборудване.
- Участие в среща на VPC от VPEE.
- Участие в конференция на VPC от Европа.
- Актуализиране на референтния списък с монтирани морски двигатели Volvo Penta.
- Начални контакти с Cummins Austria за доставка на дизел-генератори под 62kW.
- Изработен е статив за захващане на IPS при ремонт.
- Участие в тренировъчен курс на Volvo Penta в Брашов, Румъния съвместно с ел. инженер.
- Работи се със системата на Volvo Penta за планиране и управление на складовите наличности.
- Разширен е склада за резервни части и консумативи.

Някои от основните задачи и акценти за 2015 г. са следните: изработване на интернет страница по стандартите на Volvo Penta, въвеждане в експлоатация VPS (Volvo Penta Shop) B2C, работа с OES система за поръчки, организиране и провеждане конференция Marine Commercial двигатели във Варна.

Работата на отдел Корабно снабдяване протече в силно конкурентна и динамична среда. Наблюдава се сравнително плавно разпределение на доставките в течение на годината. Отчетено е увеличение на оборота с 12.4% спрямо 2013 г. и увеличение на печалбата от 17.14%.

Продължаваме сътрудничеството си от предходни периоди по следните проекти:

- Фериботната линия Варна-Кавказ
- Ремонт и преустройство на кораби на Varsa Shipping
- Обслужване кораби на BM International Ltd.

- Petronav Ship Management - Констанца
- Проучването на трасе за Южен поток
- Обслужване кораби на VM International Ltd
- Ветроходна регата Tall Ships 2014.

Наблюдават се увеличения от 26.53% в оборота от продажбите на технически стоки и 47.96% за хранително снабдяване. Продажбите на едро, на стоки предназначени за кораби снабдители също са увеличени.
При продажбите на масла е отчетен спад от 56.77%.

Услугите и доставките се изпълняват съобразно изискванията на системата по качество и няма регистрирани рекламации през изминалия период. В попълнените от клиентите анкетни карти се наблюдава високо ниво на удовлетвореност от качеството на обслужване, доставените продукти и консумативи, коректността и бързината на доставка.

През изминалата година някои от основните клиенти на отдела имаха затруднения, поради което се получи забавяне в плащанията от тяхна страна. Практика е плащанията да се извършват съгласно договорените отношения, като се следи чрез ежеседмичен контрол за предстоящи трансфери или забавяния, поддържа се постоянен контакт с клиентите.

Възможностите за оптимизиране на работата с клиенти се състоят в повишаване конкурентността на предлаганата услуга, повишаване качеството на обслужване, поддържане високо качество на предлаганите продукти, подобряване професионалните умения на персонала.

По отношение на доставчиците се изпълняват периодични оценки на отделните групи, съгласно приетите критерии. При изборът на доставчик се има предвид срокът на доставка, предоставяне на гаранция, качество на предлаганите продукти, съотношението цена-качество, условията на плащане, наличие на необходимата документация, изградените делови отношения.

Възможностите за оптимизиране системата на снабдяване се състоят в разширяване кръга на търсене на доставчици, осъществяване на преки контакти с производители или директни вносители, намаляване броя на посредническите фирми, работа с големите хипермаркети и възползване от техните промоции, директно закупуване на специализирани стоки от чужбина.

При работата с държавни институции се наблюдават коректни отношения – няма регистрирани нарушения и санкции от Митници, Гранична полиция, Пристанища. В рамките на годината няма напуснали, освободени или новоназначени служители.

В работата на Търговски отдел периодът протече в работа по следните проекти:

- фирмата стана официален представител за България на Felis S.A.S – Италия (производител на тефлон) и на Giorgi Engineering S.R.L – Италия (производител на компенсатори)
- осъществени бяха редица крупни сделки с компенсатори, доставени от „BHC Jilove" и „Giorgi Engineering S.R.L" на „Солвей Сода" АД, „Агрополихим" АД, „Енергоремонт Холдинг" и „ТЕЦ Бобов дол". Спечелването на търговете за доставка на компенсатори за строителството на новите производствени линии на тези предприятия, може в бъдеще да бъде използвано като предпоставка за по-нататъшно завземане на пазарен дял от останалите конкуренти.
- бяха осъществени значими ремонти с Belzona в „Неохим" АД и „ДЕВЕН" АД, от които в бъдеще могат да бъдат получени референции.
- бяха извършени обучения в следните направления:
    - за по-прецизно управление на процеса за закупуване на стоки,
    - на Благой Христов за работа с режещ плотер,
    - по управление производството на фланцови уплътнения, с оглед отстраняване на грешки и пропуски
    - на служителите за работа със счетоводна програма Inlegra,
    - по системата за периодична оценка и класификация на доставчиците.
- беше разширена рекламата на продукти за повишаване на енергийната ефективност - изолационни възглавници, приложими за всякакъв тип производствено оборудване и на специални еластомерни изделия за хранителната и фармацевтичната индустрия.
- успешно завършване доставките на плоски гарнитури, спирално навити такива и метални пръстени по ремонти на ГСИ Балкани и Ремонтстрой по инсталации в Лукойл Нефтохим Бургас АД
- подновяване и допълване съдържанието на уебсайта на фирмата и изкачване до позиции от 1-5 при търсене в търсачки на повечето от продуктите, които отдела предлага, както и изработка на рекламни брошури за високотемпературни изолационни възглавници и еластомерни изделия.

- получаване референции от „Монди" АД, „ВиК" Стара Загора, „ТЕЦ Бобовдол", „ТЕЦ Горна Оряховица", НЕК „Язовири и Каскади"
- Публикуване на списък с референции на уебсайта на фирмата.

През 2014 г. отделът регистрира 223% ръст на оборота и 184% ръст на печалбата.

Изпълнените вътрешните заявки за годината, подадени от отдел «Корабно снабдяване» и «Волво Пента» са на стойност 12 883 лв без ДДС.

ИЗВОД: Преизпълнена е поставената цел, като е постигнато значително увеличаване ръста на печалбата през 2014 год, както и на обема на продажбите.

Работата по оперативните задачи през 2014 година доведе до ръст в броя на поръчките (898 бр.) и клиентите (713). Като цяло броят на поръчките спрямо 2013 година се е увеличил със 74%. Привлечени са нови клиенти от енергетиката (Енергоремонт Холдинг, Риск Инженеринг), хранително-вкусовата и фармацевтичната промишленост (Балканфарма, Биовет Разград, Софарма) и са възстановени търговските взаимоотношения с клиенти, които не са извършвали покупки през 2013. Основните приходи през периода са от реализирани сделки с метални и гумени компенсатори, ремонти с Belzona, плоски и спирални гарнитури с Микромет и ПМУ Бургас и др.

Бяха заведени дела по повод несъбрани вземания от клиенти и във връзка с участието на фирмата в търгове по Закона за обществените поръчки.

Регистрирано е повишение на получените запитвания от интернет страницата. Необходимо е да се увеличи чувствително броя и честотата на посещенията на клиенти от наша страна и по-често актуализиране на интернет страницата с цел по-бърза откриваемост на фирмата в листата на конкурентни фирми при търсене от клиенти.

Постигнато е частично оптимизиране на складовите наличности. Успешно намаляване на застояли на склад - част от листови материал на Frenzelit и продуктите на Belzona. Все още не могат да се реализират складовите наличности от втулки Thordon.

Въведена е електронна система за фактуриране към счетоводна програма Integra.

Поставената цел за следващата година е увеличаване с 15% обема на продажбите и печалбата в сравнение с 2013г. Целта е занижена спрямо 2014, но завишена с 5% спрямо 2013. Тъй като по-

голямата част от оборота и печалбата за 2014 е реализирана поради спечелване на търгове в големи проекти за промишлено строителство и реконструкция, които се извършват доста рядко, се предполага, че целта от 15% би трябвало да е достижима при нормални условия.

АНАЛИЗ НА ДОГОВОРИТЕ С КЛИЕНТИ И ПРОЦЕСА НА ЗАКУПУВАНЕ.

Договорите с клиенти се изпълняват стриктно от наша страна. През изтеклата година няма съществени просрочени вземания от клиенти в отдел Volvo Penta.

В отдел Корабно снабдяване през изминалата година се наблюдава ритмично движение на финансовите потоци, без големи забавяния от страна на клиентите, с изключение на Varsa Shipping и VM International. Чрез ежеседмичен контрол се следи за предстоящи плащания или забавяния, поддържа се постоянен контакт с клиентите. От друга страна големите обороти, реализирани през последните месеци на годината и ритмичните плащания на нашите задължения, повишиха доверието на доставчиците към нас. Това позволи договаряне на увеличен лимит на дължимите суми или по-дълъг срок на плащане.

Наложената в Търговски отдел практика е да се информират клиентите преди изтичане срока за плащане, а официалните напомняния за закъснели плащания започват в деня следващ падежа на плащането. Проверяват се регулярно просрочията и се изпращат официални уведомителни писма. През 2014 г. единствените неплатени натрупани вземания с по-голямо просрочие, са от страна на Монтажи Ко в размер на 8900 лв., като това е остатък, неизплатен след заведен съдебен иск.

Подобрена е ритмичността на плащанията към доставчици. Разплащанията към Volvo Penta се извършват в договорените срокове, не са спирани доставки през последната година. Не е имало случаи на блокирана сметка и спирани доставки и като клиент на Frenzelit поради просрочени плащания. Не се наблюдават съществени просрочвания с фактури към останалите доставчици на Търговски отдел, както и към спедиторски фирми.

За да се поддържа статуса на вземанията и разплащанията е необходимо:

- Осъществяване постоянен контрол върху събираемостта на вземанията и обезпечаване финансова независимост на отделите. Внимателно обмисляне условията на плащане при всяка една оферта и определянето им в зависимост от поведението на конкретния клиент като платец. Да се продължи наложената практика да се информират клиентите преди изтичане срока за плащане, а официалните напомняния за закъснели плащания се стартират максимум седмица след падежа на плащането.
- Увеличаване кръга от доставчици, търсене на директен контакт с производители или директни вносители, стремеж към намаляване броя на посредническите фирми.
- Подсигуряване събираемостта на плащанията от клиентите чрез изготвяне на пълна документация за по-големите плащания, искане за авансово плащане и малки разсрочени суми.

МАРКЕТИНГ И ТЕНДЕНЦИИ НА РАЗВИТИЕ

Разгледани са подготвените от ръководителите на отделите анализи на развитието на съответните процеси и набелязаните цели за следващия период. Същите ще залегнат в основата на новия План по качеството на фирмата за 2015 г. Основните акценти в развитието се базират на пазарните тенденции и са в посока на по-активно поведение на пазара с цел повишаване на реализираните обороти и печалби, осъществяване на по-близък и по-чест контакт с клиентите, внимателно изучаване на техните проблеми и професионална консултация; представяне на продуктите на новите ни доставчици Giorgi SRL, J-Flex на стари и потенциални клиенти; разширяване на пазара на тъкани компенсатори и опит за възстановяване на загубени ключови клиенти: Аурубис АД; проучване условията на доставка и обслужване, предлагани от конкурентите; системно обучение и усъвършенстване на техниките и уменията за работа с клиенти и за провеждане на срещи и презентации; редовни посещения на дилърите на Volvo Penta и запознаването им с новите продукти; работа с OES - система за поръчки на Volvo Penta; изработване на интернет страница по стандартите на Volvo Penta; Въвеждане и експлоатация на електронен магазин Volvo Penta Shop; популяризиране на реализираните проекти и проектите в развитие – постоянно актуализиране на "Референтния списък на продадените двигатели Volvo Penta", организиране и провеждане конференция Marine Commercial двигатели във Варна; проучване регистрови

изисквания за дизел-генератори под 62kW; обогатяване списъка на референции от клиенти от доставки и приложения на индустриални продукти и публикуването им интернет страницата; подобряване качеството на обслужване; избор и поддържане на система за водене наличността на листовия и остатъчния материал на базата и изработка на щендер; постоянен контакт с клиентите след изпращането на оферти относно статуса им и търсене на обратна връзка, изясняване на причините за отхвърляне на офертите; търсене на нови пазари ниши; намиране на алтернативни доставчици на предлаганите индустриални продукти с цел по-голяма конкурентно присъствие на пазара; необходимо е да се увеличи чувствително броя и честотата на посещенията на клиенти от наша страна; актуализиране на интернет страницата с цел по-бърза откриваемост на фирмата в листата на конкурентни фирми при търсене от клиенти.

Подобряване координацията на работа между отделите.

УПРАВЛЕНИЕ НА НЕСЪОТВЕТСТВАЩ ПРОДУКТ

През изтеклата година са регистрирани три случая на несъответстващ продукт:

- Произведени и доставени гарнитури EPDM с размери, несъответстващи на изискванията на клиента;
- Доставено уплътнение за бътерфлай кран с погрешен размер.
- Доставени гарнитури с дебелина, несъответстваща на поръчаната.

И трите случая са управлявани съгласно изискванията на ОП 11.00 и ОП 12.00 и несъответствията са отстранени без сериозни последици за крайните клиенти.

ПРЕГЛЕД НА РЕКЛАМАЦИИТЕ.

През цялата 2014 г. са регистрирани общо 4 броя рекламации от клиенти:

- Произведени и доставени гарнитури EPDM с размери, несъответстващи на изискванията на клиента;
- Доставено уплътнение за бътерфлай кран с погрешен размер;
- Теч от линзов компенсатор, доставен от Сени ЕООД;
- Доставени гарнитури с дебелина, несъответстваща на поръчаната.

Всички случаи са управлявани съгласно изискванията на ОП 09.00, ОП 11.00 и ОП 12.00.

ОБЩА ОЦЕНКА НА РЪКОВОДСТВОТО ЗА ПЕРИОДА 2014

Една от основните задачи, които си бяхме поставили в началото на 2014 г. беше подобряване на организацията в структурните звена на фирмата. Тук се включват: конкретизации на функционалните задължения, правилно разбиране на ангажиментите, които всеки от нас е поел в ежедневието и безспорно контролът по изпълнение на задачите. В това отношение считам, че има голям напредък като изхождам от резултатите и в същото време смея да кажа, че има още много за довършване. Това, което стои на преден план е работата с клиенти, планиране и контрол на ежедневните задачи, работата по документи и ясни параметри на изпълняваните дейности. Бриляитната сделка трябва да бъде съпроводена с:

- подбор на клиенти и информираност за възможностите им (надеждност, платежоспособност, коректност);
- внимателно оферираие с подробно проучване на разходната част;
- внимателно да се подхожда към отстъпките, комисионите, ако има такива и най-вече сроковете за плащане;
- всички сключени договори да защитават интереса на фирмата; През изминалата година се наблюдаваха голями забавяния на плащанията от определени клиенти, при което ние не сме реализирали никакъв приход от пропуснати ползи.
- в процеса на изпълнение на ангажиментите да не се допуска преразход в разходната част извън рамките на договореното;
- сроковете по поетите ангажименти да бъдат стриктно спазвани;
- качеството на извършваните услуги да отговаря на високите цели, които сме си поставили.

Цел, която си бяхме поставили и считам, че до голяма степен изпълняваме е работата по документи, свързани със системата по качеството ISO 9001:2008, изхождайки от резултатите от одита, който беше проведен.

Не на последно място е познаването и внимателното проучване на конкурентите ни. Посоката, която сме следвали и трябва да следваме е прилагането на иновационна политика, съобразена с условията, в които работим. Пример за това е Търговски отдел, където чрез проучване на пазара и подбиране на подходящи доставчици се осъществи изключителен скок в продажбите през последните няколко месеца.

По отношение квалификацията на персонала нямаме отчетени негативи или проблеми в тази посока:

- Отдел Корабно снабдяване – всеки един от персонала се справя отлично с поставените му задачи;

- Volvo Penta – ежедневно възникват ребуси при осъществяването на ремонти и новите модификации двигатели, както и новите форми на организация във Volvo Penta, с които се справяме успешно;

- Търговски отдел – всички членове се справят много добре с работата си. Забелязва се до известна степен взаимозаменяемост, но поради непрекъснатото развитие на производители и доставчици е необходимо да се работи още по-упорито по този въпрос.

Отчетността на дейностите през годината се извършваше качествено и редовно. Във всеки момент информацията, която получавах беше точна и адекватна. Като мой пропуск отчитам ненавременните анализи и регулярни събирания и обсъждане с ръководителите на отдели.

През изтеклата 2014 г. можем да отчетем, че успешно се справихме с всички държавни и нормативни изисквания:

- нямаме констатирани сериозни митнически нарушения (освен необявяването предварително на вноса на масла);

- нямаме данъчни или други финансови нарушения;

- нямаме нарушения на изискванията по охрана на труда, противопожарна безопасност и т. н.

В обобщение най-важното, което трябва да отбележа е, че в навечерието на двадесетгодишната история от нашето съществуване отчитаме подобрени финансови резултати и резерв да продължим напред уверено. Основното, което ни предстои е:

- правилно да разчетем анализите и да осъществим разумно планиране;

- да оптимизираме структурите и кадровия потенциал;

- да осъществим разумни инвестиции;

- да продължим да развиваме нашите възможности;

- да не повтаряме грешките от 2014 г.;

- да не допускаме непланирани и необмислени разходи;

- да реализираме навременно събиране на вземанията.

ЗАДАЧИ ЗА 2015 година:

1. Да бъде подготвен План по качеството с набелязани стратегически и оперативни цели за 2015 г.
2. Следва да се работи в посока осъществяване на по-близки контакти с клиентите, редовни срещи, внимателно изучаване на техните проблеми и професионални консултации.

3. Проучване условията на доставка и обслужване, предлагани от конкурентите.
4. Системно обучение и усъвършенстване на техниките и уменията за работа с клиенти и за провеждане на срещи и презентации.
5. Постоянно актуализиране и обогатяване на информацията в интернет страницата, представяне на нови и актуални дейности, продукти, проекти и кампании.
6. Изработване на интернет страница по стандартите на Volvo Penta.
7. Въвеждане в експлоатация на електронен магазин Volvo Penta Shop.
8. Работа с OES - система за поръчки на Volvo Penta.
9. Организиране и провеждане конференция Marine Commercial двигатели във Варна.
10. Избор и поддържане на система за водене наличността на листовия и остатъчния материал на базата.
11. Намиране на алтернативни доставчици на предлаганите индустриални продукти с цел по-голяма конкурентно присъствие на пазара.
12. Назначаване Технически сътрудник, Организатор сервиз и следпродажбено обслужване и Монтьор в отдел Volvo Penta.

Извод: През изтеклата 2014 год. се наблюдава ръст на печалбата по отдели, значително е увеличен оборота като цяло,благоларение на подобрената организация и ефективност на разходите по отдели.

Управителят се ангажира със създаването на подходящи и безопасни условия на труд с цел увеличаване на финансовите показатели на дружеството за следващата отчетна 2015 год.

20.02.2015 год.
гр.Варна

УПРАВИТЕЛ:

Ангел Лефтеров Ангеностев