

РДМ КОНСУЛТ ЕООД – ГР. СОФИЯ

ДОКЛАД ЗА ДЕЙНОСТТА

1. ОБЩА ИНФОРМАЦИЯ

Фирма: "РДМ КОНСУЛТ" ЕООД – гр. София

Седалище и адрес на управление: гр. СОФИЯ – ул. "ФР.Ж.КЮРИ" № 86

Предмет на дейност: Посредничество и консултации при реализирането на инвестиционни проекти в сферата на енергетиката и информационните технологии и всякаква друга дейност, не забранена със закон.

Собственост: Дружеството притежава дълготрайни активи – компютри и стопански инвентар. Дружеството закупува и продава материали, необходими за осъществяването на дейността си, свързана с реализирането на приходи в областта на енергетиката. Дружеството не притежава земя и недвижими имоти. Недвижимите имоти, в които дружеството осъществява своята дейност са предоставени по договор за наем.

Капитал: 5 000 (пет хиляди) лева, записан и внесен от Управителя на Дружеството Р.Михайлов. Капиталът на Дружеството е разпределен на 100(сто) равни дяла, всеки от които е равен на 50(петдесет) лв.

Собственик:	Участие в капитала:
Румен Михайлов Михайлов	100%
Общо:	100%

Представителство и управление:

Дружеството се представлява и управлява от Румен Михайлов Михайлов– Управител.

История

- Дружеството е регистрирано като ограничено отговорно Дружество по фирмено дело № 11682/2006 г. На СГС с капитал 5 000 лева.-решение 1

- С решение № 2 от 11.07.2007 год. е вписано преобразуване на вида на Дружеството от ООД на ЕООД.

- През 2008г.Дружеството е вписано в Търговския Регистър

Наличие на клонове:

Дружеството осъществява своята дейност, само в гр.София.

Действия свързани с научноизследователска и развойна дейност:

През отчетната година дружеството не е извършвало действия, свързани с научноизследователска и развойна дейност.

Информация за използваните от предприятието финансови инструменти:

Дружеството не е получавало кредити от финансови институции, а финансира дейността си със собствени средства.

ХАРАКТЕРИСТИКА НА ДЕЙНОСТТА

Мисия:

Мисията на РДМ КОНСУЛТ ЕООД е да популяризира и увеличава продажбите на топломери и енергоспестяващи уреди, така също и да извършва консултантска дейност, свързана с популяризирането и повишаване на доверието към големи фирми за дялово

разпределение на топлоенергия в България. За извършване на дейността си Дружеството сключва договори за консултантска дейност с гореспоменатите фирми.

Мисията и мотото са съобразени с основните елементи на бизнеса, като клиенти, пазари, дейността на фирмата.

Основна дейност	Посредничество и консултации при реализирането на инвестиционни проекти в сферата на енергетиката и информационните технологии и всякаква друга дейност, не забранена със закон.
Клиенти	- Големите строителни фирми, топлофициращи нови сгради в гр.София - Дистрибуторски мрежи – няма.

СТРАТЕГИИ:

1. Стратегия за пазарно развитие: Стратегията за пазарно развитие е разработване на нови пазари в страната чрез разкриване на нови офиси или търговски представители в повече градове в страната.

Целите на Дружеството са внос и продажба на други стоки и нови уреди за топлоразпределение. Увеличаване на персонала.

Резултати от дейността на дружеството през годината:

N:	Показатели:	2008 година	2007 година	2008/2007	
				стойност	процент
1	Финансов резултат	32	2	30	
2	Собствен капитал	5	5	5	100
3	Пасиви (дългосрочни и краткосрочни)	105	18	87	
4	Обща сума на активите	105	18	87	
5	Приходи	295	208	87	
6	Разходи	263	206	57	
7	Краткотрайни активи	104	16	88	
8	Разходи за бъдещи периоди	0	0	0	
9	Налични краткотрайни активи (8-9)	104	16	88	
10	Краткосрочни задължения	63	8	-55	
11	Краткосрочни вземания	60	10	-50	
12	Краткосрочни финансови активи				
13	Парични средства	44	6	38	
14	Брой на дните в периода	360	360		

хил.лв.)

Численост и структура на персонала:

Категория	(бр.)	
	2009	2008
Общо, в т.ч.	2	2
Ръководни специалисти	1	1
Аналитични специалисти	1	1
Приложни специалисти		
Квалифицирани работници		
Оператори на съоръжения, машини и транспортни средства		1
Нискоквалифицирани работници		
Помощен персонал		

Производителност на труда:

- според постигнати приходи спрямо едно лице от средносписъчния състав на персонала: 227 х.лв / 211 х.лв.
- според постигнат финансов резултат спрямо едно лице от средносписъчния състав на персонала: 8,36 х.лв / 16,11 х.лв.
- издръжка на едно лице от персонала: 12,67 х.лв. / 9,70 х.лв.

Важни събития настъпили след датата на съставяне на годишния финансов отчет:

- След датата на съставяне на годишния финансов отчет не са настъпили събития, които да влияят върху данните в отчета.

Всяко едно функциониращо дружество е изложено на определени рискове които оказват въздействие върху резултатите от дейността му.

СИСТЕМАТИЧНИ И НЕСИСТЕМАТИЧНИ РИСКОВЕ

Осъществявайки дейността си, Фирмата е изложена на многообразни финансови рискове: пазарен риск (включващ валутен риск, ценови риск и кредитен риск), ликвиден риск и риск от промяна на бъдещите парични потоци в резултат на промяна в пазарните лихвени нива. Програмата на Фирмата за цялостно управление на риска е съсредоточена върху непредвидимостта на финансовите пазари и има за цел да намали евентуалните неблагоприятни ефекти върху финансовия резултат на Фирмата.

Валутен риск:

Фирмата работи в България и, тъй като българският лев е ефективно фиксиран към еврото, то е изложено на валутен риск, произтичащ от получени заеми и покупки или продажби, деноминирани във валути, различни от лева и евро. Такива валутни рискове няма, поради това че реализацията се извършва само на територията на страната.

Ценови риск:

Фирмата е изложена на риск от промяна в цените на стоките. Рискът се наблюдава от ръководството на Фирмата с цел избягване на потенциални загуби.

Кредитен риск:

Във Фирмата няма значителна концентрация на кредитен риск. Фирмата има разработена и внедрена политика, която гарантира, че продажбите на стоки на дребно се извършват на клиенти с подходяща кредитна история. Паричните транзакции се извършват само по банков път в Пиреос банк София.

Лихвен риск:

Фирмата не е изложена на лихвен риск.

ФИРМЕНИ ПОЛИТИКИ

Продуктова политика

- Дружеството търгува със стоки, немско производство, с високо качество и дългосрочен срок на използване, внасяни от оторизиран представител.
- **Ценова политика**
- Дружеството продава по цени на дребно със заложили печалба за различните видове клиенти – отстъпки за реализиран месечен стокооборот, отстъпки за незабавно плащане.

Договорна политика

- Договарянето с клиентите се извършва индивидуално, според клиенти.

- Доставните цени също се предоговарят всяка година, според конюнктурата на пазара

Кадрова политика

- Числеността на персонала засега не се увеличава. Дружеството има Управител по ДУК и един служител. Наето лице по граждански договор-счетоводител.
- През годината са начислени и изплатени възнаграждения на Управителя и служителите, както и дължимите към тях осигурителни вноски.

Социална политика

- Фирмата се стреми да мотивира и стимулира персонала чрез различни методи – формиране на работната заплата в зависимост от постигнатите резултати – реализиран стокооборот и други.

Други

Във връзка с изготвения финансов отчет органите за управление декларират че:

- Не е имало нередности, в които да са участвали ръководители и служители, които могат да бъдат съществени по отношение на счетоводния отчет
- Всички фактури и други документи, свързани с осъществяваните сделки са надлежно осчетоводени и са намерили отражение в счетоводния отчет
- Дружеството се е съобразявало с всички аспекти на договорите, които е сключило и незачитането и несъобразяването с правната уредба би се отразило съществено върху счетоводния отчет
- Отразени са всички потенциални загуби от задължения свързани с продажби и покупки
- Дружеството притежава задоволителни права върху всички свои активи и не са налице искове или тежести.
- Всички реални и потенциални задължения са оповестени в приложението към годишния счетоводен отчет и гаранциите дадени на трети лица.
- Събития, след датата на приключване на счетоводния отчет, които изискват преизчисляване и задължително оповестяване, не са настъпили.

Дата: 01.03.2010 год.

Управител:

