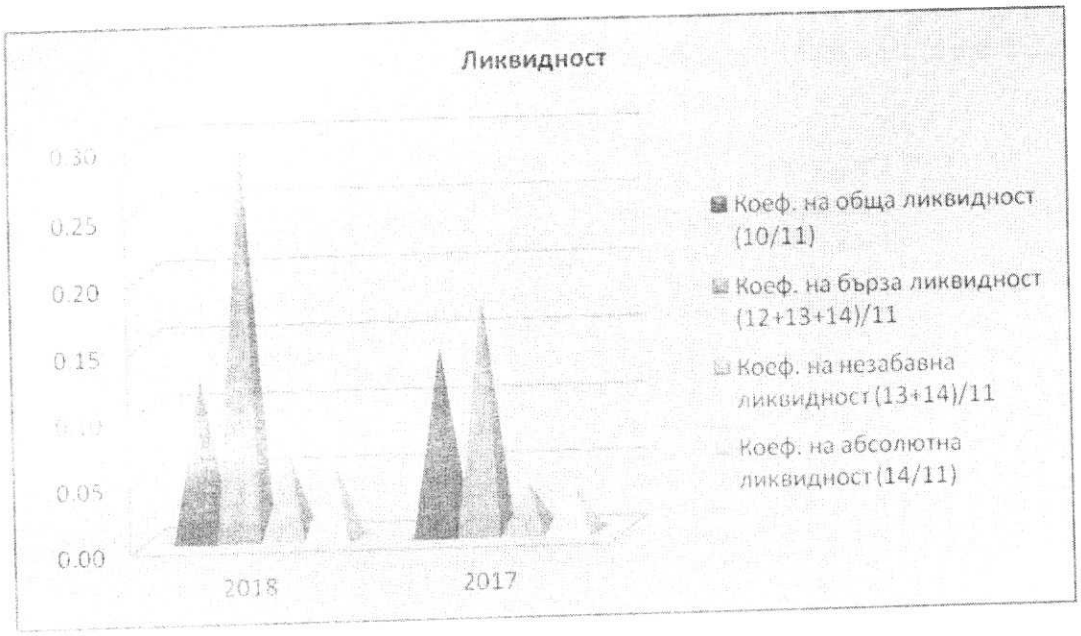


Стойността на дружеството за 2018 г. спрямо 2017 г. е както следва

(лева)

	2018	2017
Стойност на 100% от собствения капитал	**205**	**205**
Брой дялове	2 050	2 050
Стойност на 1 дял	**0.10**	**0.10**



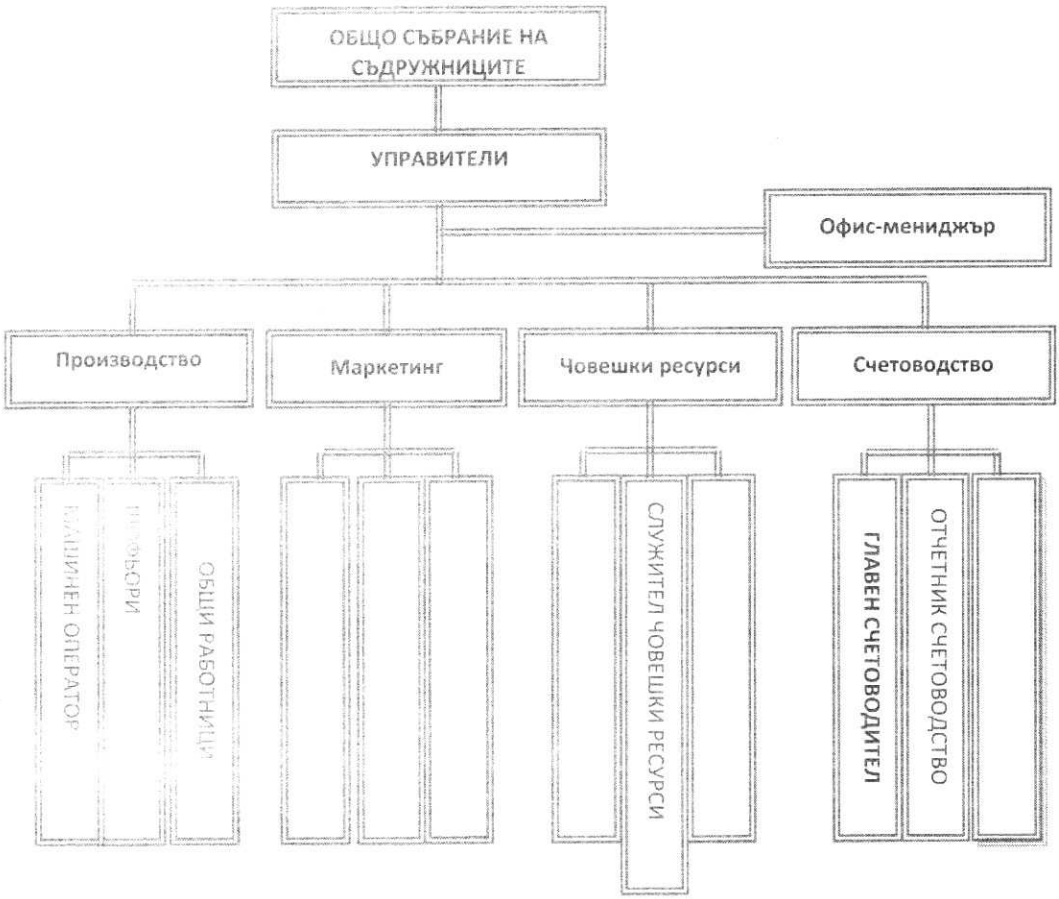
(лева)

	2018	2017
Стойност на 1 дял	**100**	**100**

ISBN 978 – 954 – 9587 – 48 – 7
Индивидуален № 187

✓ Нефинансови показатели

➢ Организационна структура



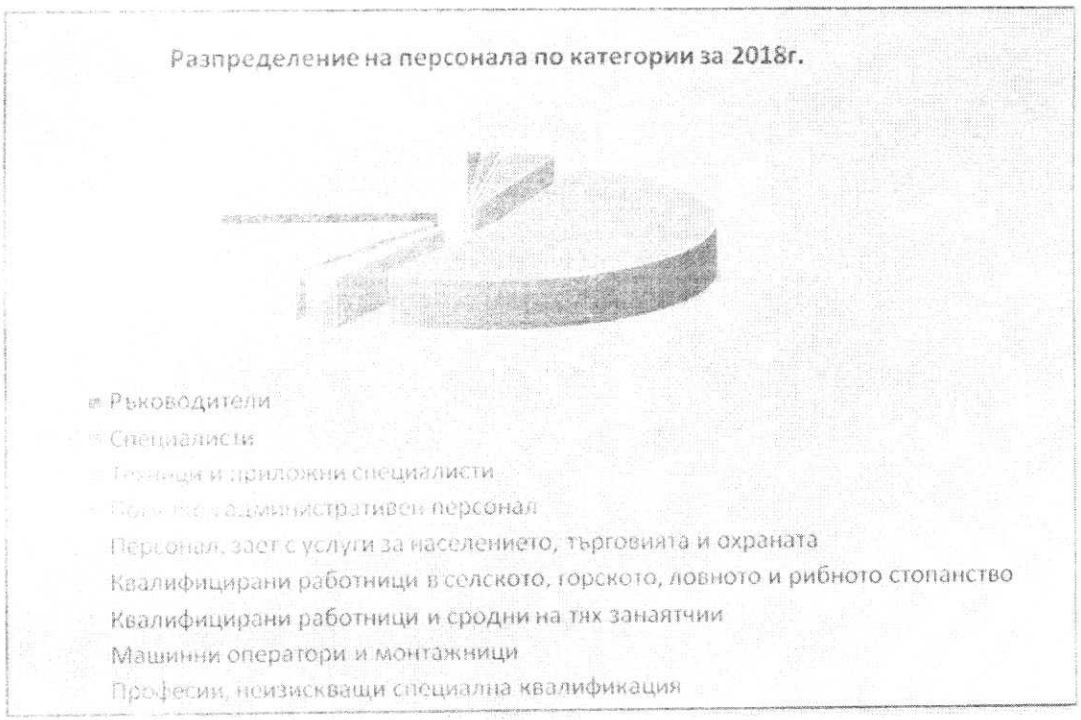
➢ Численост и структура на персонала:

Структура на персонала по категории

(брой)

Категория	2018	2017
Общо, в т.ч.	84	84
Ръководители	1	1
Специалисти	1	1
Техници и приложни специалисти	0	
Помощен административен персонал	3	3
Персонал, зает с услуги за населението, търговията и охраната	44	44
Квалифицирани работници в селското, горското, ловното и рибното стопанство	1	0
Квалифицирани работници и сродни на тях занаятчии	1	1
Машинни оператори и монтажници	12	13
Професии, неизискващи специална квалификация	21	21

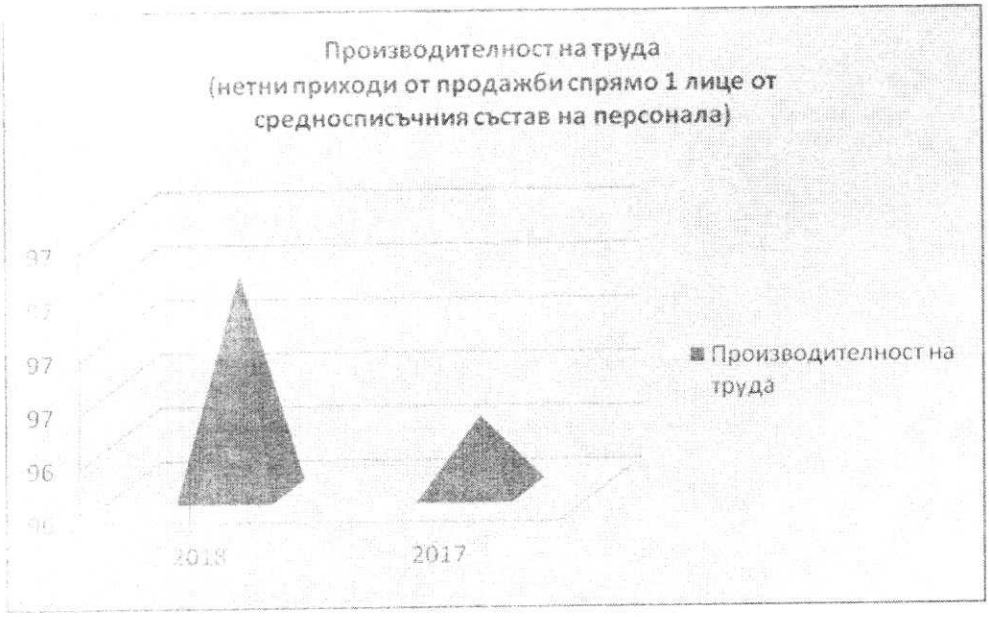
ISBN 978 – 954 – 9587 – 48 – 7
Индивидуален № 187



➢ **Производителност на труда:**

(лева)

Производителност на труда		
Години	2018	2017
Средносписъчен състав	84	84
Нетни приходи от продажби	8 149	8 104
Нетни приходи от продажби / 1 лице	97	96



ISBN 978 – 954 – 9587 – 48 – 7
Индивидуален № 187

➢ Рентабилност на труда:

(лева)

Рентабилност на труда		
Години	**2018**	**2017**
Средносписъчен състав	84	84
Финансов резултат	152	110
Финансов резултат / 1 лице	2	1



➢ Издръжка на едно лице от средносписъчния състав на персонала:

(лева)

Издръжка на едно лице от средносписъчния състав на персонала		
Години	**2018**	**2017**
Персонал	84	84
Възнаграждения и осигуровки*	506	401
Издръжка на 1 лице, лв.	6	5
* Сумата е [illegible] разходите		

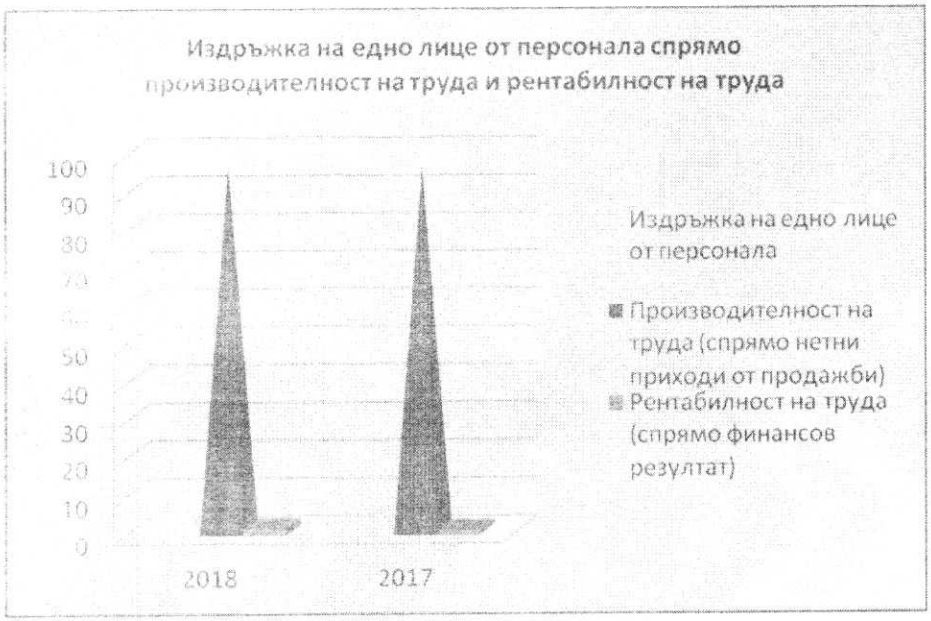
ISBN 978 – 954 – 9587 – 48 – 7
Индивидуален № 187



- **Картина за издръжка на едно лице от средносписъчния състав на персонала спрямо производителност на труда и рентабилност на труда:**

(лева)

Години	2018	2017
Издръжка на едно лице от персонала	6	4.77381
Производителност на труда (спрямо нетни приходи от продажби)	97.0119	96.47619
Рентабилност на труда (спрямо финансов резултат)	2	1



ISBN 978 – 954 – 9587 – 48 – 7
Индивидуален № 187

IV. НАУЧНОИЗСЛЕДОВАТЕЛСКА И РАЗВОЙНА ДЕЙНОСТ (съгл. чл.39, т.5 от ЗС)

През 2018г. „ДЕКОВИС" ООД 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 (съгл. чл.39, т.3 от ЗС)

След съставяне на Годишния финансов отчет за отчетната 2018г. в „ДЕКОВИС" ООД не са настъпили важни събития.

VI. ИЗПОЛЗВАНИ ОТ „ДЕКОВИС" ООД ФИНАНСОВИ ИНСТРУМЕНТИ, ПОЛИТИКА ПО УПРАВЛЕНИЕ НА ФИНАНСОВИЯ РИСК (съгл. чл.39, т.8 от ЗС)

- **Политиката относно управление на финансовия риск на „ДЕКОВИС" ООД касае способността му да:**
  - изпълнява задълженията си навременно;
  - реализира добра събираемост на вземанията;
  - генерира приходи, а оттам и печалба;
  - финансира приоритетно ключови инвестиционни проекти;
  - да инвестира в рентабилни инвестиции.

- **Политиката относно управление на финансовия риск на „ДЕКОВИС."ООД отчита влиянието на ключови фактори като:**
  - междуфирмените вземания и задължения;
  - събираемост на вземанията;
  - ценова политика;
  - търговска политика;
  - политиката на хеджиране;
  - данъчна политика и ползването на данъчни облекчения;
  - плащане на санкции;
  - технологичната обезпеченост на дружеството;
  - стимулиране и регулиране на производството и потреблението;
  - пазари за реализация на произведената продукция / предлаганите услуги;
  - конкурентоспособността на дружеството;
  - взаимоотношения с финансово-кредитни институции;
  - държавни субсидии за подпомагане на дейността;
  - развитие на международните отношения.

- **Политиката относно управление на финансовия риск на „ДЕКОВИС"ООД 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.

ISBN 978 – 954 – 9587 – 48 – 7
Индивидуален № 187

Евентуалните **заплахите**, пред които „ДЕКОВИС" ООД може да се изправи, включително влиянието и неговата експозиция по отношение на ценовия, кредитния и ликвидния риск и риска на паричния поток са посочени в т.II „Характеристика на дейността", т. „Рискове, пред които дружеството е изправено" на настоящия Годишен доклад за дейността.

VII. ПЕРСПЕКТИВИ ЗА РАЗВИТИЕ НА „ДЕКОВИС" ООД (съгл. чл. 39, т.4 от ЗС)

Мисия:

Мисията на "Дековис" ООД е насочена към няколко основни неща, който са стълбовете в нашата компания, това е на първо място качествен продукт, изграждане на тясна връзка с клиентите си и отговаряне на техните потребности, предлагане на голямо разнообразие от продукти и допълнително информиране на потребителите, за възможността как да си осигурят вкусна, а в същото време и здравословна храна.
Мотото на фирма "ДЕКОВИС"ООД е "Качеството е нашето предимство !"
Мисията и [illegible] са съобразени с основните елементи на бизнеса, като клиенти, пазари, дейността на фирмата.

Основна дейност	• Търговия на едро и дребно с месо и месни продукти и субпродукти.
Клиенти	• Корпоративни клиенти (хотели, ресторанти, заведения за бързо хранене, магазини за хранителни продукти) • Домакинства
Пазарен обхват	Обхватът на пазара включва клиенти от: • Югозападна България (Благоевград, Банско, Разлог, Гоце Делчев, Кресна, Сандански, Петрич, Дупница, Перник) • София и София област Поддържане на добре изградени търговски обекти Потенциални клиенти, към които ще се насочат маркетингови усилия в бъдеще: • Разширяване на обхвата на корпоративните клиенти Поддържане на изградена търговска мрежа
Конкуренти	Големи хранителни вериги
Производствени мощности:	• Производство на заготовки – 2500кг на ден • Разфасовки – 3000 кг/ден

ISBN 978 – 954 – 9587 – 48 – 7
Индивидуален № 187

Стратегии:

1. **Стратегия за пазарно развитие:**
   - Задоволяване в максимална степен потребностите на основните потребителски сегменти;
   - Предлагане на конкурентни цени;
   - Бизнес сътрудничество;
   - Разширяване на дейността с навлизане в кетъринг услугите и бързото хранене
   - Франчайс

2. **Стратегия на вътрешно развитие:**
   - Оптимизиране на оперативните разходи;
   - Увеличаване производителността и рентабилността на труда;
   - Повишаване квалификацията на работниците/служителите;
   - Затваряне на производствения цикъл

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

Цели:

- **Краткосрочни:**
  - Краткосрочни:
    - по отношение на продукта
      По отношение на продуктовата гама, предвиждаме допълнително да я разширим и наложим в търговските обекти.

    - по отношение на персонала
      Оптимизация на персонала и повишаване на нивото на квалификация по отношение на иновации на звената свързани с производствения процес.

    - по отношение на финансовата стабилност
      създаване на фонд, който да може да поеме временни нужди и осигуряване на собствено финансиране на средства в случаи на по-големи поръчки.

- **Дългосрочни:**
  - по отношение на продукта

Освен разширяване на продуктовата гама и налагането и на пазара имаме за цел, някои от тях да наложим като лидери в сегмента като фирмени продукти.
Предвижда се откриване на нова производствена база, която ще повиши обема и продуктовата гама на продуктите. Това от своя страна ще ни даде възможност да наложим продуктите си като лидери в този бранш и да затворим производствения цикъл

  - по отношение на персонала

Изграждане на много силен екип, свързан с производствената част, добре обучен и запознат с иновативната техника свързана с тази дейност.

  - по отношение на финансовата стабилност

Изграждане на стабилна финансова структура, при която самостоятелно да можем да поемаме всички финансови операции, свързани с дейността ни.

ISBN 978 – 954 – 9587 – 48 – 7
Индивидуален № 187

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 характеристиките на продуктите / услугите;
- Мониторинг на конкуренцията и конкурентните оферти;
- Налаганена търговската марка.

Тактически маркетинг

- Реклама и промоции;
- Лични продажби;
- 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;
- Следпродажбено обслужване;
- Гаранционен сервиз;
- Продуктова стратегия за позициониране: Информационно-проучвателни дейности.

-Дейности по планиране асортимента на стоките, в т.ч. кои стокови групи следва да се развиват и какви основни модификации, кои продукти трябва да отпаднат от производствената програма и кога, тяхното количество, мероприятия в областта на обслужването на клиента, диференцирано по стокови групи.

-Дейности, свързани с планиране на новите стоки.

-Дейности, свързани с координация и контрол в областта на продуктовата стратегия.

Пласментна политика:

- Избор на оптимален дистрибуционен канал и ефективно разпределение на функциите;
- Преки канали за реализация;
- Резервационна система;
- Присъствие на потребителски и индустриален сегмент;
- Разработване на непреки канали за реализация на продуктите и услугите;

Ценова политика:

- Следене на конкуренцията цени;
- Използване на "Пазарно-ориентиеран 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;

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;

ISBN 978 – 954 – 9587 – 48 – 7
Индивидуален № 187

- Прилаган промоционален микс (комбинация от: Реклама + Лични продажби + Стимулиране на продажбите + PR активност);

Договорна политика:

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

Кадрова политика:

- Поддържане на оптимална структура на персонала в зависимост от дейността на дружеството;
- Развитие на персонала (увеличаване / намаляване);
- Практиката 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;
- Тийм билдинг програми;
- Фирмени ценности и традиции;

Екологична политика:

- Прилагане на мерки за техническо подобрение, осигуряващо съответствие с екологичното законодателство;
- Внедряване на нови, екологосъобразни техники и технологии;
- Използване на съответната техника за опаковане на детайлите и изделията;
- Предотвратяване и намаляване на риска за човешкото здраве чрез създаване на безопасни условия на труд;

Инвестиционна политика:

- Стратегически хоризонт на инвестициите;
- Модернизиране и степен на обновяване на материалната базата;
- Целесъобразност и приоритет на ключови инвестиционни мероприятия, както следва:

ISBN 978 – 954 – 9587 – 48 – 7
Индивидуален № 187

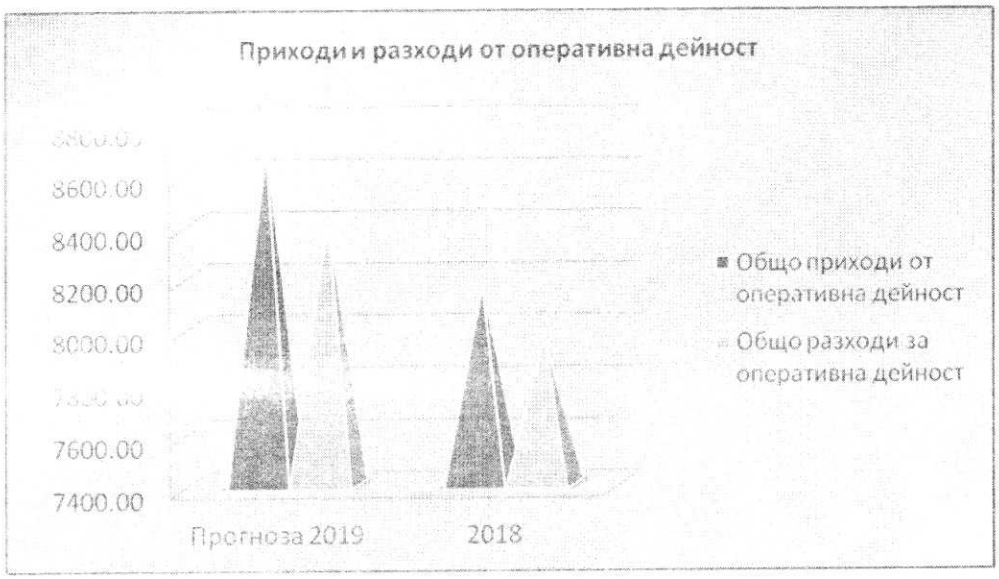
Прогнозни финансови резултати:

(хил.лв.)

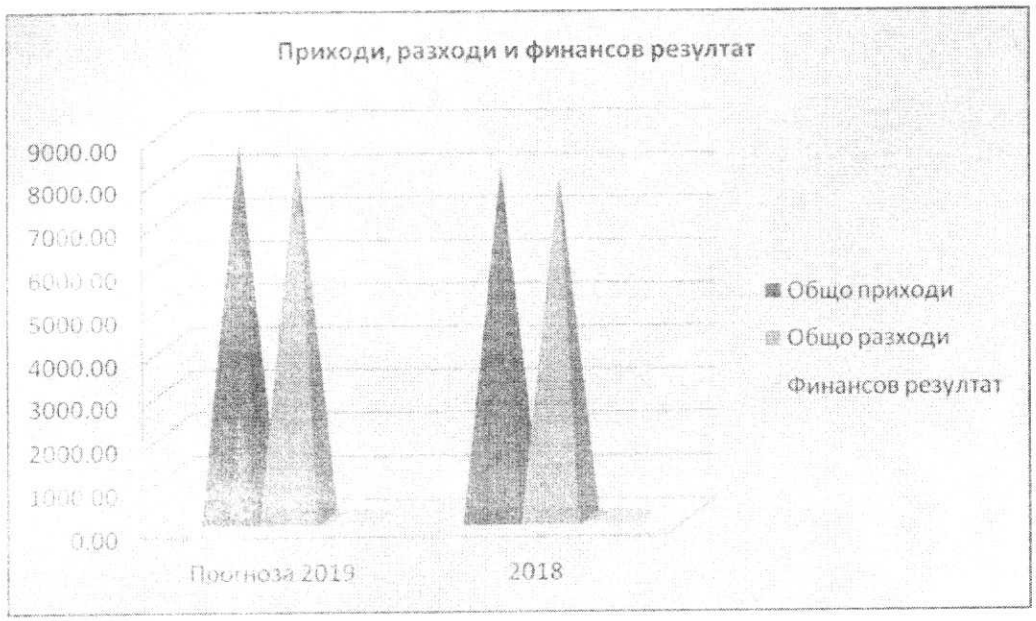
N:	Показатели:	Прогноза 2019	2018	Прогноза 2019/2018	
		година	година	стойност	процент
1	Финансов резултат	160	152	8	5.3%
2	Нетни приходи от продажби	8650	8149	501	6.1%
3	Общо приходи от оперативна дейност	8700	8160	540	6.6%
4	Общо приходи	8700	8160	540	6.6%
5	Общо разходи за оперативна дейност	8400	7956	444	5.6%
6	Общо разходи	8500	7991	509	6.4%
7	Собствен капитал	205	205	0	0.0%
8	Пасиви (дългосрочни и краткосрочни)	2900	2711	189	7.0%
9	Обща сума на активите	6000	4895	1105	22.6%
10	Краткотрайни активи	250	208	42	20.2%
11	Краткосробни задължения	2400	1684	716	42.5%
12	Краткосрочни вземания	220	391	-171	-43.7%
13	Краткосрочни финансови активи (без парични средства)	0		0	0.0%
14	Парични средства	160	109	51	46.8%
15	Материални запаси	220	208	12	5.8%
16	Дългосрочни задължения	1350	1027	323	31.5%
	Рентабилност:				
17	Коеф. на рентабилност на приходите от продажби (1/2)	0.0185	0.0187	-0.0002	-0.8%
18	Коеф. на рентабилност на собствения капитал (1/7)	0.7805	0.7415	0.0390	5.3%
19	Коеф. на рентабилност на пасивите (1/8)	0.0552	0.0561	-0.0009	-1.6%
20	Коеф. на капитализация на активите (1/9)	0.0267	0.0311	-0.0044	-14.1%
	Ефективност:				
21	Коеф. на ефективност на разходите (4/6)	1.0235	1.0211	0.0024	0.2%
22	Коефициент на ефективност на разходите от оперативна дейност (3/5)	1.0357	1.0256	0.0101	1.0%
	Ликвидност:				
23	Коеф. на обща ликвидност (10/11)	0.1042	0.1235	-0.0193	-15.7%
24	Коеф. на бърза ликвидност (12+13+14)/11	0.1583	0.2969	-0.1386	-46.7%
25	Коеф. на незабавна ликвидност (13+14)/11	0.0667	0.0647	0.0019	3.0%
26	Коеф. на абсолютна ликвидност (14/11)	0.0667	0.0647	0.0019	3.0%
	Финансова автономност:				
27	Коеф. на финансова автономност (7/8)	0.0707	0.0756	-0.0049	-6.5%
28	Коеф. на платежоспособност (9/8)	2.0690	1.8056	0.2634	14.6%

ISBN 978 – 954 – 9587 – 48 – 7
Индивидуален № 187

	Прогноза 2019	2018
Общо приходи от оперативна дейност	8700.00	8160.00
Общо разходи за оперативна дейност	8400.00	7956.00



	Прогноза 2019	2018
Общо приходи	8700	8160
Общо разходи	8500	7991
Финансов резултат	160	152

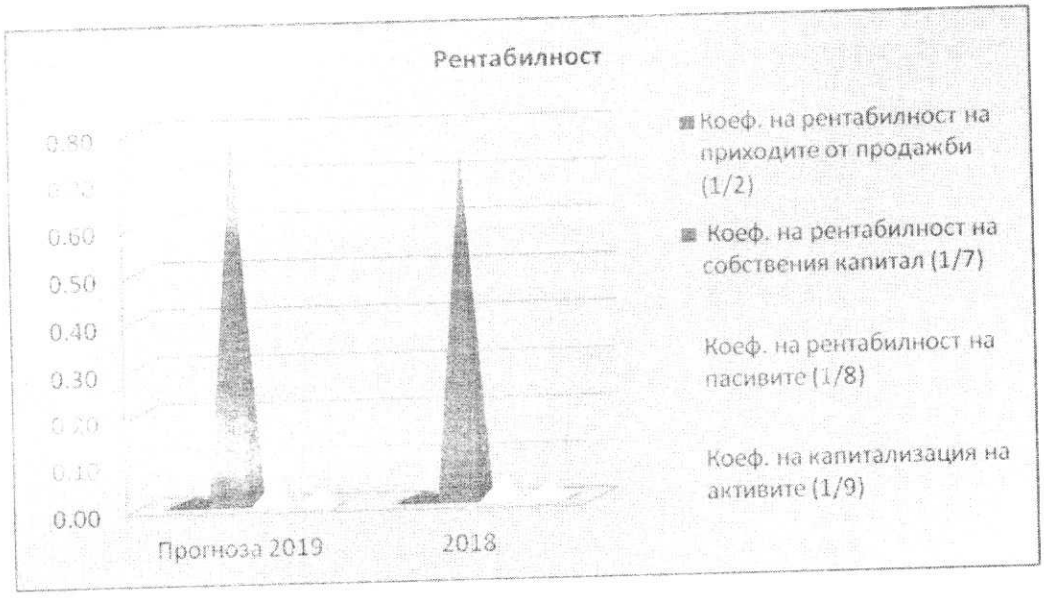


	Прогноза 2019	2018
Коеф. на финансова автономност (7/8)	0.07	0.08
Коеф. на платежоспособност (9/8)	2.07	1.81

ISBN 978 – 954 – 9587 – 48 – 7
Индивидуален № 187

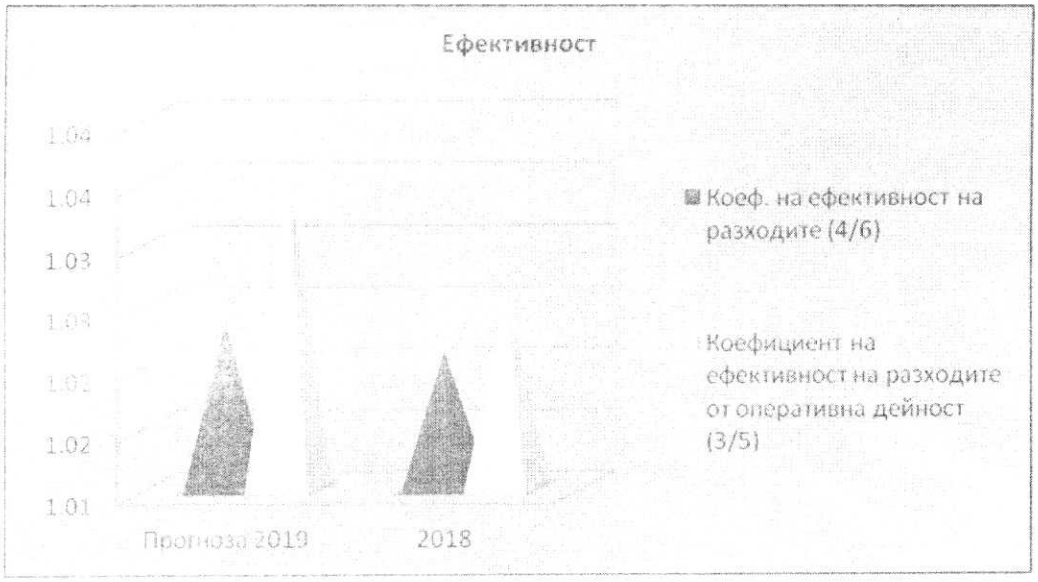


	Прогноза 2019	2018
Коеф. на рентабилност на приходите от продажби (1/2)	0.018	0.019
Коеф. на рентабилност на собствения капитал (1/7)	0.780	0.741
Коеф. на рентабилност на пасивите (1/8)	0.055	0.056
Коеф. на капитализация на активите (1/9)	0.027	0.031

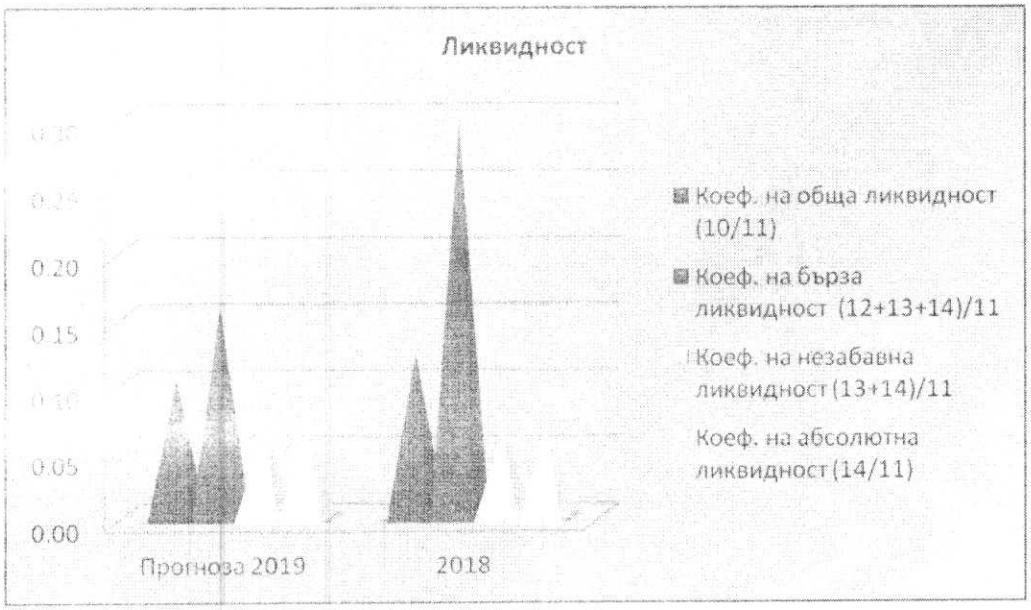


	Прогноза 2019	2018
Коеф. на ефективност на разходите (4/6)	1.024	1.021
Коефициент на ефективност на разходите от оперативна дейност (3/5)	1.036	1.026

ISBN 978 – 954 – 9587 – 48 – 7
Индивидуален № 187



	Прогноза 2019	2018
Коеф. на обща ликвидност (10/11)	0.104	0.124
Коеф. на бърза ликвидност (12+13+14)/11	0.158	0.297
Коеф. на незабавна ликвидност (13+14)/11	0.067	0.065
Коеф. на абсолютна ликвидност (14/11)	0.067	0.065



ISBN 978 – 954 – 9587 – 48 – 7
Индивидуален № 187