



МАРИНА СОЗОПОЛ ЕООД

ГОДИШЕН ДОКЛАД ЗА ДЕЙНОСТТА

I. ИНФОРМАЦИЯ ЗА ДРУЖЕСТВОТО

Наименование: **МАРИНА СОЗОПОЛ ЕООД** – Еднолично дружество с ограничена отговорност.

Седалище: гр.Созопол

Адрес на управление: гр. Созопол, ул. „Черно море“ № 10

Телефон: 0885 987 012

Електронен адрес /e-mail/: **dv@yachtclubsozopol.com**

II. ДАННИ ЗА УПРАВИТЕЛНИТЕ ОРГАНИ

Към 31.12.2020 г. дружеството се управлява и представлява от:

1. Момчил Иванов Николов
2. Димитър Даков Власковски

Начин на представляване – поотделно.

III. ДАННИ ЗА УПРАВИТЕЛЯ И ВРЪЗКА С ИНВЕСТИТОРИТЕ

Димитър Даков Власковски
гр.Созопол
ул. „Черно море“ № 10

e-mail: dimitarvlaskovski@gmail.com

Момчил Иванов Николов
гр. Созопол
ул. „Черно море“ №10

e-mail: bestboatsonly@gmail.com

IV. КАПИТАЛ

Към 31.12.2020г., капиталът на дружеството се притежава от:

1. Момчил Иванов Николов – 100 %

Записаният капитал на „МАРИНА СОЗОПОЛ“ ЕООД е в размер на 255 000 лв.

V. СТРУКТУРА НА ДРУЖЕСТВОТО

„МАРИНА СОЗОПОЛ“ ЕООД няма разкрити клонове и представителства. През отчетната година дружеството се управлява и представлява от управител – Димитър Власковски и Момчил Иванов Николов. Начин на представляване – поотделно.

През отчетния период не са извършвани сделки по чл. 204, ал. 1 от Търговския Закон.

„МАРИНА СОЗОПОЛ“ ЕООД няма висящи съдебни, административни или арбитражни производства, касаещи задължения или вземания в размер най-малко 10 на сто от собствения капитал на дружеството.

През отчетния период „МАРИНА СОЗОПОЛ“ ЕООД не е отпускарало кредити към свързани лица.

VI. ХАРАКТЕРИСТИКА НА ДЕЙНОСТТА

За изминалата година, дейността на „МАРИНА СОЗОПОЛ“ ЕООД е насочена към следните направления:

Изграждане и експлоатация на яхтени и рибарски пристанища, инженерингови услуги по проектиране и изграждане на яхтени и рибарски пристанища, чартиране на кораби, снабдяване на кораби, ремонт на кораби и корабни съоръжения, бункироване на плавателни съдове, наемни услуги на корабни места, организиране на спортни прояви и ветроходни регати, обучение във ветроходни умения, търговия на дребно и едро с моторни яхти и частите за тях, внос и износ, всяка друга търговия на дребно и едро с плавателни съдове и части за моторни превозни средства, покупка на стоки и други вещи с цел продажба в първоначален, преработен или обработен вид – на едро и дребно, продажба на стоки от собствено производство, дистрибуторски сделки, складови, комисионни и превозни сделки, спедиционни сделки, рекламни, информационни и консултантски услуги, търговско представителство, посредничество и агентство на местни и чуждестранни лица, външнотърговски сделки.

Основните клиенти на фирмата на територията на Република България са:

- ❖ Иберо Фууд Груп ЕООД гр. София
- ❖ Евролинк Менджмънт ООД
- ❖ Алекс Созополис ЕООД
- ❖ Еврозид ООД
- ❖ Премиум Мотор ООД

Основните клиенти на фирмата на територията на Европейската общност са:

- ❖ ANDROMEDA EXPORT HUNGARY
- ❖ SDA LOGISTIC SERVICES LTD
- ❖ Ем Ви Пи Холидейс АД Гърция
- ❖ Питър Николай Буркарт
- ❖ MARE SAILING SRL ROMANIA

Основни доставчици на фирмата на територията на Република България са:

- Булстар Аутдор ООД с.Атия
- Уотър Стоун ЕООД гр. София
- Данчев-Трансавто ЕООД гр. Русе
- Карбонадо-ДМ ЕООД гр.Бургас
- Ен Джи Съпорт ЕООД гр. Бургас

Основни доставчици на фирмата на територията на Европейската общност са:

- CANTIERI CAPELLI SRL
- BENETEAU
- LESAME INTERNATIONAL GROUP SRL
- TECHNOHULL SA

VII. ПРОДАЖБИ

През 2020 г. „МАРИНА СОЗОПОЛ“ ЕООД е реализирало приходи от продажба на стоки (лодки, оборудване за моторни лодки) в размер на 4 282 хил. лв., от продажба на услуги (наем, комисионни и др.) в размер на 175 хил.лв.

VIII. АНАЛИЗ НА ЦЕНИТЕ И ЦЕНОВА ПОЛИТИКА

Ценовата политика е насочена към предлагане на по-големи търговски отстъпки на клиенти. Дружеството е основен представител на големите производители на моторни лодки:

- ✓ Technohull /Гърция/,
- ✓ Cantieri Capelli /Италия/,
- ✓ Beneteau /Франция/,
- ✓ Sanlorenzo /Италия/.

IX. ИНВЕСТИЦИОННА ПРОГРАМА

Основните фактори затрудняващи стопанската дейност на “МАРИНА СОЗОПОЛ” ЕООД през 2020 г. бяха следните:

- спецификата на предлаганите продукти и клинти;
- несъвършенства в наредбата за насърчаване на инвестициите в малките и средни предприятия, т.е. невъзможност на предприятия отговарящи на критерии за малки и средни, но влизащи в състава на икономическа група, да ползват облекчени условия за финансиране на инвестиции по европейските програми.

Х. РИСКОВЕ

При осъществяване на дейността си „МАРИНА СОЗОПОЛ“ ЕООД 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 „МАРИНА СОЗОПОЛ“ ЕООД, 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.

✓ Ценови риск:

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.

✓ 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 данъчните власти.

✓ Рискове, свързани с продуктите и пазарите:

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).

XI. АНАЛИЗ НА ФИНАСОВИ И НЕФИНАСОВИ ПОКАЗАТЕЛИ**(хил.лв.)**

№:	Показатели:	2020	2019	2020/2019	
		година	година	стойност	процент
1	Финансов резултат	536	211	325	154,03%
2	Нетни приходи от продажби	4457	4123	334	8,10%
3	Общо приходи от оперативна дейност	4740	4179	561	13,42%
4	Общо приходи	4740	4180	560	13,40%
5	Общо разходи за оперативна дейност	4122	3930	192	4,89%
6	Общо разходи	4142	3945	197	4,99%
7	Собствен капитал	2166	1630	536	32,88%
8	Пасиви (дългосрочни и краткосрочни)	1819	1816	3	0,17%
9	Обща сума на активите	3895	3365	530	15,75%
10	Краткотрайни активи	1522	1417	105	7,41%
11	Краткосрочни задължения	1387	1536	-149	-9,70%
12	Краткосрочни вземания	326	523	-197	-37,67%
13	Краткосрочни финансови активи (без парични средства)	0	0	0	0,00%
14	Парични средства	156	160	-4	-2,50%
15	Материални запаси	1040	734	306	41,69%
16	Дългосрочни задължения	432	280	152	54,29%
Рентабилност:					
17	Коеф. на рентабилност на приходите от продажби (1/2)	0,12	0,05	0,07	134,99%
18	Коеф. на рентабилност на собствения капитал (1/7)	0,25	0,13	0,12	91,17%
19	Коеф. на рентабилност на пасивите (1/8)	0,29	0,12	0,18	153,61%
20	Коеф. на капитализация на активите (1/9)	0,14	0,06	0,07	119,46%
Ефективност:					
21	Коеф. на ефективност на разходите (4/6)	1,14	1,06	0,08	8,00%
22	Коефициент на ефективност на разходите от оперативна дейност (3/5)	1,15	1,06	0,09	8,14%
Ликвидност:					
23	Коеф. на обща ликвидност (10/11)	1,10	0,92	0,17	18,95%
24	Коеф. на бърза ликвидност (12+13+14)/11	0,35	0,44	-0,10	-21,85%
25	Коеф. на незабавна ликвидност (13+14)/11	0,11	0,10	0,01	7,97%
26	Коеф. на абсолютна ликвидност (14/11)	0,11	0,10	0,01	7,97%
Финансова автономност:					
27	Коеф. на финансова автономност (7/8)	1,19	0,90	0,29	32,66%
28	Коеф. на платежоспособност (9/8)	2,14	1,85	0,29	15,56%

XII. НАУЧНОИЗСЛЕДОВАТЕЛСКА И РАЗВОЙНА ДЕЙНОСТ

През 2020 г. „МАРИНА СОЗОПОЛ“ ЕООД не е развивало действия, свързани с научноизследователската и развойна дейност.

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

Не са настъпили събития след датата на изготвяне на финансовия отчет, които биха рефлектирали върху резултата на Дружеството през следващия отчетен период.

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

- **Политиката относно управление на финансовите ресурси на „МАРИНА СОЗОПОЛ“ ЕООД 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 „МАРИНА СОЗОПОЛ“ ЕООД 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 предлаганите стоки и услуги;
 - конкурентоспособността на дружеството;
 - взаимоотношения с финансово-кредитни институции;
 - държавни субсидии за подпомагане на дейността;
- **Политиката относно управление на финансовите ресурси на „МАРИНА СОЗОПОЛ“ ЕООД 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 „МАРИНА СОЗОПОЛ“ ЕООД и възможностите за тяхното обслужване:

„МАРИНА СОЗОПОЛ“ ЕООД има следните задължния:

<i>Вид</i>	<i>Стойност в хил.лв.</i>	<i>Основание</i>	<i>Срок на погасяване</i>
към доставчици	431	по фактури	до 1 година
към персонала	12	по трудови договори	до 1 година
към осигурителни фондове	1	по нормативен акт	до 1 година
към бюджета	60	по нормативен акт	до 1 година
към общините	6	по нормативен акт	до 1 година
към финансови предприятия	13	по договори	до 1 година
към финансови предприятия	317	по договори	над 1 година
към клиенти по аванси	540	по фактури	до 1 година
други	324	други задължения	до 1 година
други	115	други задължения	над 1 година

„МАРИНА СОЗОПОЛ“ ЕООД има следните възможности за тяхното покриване:

<i>Стойност на вземанията в хил.лв.</i>	<i>Стойност на паричните средства в хил. лв.</i>	<i>Стойност на задълженията в хил. лв.</i>	<i>Възможност да обслужването на задълженията в хил.лв.</i>
<i>(1)</i>	<i>(2)</i>	<i>(3)</i>	<i>(4) = (1+2 -3)</i>
326	156	1819	-1337

От таблицата по-горе е видно, че стойността на задълженията е по-голяма от стойността на вземанията и наличните парични средства на **„МАРИНА СОЗОПОЛ“ ЕООД** и дружеството не може да покрие напълно задълженията си /краткосрочни и дългосрочни/ и в резултат на това, дружеството ще предприеме следните мерки за покриване на задълженията:

- увеличаване на продажбите и събираемостта на вземанията.

XV. ПЕРСПЕКТИВИ ЗА РАЗВИТИЕ

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;

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

Цели:

Краткосрочни:

- по отношение на продукта – снижаване разходите за производство с 10%,
- по отношение на персонала – подобряване на кадровата обеспеченост и повишаване ефективността на труда с 10%,
- по отношение на финансовата стабилност – проучване на търсенето и реализация на нови национални и международни пазари.

Дългосрочни:

- по отношение на персонала – обучения на персонала и обмен на кадри с други предприятия от бранша, с цел внедряване на нови системи за управление и повишаване ефективността на труда с 10%
- по отношение на финансовата стабилност – налагане на продуктите на международния пазар и увеличаване на пазарния дял с 25% на националния пазар.

Фирмени политики:

а) Продуктова политика:

- Високо качество на предлаганите продукти / предлаганите услуги;
- Стриктно спазване срока на поръчки;

б) Пласментна политика:

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

с) Ценова политика:

- Следящи конкуренцията цени;
- Използване на “Пазарно-ориентиран 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;

д) Рекламна политика:

- Рекламен канал на принципа на снежната топка, т.е. клиент = доволен клиент = двама клиенти;
- Управление на връзките с клиенти;

е) Договорна политика:

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

ф) Кадрова политика:

- Поддържане на оптимална структура на персонала в зависимост от дейността на дружеството;
- Развитие на персонала;
- Принцип на съвместяване на длъжности;
- Квалификация и преквалификация на персонала;

г) Социална политика:

- Насърчаване на социалния статус на работещите в дружеството;
- Подобряване условията на труд;
- Стимулираща система за заплащане;

h) Фирмена култура:

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

гр. Созопол
31.05.2021 г.

Управител:.....

