ГОДИШЕН ДОКЛАД

за дейността на „МАРТКАЛ" ЕООД за 2018 г.

I. ОБЩА ИНФОРМАЦИЯ ЗА ДРУЖЕСТВОТО

Наименование: **МАРТКАЛ ЕООД**
Седалище и адрес на управление:
обл. Бургас, общ. Несебър, гр. Несебър 8240, к.к. Слънчев бряг, к-с „Ефир“, ет. 4, ап. 17
Телефон: **0888244834 (управител); 056 / 840 140 (счетоводство)**
Факс: **056 / 846 661**
Електронен адрес /e-mail/: **garant_finacc@bginfo.net**

ДАННИ ЗА УПРАВИТЕЛНИТЕ ОРГАНИ

Към 31.12.2018 г., капиталът на дружеството се притежава от:

1. Калин Стефанов Спасов – 100 %

ДАННИ ЗА УПРАВИТЕЛЯ:
Калин Стефанов Спасов, ЕГН 7003257063
гр. София, ул. „Синчец“ № 14, ет. 1, ап. 2

КАПИТАЛ

Записаният капитал на „МАРТКАЛ” ЕООД е в размер на 300 хил.лв., разпределен в 6 000 дяла по 50 лева всеки.

СТРУКТУРА НА ДРУЖЕСТВОТО

За осъществяването на дейностите си, дружеството притежава необходимата материална база – един собствен търговски обект и ползва под наем търговски обекти, както следва:

- ✓ *супермаркет „Марина”* (целогодишен) – собственост на дружеството, находящ се в гр. Свети Влас, ул. „Роза” № 1
- ✓ *супермаркет „Манастира”* (сезонен, нает) – находящ се в к.к. Пампорово, хотелски к-с „Манастира 3”, наемодател „Венид Пампорово” ЕООД ЕИК 102834204
- ✓ *супермаркет „Дафовска”* (сезонен, нает) – находящ се в к.к. Пампорово, хотелски к-с „Дафовска”, наемодател ЕТ „Екатерина Дафовска” ЕИК 120062925
- ✓ *супермаркет „Ефир”* (сезонен, нает) – находящ се в к.к. Слънчев бряг, к-с „Ефир”, наемодател Даниел Щерев Щерев ЕГН 6107244641
- ✓ *супермаркет „Фаворит”* (сезонен, нает) – находящ се в к.к. Слънчев бряг, к-с „Фаворит”, наемодател „Фаворит Груп” ООД ЕИК 102892093
- ✓ *ресторант „Глория Мар”* (сезонен, нает) – находящ се в гр. Свети Влас, к-с „Марина Диневи”, наемодател „Куентин” ЕООД ЕИК 102082901
- ✓ *ресторант „Роял Грил”* (сезонен, нает) – находящ се в гр. Свети Влас, к-с „Марина Диневи”, наемодател „Куентин” ЕООД ЕИК 102082901.

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

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

II. ХАРАКТЕРИСТИКА НА ДЕЙНОСТТА

ПРОДАЖБИ

Основната дейност на „МАРТКАЛ" ЕООД е търговия на дребно в неспециализирани магазини предимно с хранителни стоки, напитки и тютюневи изделия.

През 2018 г. „МАРТКАЛ" ЕООД е реализирало приходи от продажба на стоки в размер на 5 936 хил. лв., и от продажба на услуги (наеми, рекламна дейност и др.) в общ размер на 87 хил. лв.

АНАЛИЗ НА ЦЕНИТЕ И ЦЕНОВА ПОЛИТИКА

Ценовата политика е насочена към подобряване на качеството и снижаване на цените с цел налагане и засилване на конкурентноспособността на пазара, тъй като на територията на Бургаска област имаме много конкуренти в осъществяваните от нас дейности.

ИНВЕСТИЦИОННА ПРОГРАМА

Графикът в изпълнението на инвестиционната програма продължава да се изпълнява.

Основните фактори затрудняващи стопанската дейност на "МАРТКАЛ" ЕООД през 2018 г. бяха следните:

- промени в икономическа среда, водеща до кампанийност и разхищение на финансови и човешки ресурси;
- слабости в икономическото законодателство, даващи възможност за съществуване на нелоялна конкуренция;
- 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 ползуват облекчени условия за финансиране на инвестиции по европейските програми.

РИСКОВЕ

При осъществяване на дейността си „МАРТКАЛ" 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.

✓ Технологичен риск:

Технологичният риск е производен от необходимите нови технологии за обслужване дейността на дружеството и от скоростта, с която се развиват те. Налице е обратна зависимост на този риск спрямо технологичното фирмено обезпечение.

✓ 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 „МАРТКАЛ" ЕООД, 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.

✓ 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.

✓ 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:

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).

III. АНАЛИЗ НА ФИНАСОВИ И НЕФИНАСОВИ ПОКАЗАТЕЛИ

(хил.лв.)

N:	Показатели:	2018	2017	2018/2017	
		година	година	стойност	процент
1	Финансов резултат	206	74	132	178.38%
2	Нетни приходи от продажби	6023	6013	10	0.17%
3	Общо приходи от оперативна дейност	6204	6222	-18	-0.29%
4	Общо приходи	6211	6225	-14	-0.22%
5	Общо разходи за оперативна дейност	5954	6098	-144	-2.36%
6	Общо разходи	6005	6151	-146	-2.37%
7	Собствен капитал	340	134	206	153.73%
8	Пасиви (дългосрочни и краткосрочни)	2590	2320	270	11.64%
9	Обща сума на активите	2983	2521	462	18.33%
10	Краткотрайни активи	2136	1627	509	31.28%
11	Краткосрочни задължения	970	884	86	9.73%
12	Краткосрочни вземания	172	126	46	36.51%
13	Краткосрочни финансови активи (без парични средства)			0	0.00%
14	Парични средства	17	39	-22	-56.41%
15	Материални запаси	1947	1462	485	33.17%
16	Дългосрочни задължения	1620	1436	184	12.81%
	Рентабилност:				
17	Коеф. на рентабилност на приходите от продажби (1/2)	0.03	0.01	0.02	177.92%
18	Коеф. на рентабилност на собствения капитал (1/7)	0.61	0.55	0.05	9.71%
19	Коеф. на рентабилност на пасивите (1/8)	0.08	0.03	0.05	149.36%
20	Коеф. на капитализация на активите (1/9)	0.07	0.03	0.04	135.26%
	Ефективност:				
21	Коеф. на ефективност на разходите (4/6)	1.03	1.01	0.02	2.20%
22	Коефициент на ефективност на разходите от оперативна дейност (3/5)	1.04	1.02	0.02	2.12%
	Ликвидност:				
23	Коеф. на обща ликвидност (10/11)	2.20	1.84	0.36	19.64%
24	Коеф. на бърза ликвидност (12+13+14)/11	0.19	0.19	0.01	4.39%
25	Коеф. на незабавна ликвидност (13+14)/11	0.02	0.04	-0.03	-60.27%
26	Коеф. на абсолютна ликвидност (14/11)	0.02	0.04	-0.03	-60.27%
	Финансова автономност:				
27	Коеф. на финансова автономност (7/8)	0.13	0.06	0.07	127.28%
28	Коеф. на платежоспособност (9/8)	1.15	1.09	0.07	5.99%

IV. НАУЧНОИЗСЛЕДОВАТЕЛСКА И РАЗВОЙНА ДЕЙНОСТ

През 2017 г. „МАРТКАЛ“ ЕООД 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

След съставянето на Годишния финансов отчет за отчетната 2018 г. в „МАРТКАЛ“ ЕООД не са настъпили важни събития.

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

- **Политиката относно управление на финансовите ресурси на „МАРТКАЛ” 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 „МАРТКАЛ” 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 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 „МАРТКАЛ” 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 „МАРТКАЛ“ ЕООД и възможностите за тяхното обслужване:**

„МАРТКАЛ” ЕООД има следните задължения:

Вид	*Стойност в хил.лв.*	*Основание*	*Срок на погасяване*
към доставчици	419	по фактури	до 1 година
към финансови предпр-я	174	по договор за кредит	до 1 година
към доставчици	74	по догови за фин. Лизинг	над 1 година
към финансови предпр-я	51	по договор за кредит	над 1 година
към персонала	21	по трудови договори	до 1 година
към осигурителни фондове	45	по нормативен акт	до 1 година
към бюджета	33	по нормативен акт	до 1 година
други	278	други задължения	до 1 година
други	1 495	други задължения	над 1 година

„МАРТКАЛ” ЕООД има следните възможности за тяхното покриване:

Стойност на вземанията в хил.лв.	*Стойност на паричните средства в хил. лв.*	*Стойност на задълженията в хил. лв.*	*Възможност да обслужването на задълженията в хил.лв.*
(1)	*(2)*	*(3)*	*(4) = (1+2 -3)*
263	17	2590	-2 310

От таблицата по-горе е видно, че стойността на задълженията е по-голяма от стойността на вземанията и наличните парични средства на „Марткал“ ЕООД и в резултат на това, дружеството ще предприеме следните мерки за покриване на задълженията:

- Увеличаване на продажбите

VII. 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 персонала – подобряване на кадровата обезпеченост и повишаване ефективността на труда с 10%,
  - по отношение на финансовата стабилност – проучване на търсенето и реализация на нови пазари.

- **Дългосрочни:**
  - по отношение на персонала – обучения на персонала и обмен на кадри с други предприятиа от бранша, с цел внедряване на нови системи за управление и повишаване ефективността на труда с 30%
  - по отношение на финансовата стабилност – увеличаване на пазарния дял с 15% на националния пазар.

Фирмени политики:

a) Пласментна политика:

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

b) Ценова политика:

- Следящи конкуренцията цени;
- Използване на "Пазарно-ориентиеран метод на ценообразуване";
- Система на отстъпки за количества;
- Гъвкавост на разплащанията.

c) Рекламна политика:

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

d) Договорна политика:

- Дългосрочно договаряне с доставчици.

e) 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;
- Ротиране на длъжности.

f) Социална политика:

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

g) Фирмена култура:

- Лоялност към клиента и фирмата;
- Фирмени ценности и традиции.

гр. Несебър
27.03.2019 г.

Управител.....