

ДОКЛАД ЗА ДЕЙНОСТТА

На „Боян Ангелов Бончев“ ЕТ
за 2019 година

Настоящият доклад е изготвен на основание чл. 33 от Закона за счетоводството и чл. 247 от Търговския закон и има за цел да представи протичането на дейността и състоянието на предприятието, както и да поясни дейността по управление на предприятието през 2019 год. Данните в доклада са отразени в годишния финансов отчет на предприятието за 2019 год.

I. Развитие на дейността.

„Боян Ангелов Бончев“ ЕТ (Предприятието) е създадено през 2008 год. и е вписано в Търговския регистър към Агенцията по вписванията с ЕИК 200053485, седалище гр. Варна и адрес на управление с. Крумово, общ. Аксаково, ПИ 000139.

Предприятието се управлява от Боян Ангелов Бончев.

Предметът на дейност на „Боян Ангелов Бончев“ ЕТ е Отглеждане на зърнени култури.

Към 31.12.2019 година в предприятието има назначен персонал от 18 работници, като търговската дейност се извършва от преставляващия.

Предприятието извършва дейност търговия чрез собствени и наети обекти в Крумово и Вълчи Дол, област Варна.

За 2019 година приходите от производство и търговия са от пшеница, слънчоглед, царевица и др..

Една от краткосрочните цели, които ръководството си поставя увеличаване на оборота с цел увеличаване на печалбата.

II. Стратегически цели на предприятието

1. Намиране на нови поръчки с цел запазване на настоящото ниво на приходите с тенденция към плавно нарастване.
2. Разширяване на дейността и назначаване на персонал в зависимост от размера на бъдещата работа.

III. Финансова информация

През 2019 г. „Боян Ангелов Бончев“ ЕТ реализира печалба от обичайна дейност в размер на 366 хиляди лева.

През 2019 година предприятието има приходи в размер на 5656 хиляди лева.

Разходите за обичайната дейност на предприятието са в размер на 5290 хиляди лева, срещу 5127 хиляди лева за 2018 година.

Разходите в основната дейност по икономически елементи са, както следва:

- Намаление за запасите от продукция и незавършено производство – 195 хиляди лева
- Разходи за материали – 476 хиляди лева
- Разходи за външни услуги - 755 хиляди лева
- Разходи за възнаграждения на персонала – 152 хиляди лева
- Разходи за осигуровки – 29 хиляди лева
- Разходи за амортизации - 477 хиляди лева
- Отчетна стойност на продадените активи - 2622 хиляди лева

Финансовите разходи са в размер на 174 хиляди лева, а за 2018 година с в размер на 168 хиляди лева.

Паричните средства към 31.12.2019 година са в размер на 272 хиляди лева, като за 2018 година са 179 хиляди лева. По пера са както следва :

- ✓ Парични средства в брой – 20 хиляди лева
- ✓ Парични средства в безсрочни депозити – 252 хиляди лева

Краткосрочните задължения са в размер на 7480 хиляди лева, срещу 4690 хиляди лева за 2018 година. Краткосрочните задължения са както следва:

- ❖ Към финансови институции – 2403 хиляди лева
- ❖ Задължения по получени аванси – 3592 хиляди лева
- ❖ Задължения към доставчици – 894 хиляди лева
- ❖ Други задължения по заеми и лихви – 498 хиляди лева
- ❖ Задължения към персонала – 0 хиляди лева
- ❖ Осигурителни задължения – 12 хиляди лева
- ❖ Данъчни задължения – 81 хиляди лева

IV. Основни показатели, характеризиращи състоянието на предприятието

Счетоводният анализ на финансово-икономическото състояние на предприятието се характеризира със следните показатели:

	2019	2018	изменение
Рентабилност на приходите	0.101	0.092	0.008
Рентабилност на собствения капитал	0.344	0.258	0.085
Рентабилност на пасивите	0.131	0.078	0.053
Обща ликвидност	0.755	0.636	0.119
Абсолютна ликвидност	0.025	0.017	0.007
Коефициент на платежоспособност	2.511	11.833	-9.323
Съотношение кр. активи към дълг. активи	0.026	0.031	-0.005
Коефициент на обръщаемост	7.702	5.094	2.608
Дебиторска към кредиторска задължняост	0.388	0.224	0.165

V. Цели и политики на ръководството по отношение на риска

Мениджмънтът на компанията преценява, че не са налице финансови рискове, които могат да окажат значително влияние върху икономическото и финансово състояние на предприятието, както и върху осъществяваната от него дейност.

Анализ на пазарния риск

- ❖ Валутен риск

Предприятието извършва премерени ходове от гледна точка на възникване на търговски взаимоотношения с нови за него контрагенти, планира количествата на закупените суровини и материали, както и точния момент за това. Не се очакват сътресения за него, дори при драстични изменения в ценовите равнища, предвид сферата на дейността на предприятието, като не се е налагало да бъдат закупени необичайно количество материали.

❖ Лихвен риск

Ликвиден риск възниква при положение, че предприятието не изпълни своите задължения, когато те станат изискуеми. Предприятието ще се опитва да задържа своята ликвидност в приемливи граници спрямо своята дейност, която по своя характер не е така динамична каквато динамика може да се наблюдава в други сфери на икономиката. Предприятието прилага подход, който да осигури необходимия ликвиден ресурс да се посрещнат изискуемите задължения към всеки един момент при нормални или стресови условия, без да се реализират неприемливи загуби или да се увреди репутацията му.

Поддържането на достатъчно парични средства не предполага наличие на ликвиден риск. При оценяването и управлението на ликвидния риск. Предприятието отчита очакваните парични потоци и наличните парични средства. Наличните парични ресурси не надвишават значително текущите нужди от изходящ паричен поток.

❖ Кредитен риск

Кредитния риск на предприятието се състои от риск от финансова загуба в ситуация, при която клиент или страна по финансов инструмент не успее да изпълни своите договорени финансови задължения. Кредитният риск произтича основно от вземания от клиенти. Експозицията към кредитен риск е в резултат на индивидуалните характеристики на отделните клиенти. Кредитната политика на предприятието предвижда всеки нов клиент да се проучва за кредитоспособност преди да се предложат стандартните условия за извършване сделки.

VI. Стратегия за развитие през 2020 година

Основната цел на предприятието през 2020 година е реализиране на по-високи приходи. Цел на ръководството на предприятието е запазване на тенденцията на увеличаване на приходите през последните две календарни години чрез намиране на нови клиенти, като ръководството се фокусира върху потенциалните възможности за износ на стоки както в рамките на ЕС, както и извън него.

Дата: 20.09.2020

Ръководител:

Боян Ангелов Бончев

