ГОДИШЕН ДОКЛАД ЗА ДЕЙНОСТТА

Годишният доклад за дейността на „Д Консей" ООД, гр. София за 2022 г. е изготвен съгласно изискванията на чл. 39 на Закона за счетоводството, на база анализ на развитието, пазарните тенденции и присъствие, обществената, макро- и микро-икономическата среда, финансово-икономическото състоянието на дружеството за 2022 г. и перспективите за развитие.

28.03.2023 г.
гр. Русе

Управител: ..... /Антонио Петков/

I. ОБЩА ИНФОРМАЦИЯ

Дружеството е вписано в Търговския регистър към Агенцията по вписванията с ЕИК 205 350 647

Фирма:	„Д Консей" ООД
Седалище:	гр. София
Адрес на управление:	гр. София, р-н Надежда, ж.к. Лев Толстой, бл. 63, вх. Г, ет. 1, ап. 38
Предмет на дейност:	Третиране на битови отпадъци
Собственост:	Дружеството е: *100 %* - частна собственост;
Капитал:	Дружеството е с капитал 5 901 222,00 лв, разпределен в 5 901 222 бр. дялове с номинална стойност 1 лв всеки един.

Съдружници:	Участие в капитала:
„Топлофикация Русе" АД	99,99 %
Антонио Венциславов Петков	0,01 %
Общо:	**100.00%**

Органи на управление: Дружеството се управлява и представлява от:
Антонио Венциславов Петков – управител

Лицензии, разрешителни за осъществяване на дейността: ***№10-РД-812-02 от 09.11.2020 г., издадено от РИОСВ Русе***
№12-РД-2201-00 от 04.10.2021 г., издадено то МОСВ за транспорт
№12-РД-2201-01 от 07.10.2022 г., издадено то МОСВ за допълнение на ново превозно средство

Клонове (чл. 39, т.7 от ЗС): Дружеството няма регистрирани клонове

Свързани лица: Дружеството има свързани лица, както следва:
Антонио Вензциславов Петков – Съдружник и управител
„Топлофикация Русе" АД – Предприятие майка

II. ХАРАКТЕРИСТИКА НА ДЕЙНОСТТА (съгл. чл.39, т.1 от ЗС)

Осъществяваната от „Д Консей" ООД основна дейност е:
-Сортиране на битови отпадъци

Реализираните приходи по видове стоки/ продукти / услуги от дейността за 2022 г. и тяхното изменение спрямо 2021 г. са както следва:

(хил.лв.)

Реализирани приходи от продажби			
по видове стоки/ продукти/услуги	2022	2021	изменение %
Пластмаса и каучук	593	274	116%
Стъкло	70	30	133%
Хартия	220	158	39%
Метал	180	103	75%
Приети к-ва отпадък	1576	304	0%
Оползотворен РДФ	32	1	0%
Транспорт неоползотворена фракция	150	54	0%
Рецикл. на минерална фракция	36	3	0%

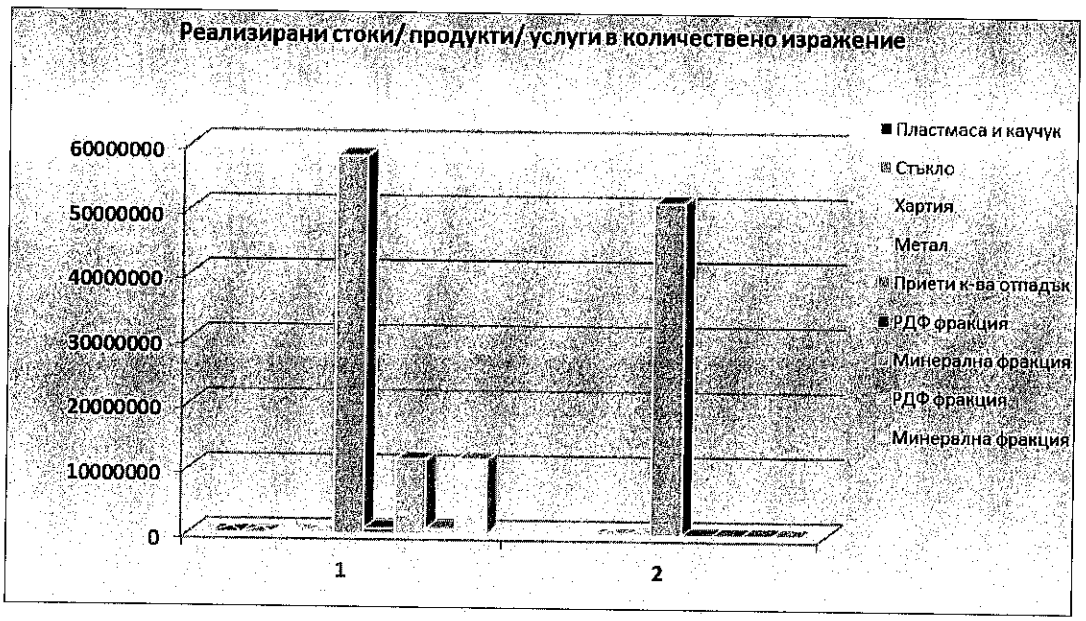
Приход от наем	235	0	0%
Други услуги	250	0	0%
Други приходи	101	0	0%
Общо приходи от продажби	**3443**	**927**	**364%**

Реализираните стоки/ продукти / услуги в натурално изражение за 2022 г. и тяхното изменение спрямо 2021 г. са както следва:



(кг)

Реализирани стоки/ продукти/ услуги в количествено изражение			
Видове стоки/ продукти/услуги	**2022**	**2021**	**изменение %**
Пластмаса и каучук	948 920	413 956	129%
Стъкло	530 343	286 575	85%
Хартия	1 207 080	384 728	214%
Метал	420 778	299 726	40%
Приети к-ва отпадък	58 239 100	51 254 360	14%
РДФ фракция	793 640	36 561	2071%
Минерална фракция	11 470 120	9 452	2553%



➢ РИСКОВЕ, ПРЕД КОИТО Е ИЗПРАВЕНО ДРУЖЕСТВОТО

При осъществяване на дейността си „Д Консей" ООД може да бъде изложено на различни финансови рискове. Пазарният риск е рискът, че справедливата стойност или бъдещите парични потоци на финансовия инструмент ще варират поради промените в пазарните цени. Пазарният риск включва валутен риск, лихвен риск и ценови риск. Кредитният риск е рискът, че едната страна по финансовия инструмент ще причини финансова загуба на другата, в случай че не изпълни договореното задължение. Ликвидният риск е рискът, че дружеството би могло да има затруднения при посрещане на задълженията си по финансовите пасиви. Управителят носи отговорността за установяване и управление на рисковете, с които се сблъсква дружеството. Политиката на дружеството за управление на риска е развита така, че да идентифицира и анализира рисковете, с които то се сблъсква, да установява лимити за поемане на рискове и контроли, да наблюдава рисковете и съответствието с установените лимити. Тези политики подлежат на периодична проверка с цел отразяване на настъпили изменения в пазарните условия и в дейността на дружеството.

➢ Валутен риск:

Валутният риск обобщава възможните негативни импликации върху възвращаемостта на инвестициите в страната, вследствие на промени във валутния курс. Като гарант за макроикономическата стабилност, България ще запази паричния съвет при съществуващото равнище на фиксиран валутен курс от 1.95583 лева за 1 евро до присъединяването на страната към еврозоната.

Дейността на дружеството се осъществява само в България и основните разплащания са в български левове.

➢ Инфлационен риск:

Инфлацията в страната е важен фактор, касаещ реалната възвращаемост на инвестициите в България. Основните рискове, свързани с инфлацията се отнасят до развитието на международните цени и до темпа на икономически растеж в страната.

Годишна инфлация, измерена чрез Индекс на потребителските цени, по години

2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.
4.20%	-1.60%	-0.90%	-0.40%	0.10%	2.80%	2.20%	3.10%	1.7%	3.3%	15.3%

Източник: НСИ

Силно негативен момент както за икономиката, така и за бюджета е, че в икономиката се наблюдава тенденция към засилване на инфлацията.

➢ Риск от лицензионни режими:

Отговорните власти провеждат политика по намаляване броя на отежняващите лицензии и разрешителни, и опростяване на тези, които останат в сила. Това ще окаже благоприятно влияние върху ограничаването на бюрокрацията и корупционните практики. Създадена е и информационна система - административен регистър на регулаторните режими (лицензионни, разрешителни, регистрационни, съгласувателни).

Дейността на дружеството не изпитва затруднения от наличните лицензионни режими към момента.

Несистематични (микроикономически) рискове:

Традиционно несистематичните рискове се разглеждат на две нива – отраслов риск, касаещ несигурностите в развитието на отрасъла ни и общ фирмен риск, произтичащ от спецификите на дружеството ни.

✓ **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.

Отраслите с голям потенциал в България, които следва да се стимулират от правителството са: туризъм, селско стопанство, IT сектор, иновации и аутсорсинг на услуги.

✓ **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 „Д Консей" ООД, 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.

Като основен проблем в макроикономически аспект са високите стойности на междуфирмена задлъжнялост. Негативен ефект върху предприятията и задлъжнялостта имат ниският ръст на БВП, неблагоприятният бизнес климат, свиването на инвестициите, нарастването на случаите с фактическа неплатежоспособност, фалитите и бавните процедури по несъстоятелност. Броят на необслужените кредити остава висок. Положително влияние върху задлъжнялостта може да се очаква от засилването на износа, ниските петролни цени, получаването на средства от ЕС и евентуалното ускоряване на икономическия ръст у нас благодарение на постепенното икономическо подобрение в страните на ЕС. Но основно решение на проблема засега е ускореното усвояване на еврофондове и по-достъпното, нисколихвено, банково финансиране за бизнеса, както и директивното налагане на срокове за разплащане.

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.

✓ **Ликвиден риск:**

Неспособността на дружеството да покрива насрещните си задължения съгласно техния падеж е израз на ликвиден риск. Ликвидността зависи главно от наличието в дружеството на парични средства или на съответните им алтернативи. Другият основен фактор, който влияе силно е свързан с привлечения капитал. Той трябва да се поддържа в оптимално равнище, като се контролира както нивото на заемните средства, така и стойностите на задълженията към доставчиците и от клиентите на дружеството.

Управлението на ликвидния риск за дружеството ни изисква консервативна политика по ликвидността чрез постоянно поддържане на оптимален ликвиден запас парични средства, добра способност за финансиране на фирмената дейност, осигуряване и поддържане на адекватни кредитни ресурси, ежедневен мониторинг на наличните парични средства, предстоящи плащания и падежи.

✓ **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.

✓ **Кредитен риск:**

Ако дружеството използва заемни средства, то тогава е изложено на кредитен риск. Възниква, когато съществува вероятност кредитополучателят да не изпълнява съзнателно или да е в невъзможност да изпълни поетия от него ангажимент по сключения договор за заем или когато клиентите на дружеството не са в състояние да изплатят изцяло или в обичайно предвидимите срокове дължимите от тях суми.

Управлението на кредитния риск за дружеството ни изисква предоставяне на отсрочени плащания (продажби с отложен падеж) на клиенти с дългогодишна история и партньорски взаимоотношения, добро финансово състояние и липса на нарушения по спазване на кредитния период. Кредитната ни политика има отношение към събираемостта на вземанията, които следва да се контролират текущо чрез ежедневен преглед на откритите позиции по клиенти и извършените плащания.

✓ **Инвестиционен риск:**

Инвестиционният риск се изразява в това дали реалната доходност от направена инвестиция се различава от предварително планираната такава. Поради дефицита на финансов ресурс и съществуващата финансова криза, банките не финансират много от проектите, класирани по новите

рискови матрици. Налага се преразглеждане на планираните инвестиции и специално внимание върху тези с критична значимост за успеха на дружеството и върху тези с бърза възвръщаемост.

За управление на инвестиционния риск се прилага политика на хеджиране - застраховка срещу неблагоприятни събития, която не ги предотвратява, но ограничава последиците от тях.

✓ **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. Този риск се отнася и за промени в нормативната база, свързани с опазването на околната среда, както и с вероятността дружеството да не бъде в състояние да изпълнява предписанията и изискванията на екологичното законодателство и компетентните органи, за което да му бъдат налагани съответните наказания.

✓ **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. Пазарната война се води предимно на база цена, което води до нейното редуциране.

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).

✓ **Риск, свързан с корпоративната сигурност:**

Този риск е актуален и засяга редица аспекти от фирмената сигурност като ефективно противодействие на нелоялната конкуренция; надеждна защита на търговската тайна; прилагане на практически мерки за редуциране и неутрализиране на корпоративни заплахи; мотивиране, обучаване и възпитаване на служителите за избягване пропуски в системата за фирмена сигурност.

АНАЛИЗ на ФИНАНСОВИ и НЕФИНАНСОВИ ПОКАЗАТЕЛИ (съгл. чл. 39, т. 2 от ЗС)

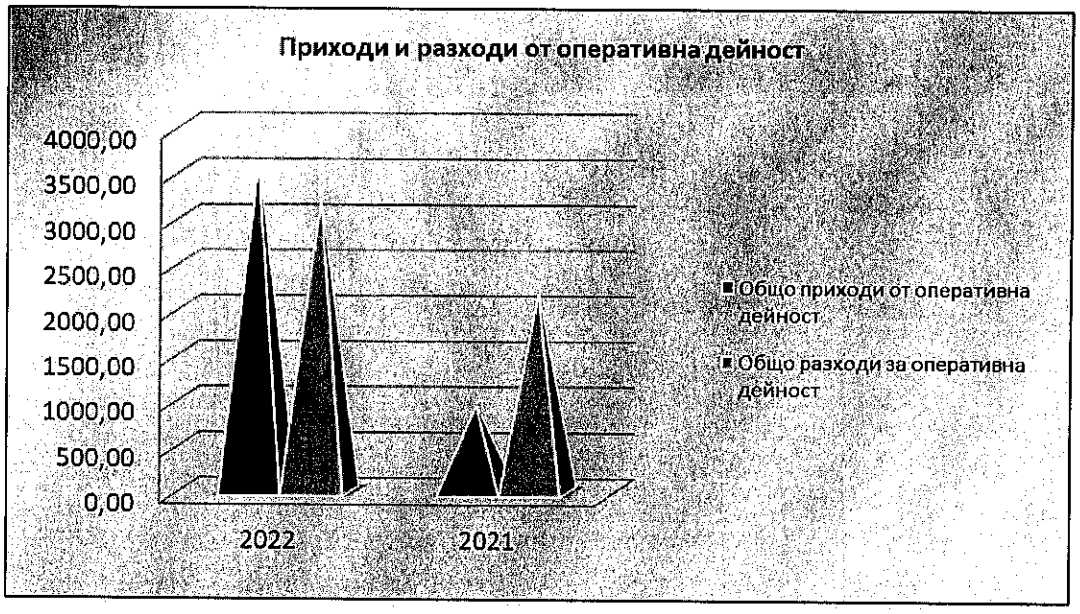
✓ **Финансови показатели**

Постигнатите от дружеството **финансови показатели** за 2022 г. спрямо 2021 г. са както следва:

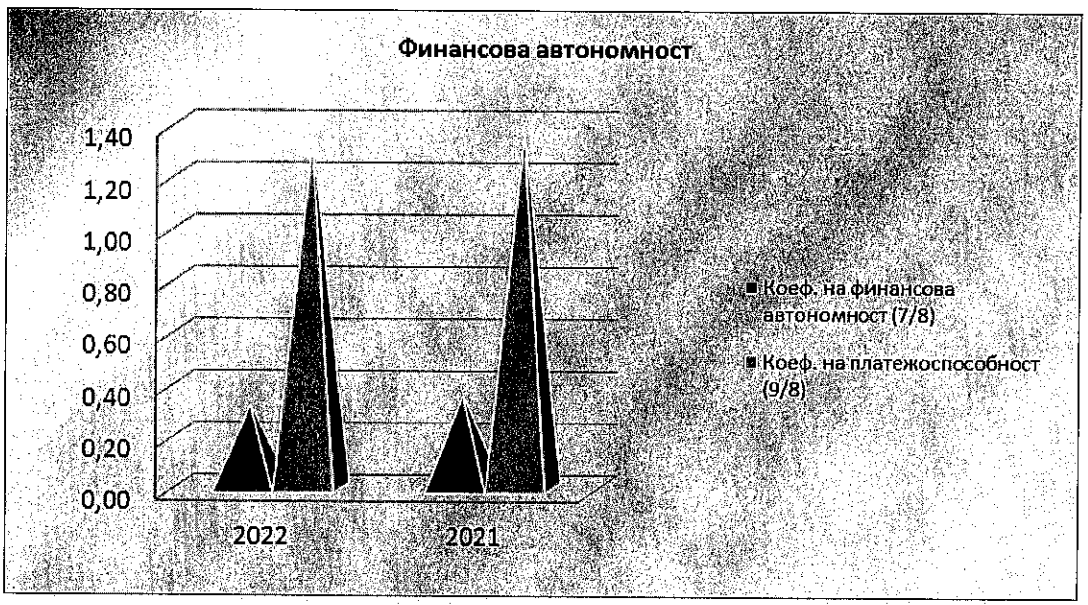
(хил.лв.)

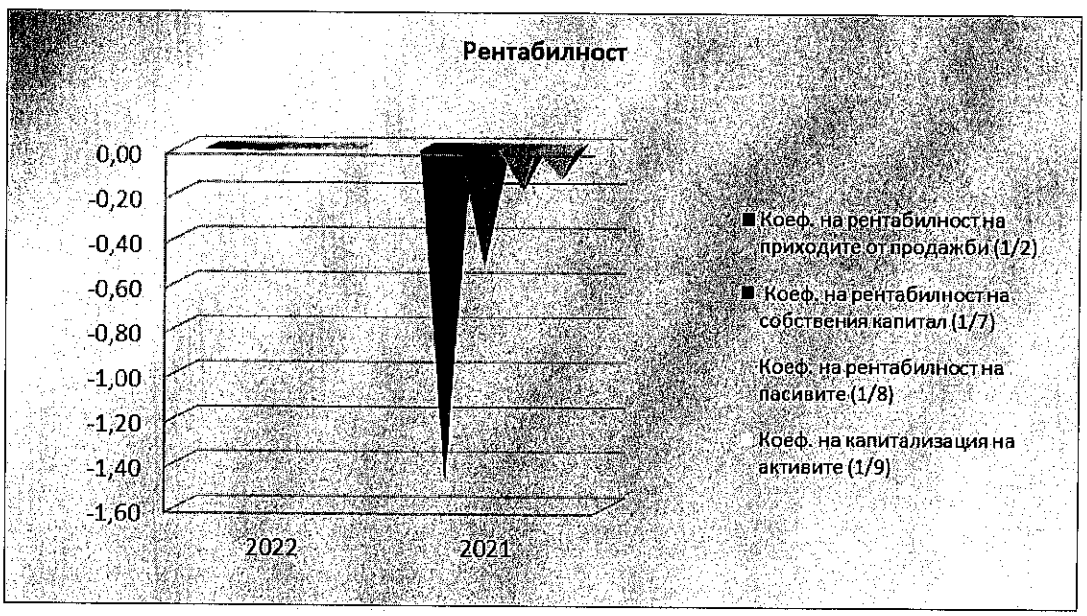
N:	Показатели:	2022	2021	2022/2021	
		година	година	стойност	процент
1	Финансов резултат	-61	-1381	1320	95,6%
2	Нетни приходи от продажби	3342	927	2415	260,5%
3	Общо приходи от оперативна дейност	3554	945	2609	276,1%
4	Общо приходи	3716	1010	2706	267,9%
5	Общо разходи за оперативна дейност	3186	2175	1011	46,5%
6	Общо разходи	3783	2541	1242	48,9%
7	Собствен капитал	2492	2553	-61	-2,4%
8	Пасиви (дългосрочни и краткосрочни)	7878	7130	748	10,5%

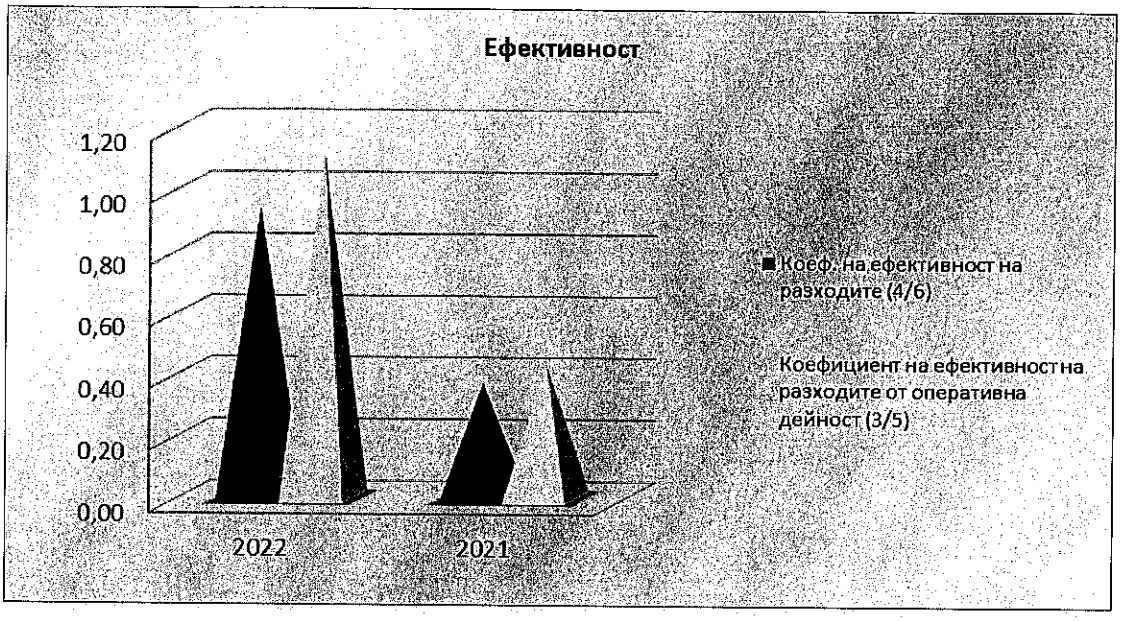
9	Обща сума на активите	10370	9683	-687	-7,1%
10	Краткотрайни активи	3940	4483	-543	-12,1%
11	Краткосрочни задължения	677	359	318	88,6%
12	Краткосрочни вземания	866	231	635	274,9%
13	Краткосрочни финансови активи (без парични средства)	0	0	0	0,0%
14	Парични средства	194	123	71	57,7%
15	Материални запаси	880	2129	-1249	-58,7%
16	Дългосрочни задължения	7201	6771	430	6,4%
	Рентабилност:				
17	Коеф. на рентабилност на приходите от продажби (1/2)	-0,0183	-1,4898	1,4715	98,8%
18	Коеф. на рентабилност на собствения капитал (1/7)	-0,0245	-0,5409	0,5165	95,5%
19	Коеф. на рентабилност на пасивите (1/8)	-0,0077	-0,1937	0,1859	96,0%
20	Коеф. на капитализация на активите (1/9)	-0,0059	-0,1426	0,1367	95,9%
	Ефективност:				
21	Коеф. на ефективност на разходите (4/6)	0,9823	0,3975	0,5848	147,1%
22	Коефициент на ефективност на разходите от оперативна дейност (3/5)	1,1155	0,4345	0,6810	156,7%
	Ликвидност:				
23	Коеф. на обща ликвидност (10/11)	5,8198	12,4875	-6,6677	-53,4%
24	Коеф. на бърза ликвидност (12+13+14)/11	1,5657	0,9861	0,5797	58,8%
25	Коеф. на незабавна ликвидност (13+14)/11	0,2866	0,3426	-0,0561	-16,4%
26	Коеф. на абсолютна ликвидност (14/11)	0,2866	0,3426	-0,0561	-16,4%
	Финансова автономност:				
27	Коеф. на финансова автономност (7/8)	0,3163	0,3581	-0,0417	-11,7%
28	Коеф. на платежоспособност (9/8)	1,3163	1,3581	-0,0417	-3,1%

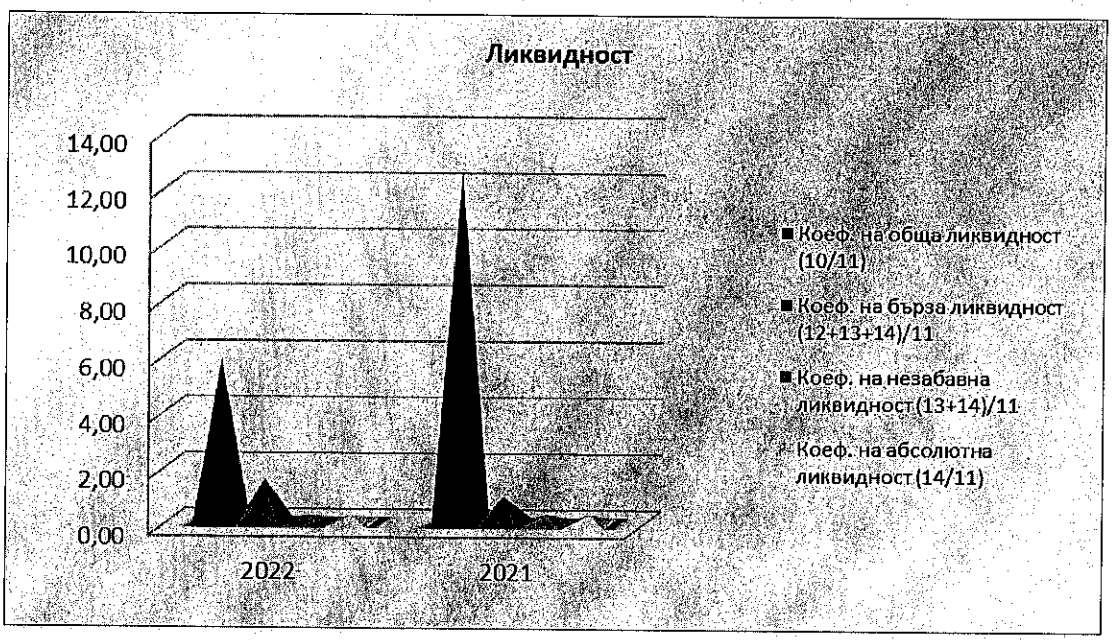



Приходи, разходи и финансов резултат
4000,00
3000,00
2000,00
1000,00
0,00
-1000,00
-2000,00
2022
2021
Общо приходи
Общо разходи
Финансов резултат


Финансова автономност
1,40
1,20
1,00
0,80
0,60
0,40
0,20
0,00
2022
2021
Коеф. на финансова автономност (7/8)
Коеф. на платежоспособност (9/8)


Рентабилност
0,00
-0,20
-0,40
-0,60
-0,80
-1,00
-1,20
-1,40
-1,60
2022
2021
Коеф. на рентабилност на приходите от продажби (1/2)
Коеф. на рентабилност на собствения капитал (1/7)
Коеф. на рентабилност на пасивите (1/8)
Коеф. на капитализация на активите (1/9)

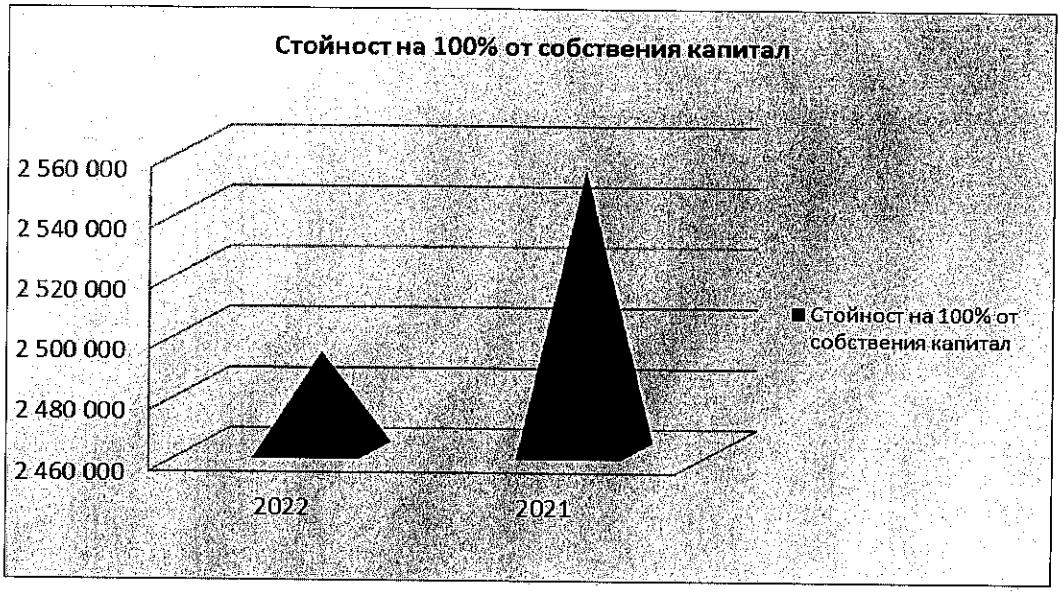


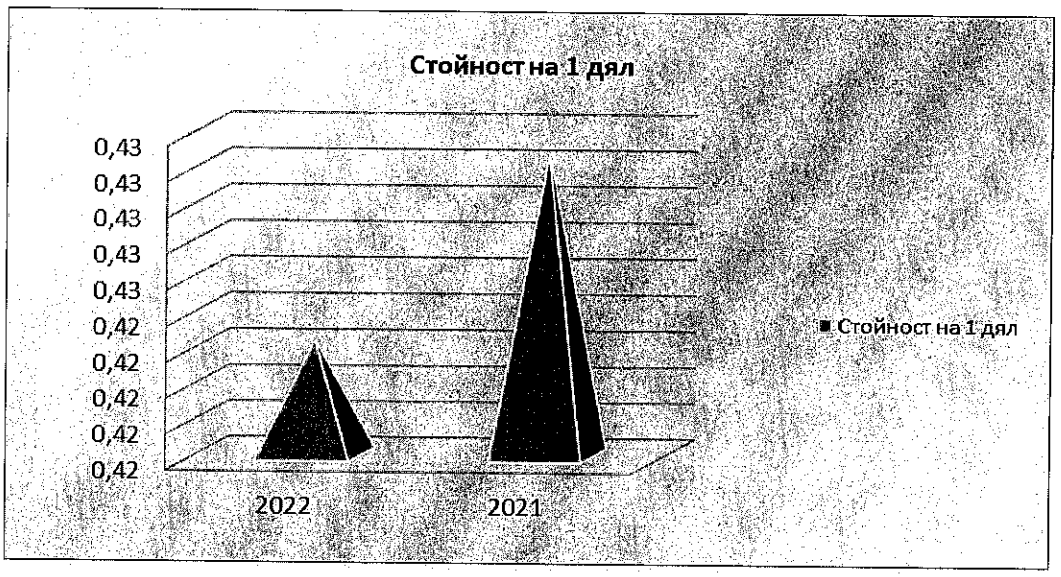


Стойността на дружеството за 2022 г. спрямо 2021 г. е както следва:

(лева)

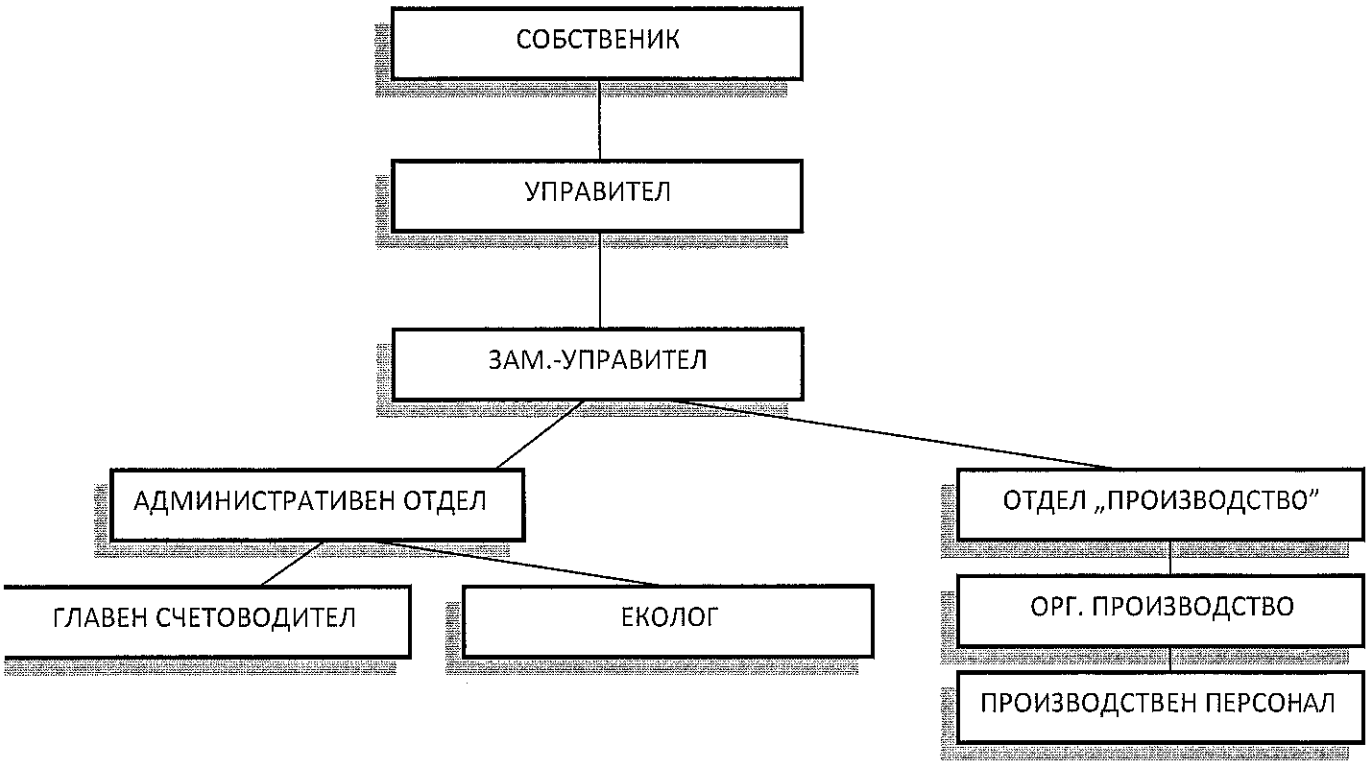
	2022	2021
Стойност на 100% от собствения капитал	**2 492 406**	**2 552 871**
Брой дялове	5 901 222	5 901 222
Стойност на 1 дял	**0,42**	**0,43**





✔ **Нефинансови показатели**

➢ **Организационна структура**



➢ **Численост и структура на персонала:**

Структура на персонала по категории

(брой)

Категория	2022	2021
Общо, в т.ч.	75	79
Ръководители	1	1
Специалисти	3	2
Техници и приложни специалисти	4	3
Помощен административен персонал	2	2
Персонал, зает с услуги за населението, търговията и охраната		
Квалифицирани работници в селското, горското, ловното и рибното стопанство		
Квалифицирани работници и сродни на тях занаятчии	31	6
Машинни оператори и монтажници		3
Професии, неизискващи специална квалификация	34	62



➢ **Производителност на труда:**

(хил. лева)

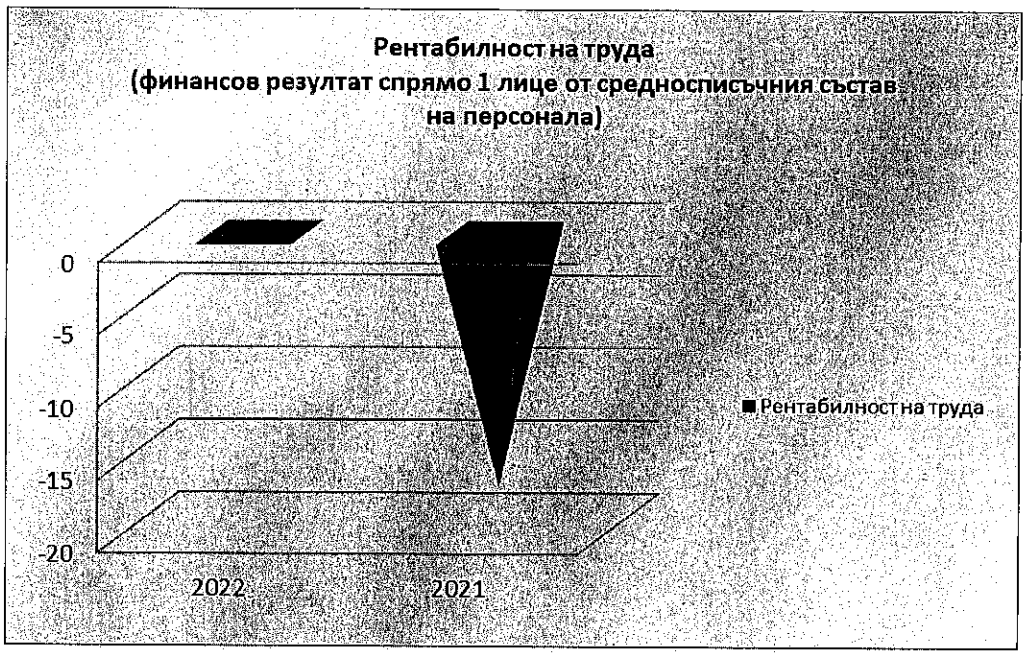
Производителност на труда		
Години	2022	2021
Средносписъчен състав	75	79
Нетни приходи от продажби	3 342	927
Нетни приходи от продажби / 1 лице	44,56	12



➢ **Рентабилност на труда:**

(хил. лева)

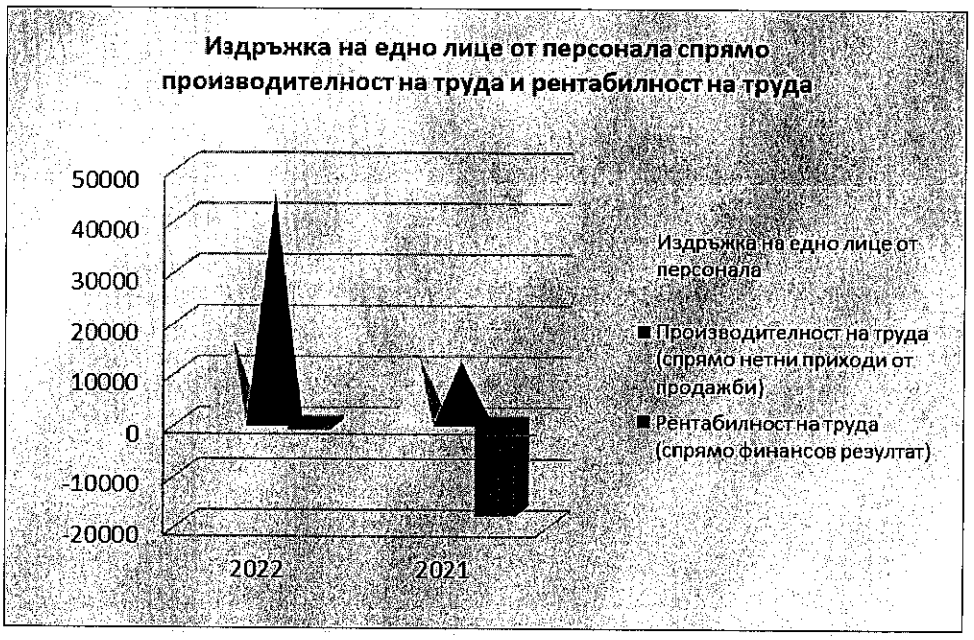
Рентабилност на труда		
Години	2022	2021
Средносписъчен състав	75	79
Финансов резултат	-61	-1 381
Финансов резултат / 1 лице	-1	-17



- **Издръжка на едно лице от средносписъчния състав на персонала:**

(лева)

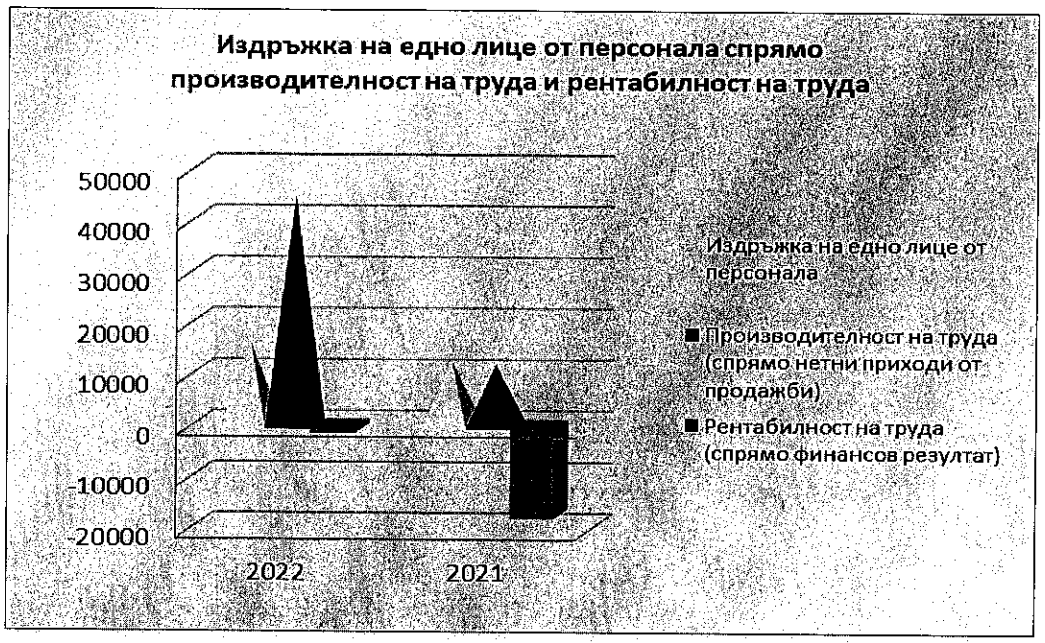
Издръжка на едно лице от средносписъчния състав на персонала		
Години	2022	2021
Персонал	75	79
Възнаграждения и осигуровки	1 211 275	986 755
Издръжка на 1 лице, лв.	16150	12491



- **Издръжка на едно лице от средносписъчния състав на персонала спрямо производителност на труда и рентабилност на труда:**

(лева)

Години	2022	2021
Издръжка на едно лице от персонала	16150	12491
Производителност на труда (спрямо нетни приходи от продажби)	44547	11734,18
Рентабилност на труда (спрямо финансов резултат)	-813	-17 481



- **Политика по опазване на околната среда**

„Д Консей" ООД полага усилия за постигане на непрекъснато подобрение на екологичните показатели и резултатността си спрямо околната среда при при осъществяване на дейността си, в производството и предлагането на стоки/ продукти / услуги.

Основните принципи и приоритети на политиката по опазване на околната среда са:

- оценка влиянието върху околната среда на осъществяваните от дружеството дейности, предлаганите стоки /продукти / услуги;
- съответствие с нормативните изисквания по опазване на околната среда, имащи отношение към дейностите и процесите на дружеството и техните аспекти;
- спазване на всички нормативни актове и вътрешни разпоредби за опазване на околната среда;
- Следене на ключовите характеристики на процесите и дейностите, имащи значимо въздействие върху околната среда и вземане на предпазни мерки срещу потенциално замърсяване на околната среда;
- представяне на пазара на екологично безопасни продукти и услуги, в които не се използват или се използват по-малко вредни вещества, които изискват по-малко природни ресурси и консумират по-малко енергия;
- икономия на енергия, материали и хартия във всички дейности;
- ефективно управление на генерираните отпадъци, намаляването и рециклирането им;
- ангажираността и съпричастността на работещите в дружестовото по отношение на политика за опазване на околната среда;
- обучение и засилване на персоналната отговорност на работещите към опазване на околната среда;

- популяризация на концепцията за „зелена околна среда" сред персонала, клиентите и доставчиците на дружеството.

Всички данни и стойности, използвани при изчисление на финансовите и нефинансовите показатели са представени в годишния финансов отчет на „Д Консей" ООД за 2022 г. и всички от съществено значение разяснения по отношение на сумите на разходите са оповестени в приложението към годишния финансов отчет.

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

През 2022 г. „Д Консей" 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 съставянето на Годишния финансов отчет за отчетната 2022 г. в „Д Консей" ООД не са настъпили важни събития, освен оповестените в приложението.

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

➢ **Политиката относно управление на финансовия риск на „Д Консей" ООД ЕООД 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 „Д Консей" 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 „Д Консей" 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.

Евентуалните **заплахи**, пред които „Д Консей" 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 „Д КОНСЕЙ" ООД (съгл. чл. 39, т.4 от ЗС)

Мисия:

Мисиите на дружеството са:
- да се осъществяват положителни и стабилни финансови резултати в следващите години;
- да се осигури гъвкавост и адаптивност към променящите се пазарни условия;
- повишаване приходите от продажбите;
- увеличаване броя на клиентите;

Основна дейност	• Сортиране на битов отпадък
Клиенти	• "Надеж" ООД • "Скалар Еко" ЕООД • "Е-ПАК" ЕООД • "Европак Рециклинг" ЕООД • ЕТ Кристал П-92 Пламен Добрев • "Елбимекс" ООД • Община Русе • Община Тутракан • Община Слво поле • Община Ветово • "Метхарт 7" ЕООД
Пазарен обхват	Обхватът на пазара включва клиенти от: Централната и източната част на страната Потенциални клиенти, към които ще се насочат маркетингови услилия в бъдеще: Фирми занимаващи се с преработване на рециклируеми материали.
Производствени мощности:	• До 4 000 кг/ч произведена продукция

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 – подобряване показателите на продуктите
  - по отношение на персонала – по-мотивиращи възнаграждения
  - по отношение на финансовата стабилност – по-висока събираемост на вземанията

- **Дългосрочни:**
  - по отношение на продукта – разнообразяване на асортимента
  - по отношение на персонала - повишаване квалификацията
  - по отношение на финансовата стабилност – по-високи приходи

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 материали с доказано качество.

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:
- Следящи 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;
- 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;
- Принцип на 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;

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