

СЧЕТОВОДЕН БАЛАНС

ЛПД СОФИЯ ООД

130101440

България, гр. София, ул. Майстор Алекси Рилец №38, ет. 2

31.12.2011

на
ВПК
адрес
КМ

АКТИВ		
Раздели, групи, статии	Сума (хил.лева)	
	текуща година	предходна година
а	1	2
A. Записан, не внесен капитал		
B. Нетекущи (дълготрайни) активи		
I Нематериални активи		
II Дълготрайни материални активи		
1 Свързана и други	143	204
III Дълготрайни финансови активи		
1 номинална стойност хил. лв.	X	X
IV Прочие дълготрайни активи		
Обща разд. B	143	204
B. Текущи (краткотрайни) активи		
I Материални запаси		
1 Продукция и стоки, в т.ч.:	9	42
- стоки	9	42
II Вземания		
1 Вземания от клиенти в доставчици, в т.ч.:	1572	728
2 Вземания от предприятия от група, в т.ч.:	529	47
3 Други вземания, в т.ч.:	260	294
III Инвестиции		
- номинална стойност хил. лв.	X	X
IV Парични средства		
1 В брой	3	6
2 В безсрочни сметки (депозити)	146	223
Общо за актив B	250	1490
Финансов отчет, кърху който е издаден одиторски доклад Регистриран одитор Дончо Георгиев, № 549		
Г. Разходи за бъдещи периоди	343	230
Сума на активите	2013	2723

ПАСИВ		
Раздели, групи, статии	Сума (хил.лева)	
	текуща година	предходна година
а	1	2
A. Свободен капитал		
I Записан капитал	68	68
II Премии от емисия		
III Резерв от последващи оценки		
IV Резерви		
V Натурална печалба (загуба) от минали години		
- Неразпределена печалба	627	627
- Непокрита загуба	(168)	(25)
VI Текуща печалба (загуба)	746	(143)
Общо за A	1723	523
B. Приванзи и сходни задължения		
Други приванзи и сходни задължения		
1 задължения	18	31
В. Задължения		
Задължения към финансови предприятия	18	0
- до 1 година	16	
- над 1 година	2	
Задължения към доставчици, а т.ч.	547	221
- до 1 година	547	221
Задължения към предприятия от група, в т.ч.	101	201
- до 1 година	101	201
Други задължения, в т.ч.	453	206
- до 1 година	453	166
- над 1 година	0	40
Дълготрайни задължения	316	82
до 1 година	316	82
- други задължения	137	124
до 1 година	137	84
над 1 година		40
Общо за B	1113	588
Г. Финансирания и приходи за бъдещи периоди, в т.ч.		
- приходи за бъдещи периоди	600	599
Сума на пасивите	2013	2723

Дата: 20.02.2012 г.

Съставител: ... София

Дончо Георгиев

0549
Дончо Георгиев
Регистратор

ЕООД

България
София
Стр. 1 от 1

ОТЧЕТ ЗА ПРИХОДИТЕ И РАЗХОДИТЕ

ЛЛ СОФИЯ ООД

130101440

България, гр. София, ул. Мавстор Алекси Рилец №38, ет. 2

I.I.2011 - 31.12.2011

Наименование на разходите		Сума (хил. лева)	
		текуща година	предходна година
а		1	2
А. Разходи			
1	Намаляване на запасите от продукция и незавършено производство		
2	Разходи за суровини, материали и външни услуги, в т.ч.	2127	1234
	а) суровини и материали	64	57
	б) външни услуги	2063	1177
3	Разходи за персонал, в т.ч.	1462	1406
	а) разходи за възнаграждение	1328	1275
	б) разходи за осигуровки, в т.ч.	134	131
	- осигуровки, свързани с пенсия	73	69
4	Разходи за амортизация и обезценка, в т.ч.	69	80
	а) разходи за амортизация и обезценка на дълготрайни материални и нематериални активи, в т.ч.	69	80
	- разходи за амортизация	69	80
5	Други разходи, в т.ч.	99	99
	а) балансова стойност на продадените активи	70	62
	б) отрицателни разлики от промяна на валутни курсове	28	5
6	Разходи от обезценка на финансови активи, включително инвестициите, признати като текущи (краткосрочни) активи, в т.ч.	28	5
	- отрицателни разлики от промяна на валутни курсове	28	5
7	Разходи за лихви и други финансови разходи, в т.ч.	13	11
	а) разходи, свързани с предприятия от група	2	1
	б) разходи от кредити и заемстване	11	10
	в) разходи от продажба на ценни книжа	0	0
	г) разходи от продажба на недвижими имоти	0	0
	д) разходи от продажба на дъщерни предприятия	0	0
	е) разходи от продажба на дялове в дружества	0	0
	ж) разходи от продажба на участия в дъщерни, асоциирани и съюзени предприятия, в т.ч.	0	0
	з) разходи от продажба на други инвестиции и активи	0	0
	и) разходи от продажба на нефинансови активи	0	0
	й) разходи от продажба на финансови активи	0	0
	я) разходи от продажба на финансови инструменти	0	0
	- данък от печалбата	56	7
	- други	7	0
13	Прочие разходи	146	20
14	Осигуровки за дълготрайни активи (145)	368	31

Наименование на приходите		Сума (хил. лева)	
		текуща година	предходна година
а		1	2
Б. Приходи от обичайна дейност			
1	Нетни приходи от продажби, в т.ч.	4599	2603
	б) стоки	74	44
	в) услуги	4525	2559
	Увеличение на запасите от продукция и незавършено производство		
2	Разходи за придобиване на активи по стопански начин		
3	Други приходи, в т.ч.	2	92
	Приходи от участия в дъщерни, асоциирани и съюзени предприятия, в т.ч.		
5	Приходи от други инвестиции и заеми, признати като нетекучи (дългосрочни) активи, в т.ч.		
	Други лихви и финансови приходи, в т.ч.	6	4
	а) приходи от предприятия от група	2	
	б) положителни разлики от промяна на валутни курсове	4	4
	в) приходи от продажба на ценни книжа		
	г) приходи от продажба на недвижими имоти		
	д) приходи от продажба на дъщерни предприятия		
	е) приходи от продажба на дялове в дружества		
	ж) приходи от продажба на участия в дъщерни, асоциирани и съюзени предприятия, в т.ч.		
	з) приходи от продажба на други инвестиции и активи		
	и) приходи от продажба на нефинансови активи		
	й) приходи от продажба на финансови активи		
	я) приходи от продажба на финансови инструменти		
	- данък от печалбата		
	- други		
13	Прочие приходи	146	20
14	Осигуровки за дълготрайни активи (145)	368	31

Финансов отчет,
върху който е издаден
аудиторски доклад

Регистриран фактор
Асметън Боруев № 549

Финансов отчет,
върху който е издаден
одиторски доклад
Регистриран одитор
Дъщеря Борулет, No 549

Дата: 20.02.2012 г.

Съставител:

0549 Девиз
Барунов
Рос. Спирт. Зав. 1103

Здравка і Боринька

Борислав Крзичев

Стр. 1 от 1

ОТЧЕТ ЗА ПАРИЧНИТЕ ПОТОЦИ ПО ПРЕКИЯ МЕТОД

на
ЕНК
адрес
за

ЛИН СОФИЯ ООД

130101440

България, гр. София, ул. Майстор Алекс Рилец №38, ет. 2

1.1.2011 - 31.12.2011

(хиляди лева)

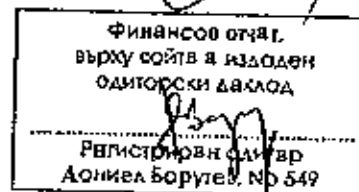
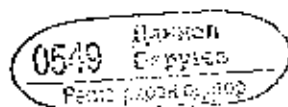
Наименование на паричните потоци	Текущ период			Предходен период		
	постъплени- ния	плащания	нетен поток	постъплени- ния	плащания	нетен поток
а	1	2	3	4	5	6
А. Парични потоци от основната дейност						
1 Парични потоци, свързани с търговски контрагенти	4113	1676	2437	3489	1467	2022
2 Парични потоци, свързани с трудови възнаграждения		1457	(1457)	2	1408	(1406)
3 Парични потоци, свързани с лихви, комисионни, дивиденди и други подобни		6	(6)		8	(8)
4 Парични потоци от полжителни и отрицателни валутни курсови разлики			0	2		2
5 Платени и възстановени данъци от печалбата		5	(5)		13	(13)
6 Плащания при разпределения на печалба		89	(89)		337	(337)
7 Други парични потоци от основната дейност	78	615	(537)	191	723	(532)
Всичко парични потоци от основната дейност	4191	2353	1838	3682	1528	2154
Б. Парични потоци от инвестиционна дейност						
1 Парични потоци, свързани с дълготрайни активи	14	24	(10)	10	10	0
Всичко парични потоци от инвестиционна дейност	14	24	(10)	10	10	0
В. Парични потоци от финансови дейности						
1 Парични потоци, свързани с получени или предоставени заеми	79	468	(389)	116	60	56
2 Плащания на задължения по лизингови договори		24	(24)		75	(75)
Всичко парични потоци от финансови дейности	79	492	(413)	116	135	(19)
Изменение на парични потоци от основната дейност	568	2353	(1838)	3808	1673	(2091)
Д. Парични потоци от финансови дейности						
Всичко парични потоци от финансови дейности	79	492	(413)	116	135	(19)
Е. Парични потоци от финансови дейности						
Всичко парични потоци от финансови дейности	79	492	(413)	116	135	(19)

Дата: 20.02.2012 г.

Съставител: _____



Божидар Крапчев



ОТЧЕТ ЗА СОБСТВЕНИЯ КАПИТАЛ

ЛНИ СОФИЯ ООД

130101440

България, гр. София, ул. Майстор Алексн Рилац №38, ет. 2

1.1.2011 - 31.12.2011

Показатели	Записан капитал	Премии от эмисии	Резерв от последващи и оценки	Резерви				Финансов резултат от минли години			Текуща печалба/ загуба	Общ собствен капитал
				Резерв от последващи и оценки	Законни резерви	Резерв свързан с изкупени собствени	Резерв съгласно учредително и акт	Други резерви	Нерезерв елена печалба	Непокрита загуба		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11		
2	Промени с счетоводната политика											
3	Грешки											
4	Изменения за сметка на собствените п.ч.:											
5	Изменения за сметка на собствените п.ч.:											
6	Финансов резултат за текущия период											
7	Разпределения на печалба											
8	Покриване на загуба											
9	Последващи оценки на активи и пасиви											
10	Други изменения в собствения капитал											
11	Промяна в собствените п.ч.:											
12	Промяна от промени на годишни финансови отчети на предприятия в чужбина											
13	Промяна в собствените п.ч.:											
14	Промяна в собствените п.ч.:											
15	Промяна в собствените п.ч.:											

Дата: 20.02.2012 г.

Съставител:

Съставител: Сортиева

Съставител: Божидар Крапчев



Финансов отчет,
зърху който е издаден
одиторски доклад
Регистриран одитор
Аснел Борулов, No 549

6549 Делска
Сертификат
Регистрарен одитор

Справка за итекущите (дълготрайните) активи

им ЛПН СОФИЯ ООД

ВИК 130101440

адрес България, гр. София, ул. Мийстор Алекси Рилски №38, ет. 2

КЪМ 31.12.2011

Показатели	Отчетна стойност на нетекущите активи:										Последваща оценка			Преоценена стойност (4+5-6)		Амортизация				Последваща оценка			Преоценена амортизация в края на периода (11+12-13)		Балансова стойност в края на периода (7-14)
	в началото на периода	увеличили през периода	на излезлите през периода	в края на периода (1+2-3)	оценка			на стойност (4+5-6)	и началото на периода	увеличили през периода	на края на периода (8+9-10)	оценка	увеличили през периода	на края на периода (11+12-13)	оценка	увеличили през периода	на края на периода (11+12-13)	оценка	увеличили през периода	на края на периода (11+12-13)					
					увеличили през периода	на излезлите през периода	увеличили през периода																		
в	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22			
I. Нематериални активи																									
II. Дълготрайни материални активи																									
1	Съоръжения и други	569	24	92	501		501	365	69	76	358			358								143			
III. Дълготрайни финансови активи																									

Дата: 20.02.2012 г.

Съставител:



Божидар Крачев

1. ОБЩА ИНФОРМАЦИЯ ЗА ДРУЖЕСТВОТО

1.1. Дата и място на създаване, адрес, управление, правна форма, основни собственици и принадлежност към група

„ЛЛП София“ ООД е търговско дружество, създадено съгласно Решение № 1 от 11.10.1999 г. на СГС, фирмено дело № 12706/ 1999 г., партиден № 52751, том 573, стр. 74.

Дружеството е със седалище и адрес на управление: **гр. София, ул. „Майстор Алекси Рилец“ № 38, секция Б, ет.2.**

През 2007 г. е извършена пререгистрация на дружеството, промяна в правната му форма от ЕООД в ООД и увеличение на капитала. Капиталът на дружеството е увеличен от 65 000 лв. на 68 000 лв. и е разделен на 680 дружествени дяла.

Собственици а „ЛЛП София“ ООД към 31.12.2011 г. са следните лица:

- „Лондон Лоджик Братислава“ с.р.о. с дял от 80 % (на 27.05.2009 г. името на „Лондон Лоджик Братислава“ с.р.о. е променено на „ЛЛП Словакия“ с.р.о.)
- Божидар Георгиев Крапчев с дял от 20 %

„ЛЛП София“ ООД се управлява и представлява от Божидар Георгиев Крапчев. Оперативната дейност на дружеството се управлява от Стели Косева Димитрова-Изпълнителен директор.

Към 31.12.2011 година „ЛЛП София“ ООД няма локации и клонове.

1.2. Основен предмет на дейност

Предметът на дейност на дружеството е:

- Внос и лицензиране на компютърни програмни продукти (ERP системи);
- Предоставяне на услуги за поддръжка на компютърни програмни продукти;
- Предоставяне на консултации, свързани с компютърни програмни продукти;
- Както и всякаква друга дейност, която не е забранена от закона и която е търговска по смисъла на търговския закон /във всички случаи- след получаване на необходимите лицензи и разрешения, когато такива се изискват/.

LLP Group е международна компания, основана през 1992 година. Фирмата е един от водещите доставчици на софтуерни решения в Централна и Източна Европа. Решенията, предлагани от фирмата засягат различни аспекти от бизнеса на всяка компания – финансово управление, планиране и управление на производството, управление взаимоотношенията с доставчици и клиенти (CRM), автоматизация на професионални услуги (PSA), електронно управление на доставките и цялостни E-Business решения. Всички продукти предлагани от компанията са локализирани и пригодени за работа във всяка държава, в която фирмата присъства. През 19-годишната си история LLP си сътрудничи с водещи производители на утвърдени софтуерни системи.

През 1995 година LLP започва своето развитие в страните от Нова Европа и днес има клонове в Белгия, България, Хърватска, Чехия, Унгария, Люксембург, Мексико, Румъния, Русия, Словакия и Франция. Компанията има проекти в над 70 други държави, между които Германия, Италия, Египет, Венецуела, Япония, САЩ и Канада. Във фирмата работят над 190 служители.

Клиенти на фирмата са компании от различни сегменти – от химическа промишленост, хотели, фармацевтични компании до телевизионни станции. LLP има изпълнени над 700 успешни проекта в повече от 50 държави.

LLP също така предлага квалифицирани консултантски услуги в различни области – финансово управление, производство, търговска политика, маркетинг, ИТ. Оптимизирането на потока на бизнес процеси е пряк резултат от оптимизиране на информационния поток. Ето защо фокусът на LLP е управление на проектите включващи внедряване на Управленски Информационни Системи, консултиране, поддръжка на внедрени системи, гореща линия за поддръжка, обучение и последващ контрол и оптимизация.

1.3. Основни продукти (ERP системи)

Microsoft Dynamics NAV е интегрирана информационна система за финансов контрол и управление на бизнес процесите във фирмата (ERP). Microsoft Dynamics NAV обхваща всички аспекти от бизнеса като: финансово управление и счетоводство, управление на взаимоотношенията с клиентите, управление и планиране на процесите в производството, Управление на сервизната дейност, Е-бизнес решения.



Microsoft Dynamics AX е всеобхватна информационна система от висок клас за финансов контрол и управление на бизнес процесите във фирмата. Представява интегрирано решение, което подпомага управлението на цялостната дейност на средни и по-големи предприятия, като автоматизира процесите: планиране на производството, управление на веригата доставки, складово управление, управление и планиране на продажбите, управление и контрол на проекти, финансово управление и контрол, управление на взаимоотношения с клиенти, управление на човешки ресурси, бизнес анализи.



Infor FMS SunSystems е бизнес и финансов софтуер за управление дейността на една или множество фирми (ERP). Системата е подходяща за холдингови структури и чуждестранни фирми опериращи в различни държави и с различни счетоводни стандарти. Позволява автоматично изготвяне на всички изисквани от българското законодателство отчети и необходимите корпоративни справки. Възможностите за анализ на данните по зададен пакет от критерии способства за правилна и навременна оценка на финансовите резултати във всяка сфера на действие на фирмата.



2. ПАЗАР НА ERP СИСТЕМИ ПРЕЗ 2011 Г.

В периода, в който се наблюдава постепенно излизане от кризата- в едни страни по- бавно, в други- по- бързо, в едни браншове- с чувствителни темпове, в други браншове- със закъснение или с по- умерени темпове, компаниите- независимо от географско положение, националност или бранш имат нужда от конкурентно предимство- да повишат както своята ефективност, или да повишат контрола върху ресурсите и производствените процеси. Така че за една средна или голяма компания въобще не стои въпроса- може ли без ERP софтуер. Компания която иска да се развива по пазарни механизми, не може да си позволи да работи без интегриран софтуер.

Ако преди 10 години пазарните условия в България позволяваха работа с огромни маржове, които защитаваха липсата на извременно информация за себестойността на продуктите и услугите, това вече е невъзможно. Ако тогава липсата на разнообразие от стоки беше гаранция, че е достатъчно да започне да се продава нещо на пазара, пуска се реклама и то веднага се купува, днес конкуренцията на бизнеси, стоки и пазари кара мениджърите да търсят много по-голяма гъвкавост. Митът за ниската работна ръка и високото качество и производителност в България се срина, почти както и пазарът на недвижими имоти. В момента всички производители от всички браншове се съобразяват с необятните възможности, като цени и производителност на фирмите от Китай. В пъти нарастнаха разходите за заплати на персонала и цените на суровините. Контролът на разходите, оптимизирането на процесите, контролирането на себестойността- това са ключовите предизвикателства пред всеки съвременен мениджър.

И бавно отминаващата криза направи нещата още по-трудни. Само през последните 2-3 години сме свидетели на фалита на повече от 3000 действащи бизнес-компани, които бележеха страхотни печалби само година- две по-рано. Ако можем да открием нещо общо между тях е- липсата на ERP системи в тези компании.

Преди 10 години ERP беше непознат термин за Българските мениджъри. Единствените компании, които внедряваха тези системи, бяха клоновете на чуждите компании в България. ERP системите бяха големи, сложни, тромави и скъпи. Внедряването им отне нашене години, а всякакви промени в бизнес-модела на компанията изискваха сериозни допълнителни инвестиции в адаптиране на софтуера. Всичко това започна да се променя изключително бързо с агресивната поява на нови играчи на този пазар. Може би най-сериозно влияние за това оказва навлизането на Майкрософт на този пазар със закупуването на 4 продукта и променяйки завинаги представата за ERP.

Днес ERP системите са много по-достъпни, по-лесни за работа, интегрират се с другите системи, които се използват, внедряват се по-бързо. Ето фактите, които характеризират съвременните ERP системи:

Кой има нужда от ERP

През 2000 година едва 60-70 фирми в България (почти изцяло чужди) имаха внедрена интегрирана система. Днес има над 1000 завършени внедрявания във всички браншове. В последните 3-4 години почти изцяло доминират българските компании, занимаващи се с производство, дистрибуция и търговия на едро, управление на вериги магазини. Най-активни са средните компании с персонал между 80 и 300 служители. Често тези компании не са в София или някой от големите градове.

Кое е ERP софтуер

Не всеки софтуер е ERP система. Две са основните характеристики на ERP системите – едната е, че тези системи обхващат всички процеси в една компания – покупки, продажби, персонал, складове, движения на материали, производство, експедиция и счетоводство в една среда с възможност за предоставяне на незабавна информация. И втората характеристика е, че тези системи управляват посочените процеси, а не осъществяват просто регистриране (например в счетоводен нодул – дебит/кредит). Управлението на процесите позволява проиграване на различни варианти и вземане на информирано решение преди настъпването на дадено събитие, а не след него. Един елементарен пример в това отношение би било оценка на себестойността на дадено изделие, ако бъде произведено в различни количества, с различни материали, с цел постигане на по-конкурентна цена за определен клиент или пазар.

Колко струва ERP

Три са основните компоненти, които определят цената на една ERP система – лицензи за софтуера, такса за получаване на нови версии (обикновено % от стойността на лиценза) и консултантски услуги за внедряването на софтуера. Повечето реализирани сделки в последните години за внедряване на ERP-системи в средни компании, като цялостна инвестиция варират между 50 000 и 150 000 евро в зависимост от сложността и мащаба на внедряването. Само предн 10 години размерът на инвестициите за подобна услуга се движеше в порядъка на няколко стотин хиляди евро за един проект.

Финансиране на ERP проекти

Вече е възможно и получаването на целево финансиране за внедряване на ERP системи от европейските фондове. През 2010 г. има спечелени няколко проекта по програмите Технологична Модернизация и Внедряване на Стандарти по качество. Дружеството има и специално подготвена програма за финансиране конкретно на внедряване на ERP системи.

Внедряването

Чрез технологичното усъвършенстване на ERP системите се наблюдава ефект към сериозно съкращаване на времето за внедряване. Наблюдаваме все по-често цялостни внедрявания, които завършват в рамките на 4 до 6 месеца. При по-сложни производствени компании внедряването може да продължи и до 8-12 месеца. През последните години този процес се ускори в пъти. Все пак е важно да се отбележи, че внедряването може да бъде и изключително болезнен и продължителен процес за тези компании, за които ERP проекта не е иницииран от висшия мениджмънт. ERP системите носят промяна в начина на работа на една компания и естествената резистентност на служителите към промяна е основния фактор за неуспешни или по-продължителни внедрявания.

Ефектите от ERP

ERP системите са средство в помощ на висшия мениджмънт. Наистина, в много случаи те помагат и на служителите да не въвеждат информация ръчно и времето за обработка на информация се намалява. Но преди всичко ефектът от тях е достъп до управленска информация незабавно и възможност за контрол. **Фирма без ERP система, например, научава себестойността на произведения продукт до 40 дни след продажбата му** – тогава, когато счетоводният отдел „приключи“ месеца (обикновено около 14-то число на месеца- за предходния месец). В 21-ви век подобно закъснение е недопустимо! Днес мениджърите искат да знаят на момента каква е най-ниската цена, която може да предложи за продукцията си на клиента, за да не отиде той при конкуренцията.

За много фирми вече е немислимо да губят пари от липсата на контрол над материалите. Точно този контрол се осигурява по изключително ефективен начин от ERP-системата. Огромните наличности от залежали материали (често на стойност милиони левове) са на практика директна загуба на пари за компанията. Невъзможността да се планират реалните потребности от материали и същевременно страха от дефицит на такива при стартирани производства са основната причина за

такова натрупване. Невъзможността да се управляват технологичните остатъци и да бъдат следени като наличности е друг основен фактор, водещ до паднали „лящи“ наличности.

Превучвания сред компании с внедрени ERP-системи показват намаляване на разходите за закупуване и управление на материалите между 15 и 25%. Дори да приемем, че цифрата е 10%, това ще доведе до спад на разходите, измерен в стотици хиляди евро за период от 12-18 месеца. Но това не е единствената област, в която ERP помага. Предвид факта, че българските компании не са използвали интегрирани софтуерни решения, възвръщаемостта от инвестицията в системата е о рамките на по-малко от година.

И ако се върнем отново на изначалния въпрос- може ли да се прави бизнес без ERP система в 21-ви век, отговорът е еднозначен. Не! Не можем да бъдем ефективни, гъвкави и конкурентни спрямо компанияте, които имат внедрени такива. Именно по тази причина не само в развитите пазари, но и в тези, с които се сравнявам – **Унгария, Чехия и т.н. над 80% от средните фирми имат внедрени такива системи.** Просто защото това е единственият начин да се задържат на пазара.

И няма по-добър момент за внедряване на ERP-система от настоящия. Защото настоящият „кризисен“ момент е важен за всяка една компания да остане и да бъде конкурентна на пазара!

3. ПРОГНОЗИ ЗА РАЗВИТИЕ ПРЕЗ 2012 Г.

Противно на много анализи, че през 2011 внедряванията на ERP системи са значително по-малко от предишни години, нашето впечатление е точно обратното. Наистина на пазара се случиха по-малко сделки, но „ЛЛП София“ ООД може да се похвали със значителен брой нови клиенти, именно през 2011 г.

Забелязва се и тенденцията, че точно компанияте от индустриалния сектор, който мнозина твърдяха, че е в сериозен застой, бяха активни – производствени компании (и по-специално тези във фармацевтиката).

Най-хубавото е, че през изминалата година фирмите започнаха сериозно да се интересуват от темата и се наблюдава повишена информираност при компанияте търсещи ERP и осъзнаване на необходимостта от подобни проекти.

За 2012 година сме оптимисти, предвид и сериозното навлизане на европейски субсидии. Усеща се сериозен интерес от компании от всякакви браншове. Най-осезаемо обаче е в секторите търговия и производство. Надяваме се, че скоро ще се отбележи и ръст в бранша като цяло.

Очакваме европейското финансиране сериозно да раздвижи пазара на ERP системи в страната. Компанията реализира вече няколко проекта, изцяло финансирани от ЕС. Опитът ни показва, че фирмите все повече започват да проучват възможността и да търсят помощта на специалисти. Това е добра възможност за всеки, който си дава сметка за предимствата на ERP системите, но няма финансовата възможност да реализира подобно внедряване.

Според нас най-лошото за бизнеса мина и в някои сектори, в едни по-бавно, в други по-бързо, нещата осезаемо ще се подобрят и бизнесът най-после ще започне да гледа на бъдещето оптимистично.

Наблюдава се, че фирмите все по-често посещават инициативи, като ERP тест драйв и Бизнес семинари (това са новаторски методи за презентация на базисни ERP продукти, инициирани за първи път на българския пазар от „ЛЛП София“ ООД). Подобни мероприятия запознават потенциалните клиенти с базисните възможности на голяма гама ERP системи, за да са по-добре подготвени, за момента, в който трябва да изберат и започнат да внедряват такава система. Така значително се съкращава периода за предварителна подготовка, както и времето за цялостната реализация на проекта.

4. УПРАВЛЕНИЕ НА РИСКА

Управление на финансовия риск

В хода на обичайната си дейност дружеството може да бъде изложено на различни финансови рискове, най-важните от които са: пазарен риск (включващ валутен риск, риск от промяна на справедливата стойност и ценови риск), кредитен риск, ликвиден риск и риск на лихвено-обвързаните парични потоци. Общото управление на риска е фокусирано върху прогнозиране на резултатите от определени области на пазара за постигане на минимизиране на потенциалните отрицателни ефекти, които биха могли да се отразят върху финансовите резултати и състояние на дружеството.

Финансовите рискове текущо се идентифицират, измерват и наблюдават с помощта на различни контролни механизми, за да се определят адекватни цени на услугите, предоставяни от дружеството, да се оценят адекватно пазарните обстоятелства на извършваните от него инвестиции и формите на поддържане на свободните ликвидни средства, без да се допуска неоправдана концентрация на даден риск.

По-долу са описани различните видове рискове, на които е изложено дружеството при осъществяване на търговските му операции, както и възприетият подход при управлението на тези рискове.

Валутен риск

Дружеството не е изложено на значителен валутен риск, защото почти изцяло неговите операции и сделки са деноминирани в български лева и/или евро. То поддържа минимална валутна експозиция, деноминирана в чуждестранна валута различна от националната валута и еврото.

Ценови риск

Дружеството не е изложено на ценови риск за негативни промени в цените на услугите, обект на неговите операции, защото те са специфични за определен кръг клиенти и има установени процедури за периодично актуализиране спрямо промените на пазара.

Кредитен риск

При осъществяване на своята дейност дружеството е изложено на кредитен риск, който е свързан с риска някой от контрагентите му да не бъде в състояние да изпълни изцяло и в обичайно предвидените срокове задълженията си към него.

Финансовите активи на дружеството са концентрирани в следните групи: парични средства, търговски вземания от клиенти и свързани лица. За ограничаване на риска относно паричните средства политиката на дружеството е да оперира само със стабилни финансови институции в България.

По отношение на клиентите, политиката на дружеството е да извършва продажбите си при обичайни, пазарни условия. Събираемостта и концентрацията на вземанията се контролират текущо и стриктно, съгласно установената политика на

дружеството. За целта ежедневно се прави преглед на откритите позиции по клиенти, както и получените постъпления, като се извършва сравнение и анализ.

Ликвиден риск

Ликвидният риск се изразява в негативната ситуация дружеството да не бъде в състояние да посрещне безусловно всички свои задължения съгласно техния падеж. То провежда консервативна политика по управление на ликвидността, чрез която постоянно поддържа оптимален ликвиден запас парични средства и добра способност за финансиране на стопанската си дейност. Текущо матуритетът и своевременното осъществяване на плащанията се следи от финансовия отдел, като се поддържа ежедневна информация за наличните парични средства и предстоящите плащания.

Дружеството разполага с ликвидни средства за посрещане на текущите си задължения.

5. ПОЯСНЕНИЯ КЪМ ГОДИШНИЯ ФИНАНСОВ ОТЧЕТ ЗА 2011 Г.

5.1 Приходи

През 2011 г. основните приходи на „ЛЛП Софня“ ООД са от продажби на:

- Лицензи на компютърни програмни продукти;
- Поддръжка на компютърни програмни продукти;
- Предоставяне на консултации, свързани с компютърни програмни продукти;

Стойността на основните приходи от продажби възлиза на 4 599 хил. лв., което представлява почти 100 % от общите приходи на дружеството.

Приходите на „ЛЛП Софня“ ООД за отчетната 2011 г. са, както следва:

Приходи	в хил. лв.
1. Приходи от продажби	4599
2. Други приходи	2

3. Други финансови приходи	6
Общо:	4607

В сравнение с 2010 г. общите приходи са се увеличили с 56,59 %, а в сравнение, като това се дължи най-вече на увеличаване обема на приходите от продажба на лицензи и на услуги, които се явяват основни за дейността на фирмата.

Коефициент на рентабилност на приходите от продажби - изчислена както следва:

$$\text{Коефициент на рентабилност на приходите от продажби} = \frac{\text{Нетен размер на приходите от продажби} - \text{Разходи за дейността}}{\text{Нетен размер на приходите от продажби}} = 0,17$$

През 2011 г. коефициента на рентабилност на приходите от продажба се е увеличил до 0,17. Поради реализираната загуба през 2010 г. коефициента на рентабилност на приходите от продажби е бил отрицателно величина -0,05. През 2009 г. е бил 0,07.

Коефициентите на рентабилност са отрицателни величини, когато финансовият резултат е загуба, и показват темповете на декапитализация на предприятието.

Съпоставка на разходите, които дружеството „ЛЛП София“ ООД е извършило през 2009 г. и 2010 г. (в хил. лв.):

Разходи на „ЛЛП София“ ООД	2011	2010	% изменение
1. Разходи за материали	64	57	12%
2. Разходи за външни услуги	2063	1 177	75%
3. Разходи за амортизации	69	80	-14%
4. Разходи за възнаграждения	1 328	1 275	4%
5. Разходи за осигуровки	134	131	2%
6. Балансова стойност на продадени активи	70	62	13%
7. Разходи за лихви	3	5	-40%
8. Отрицателни разлики от промяна на валутни курсове	28	5	560%

ГОДИШЕН ДОКЛАД ЗА ДЕЙНОСТТА

9. Други разходи по финансови операции	9	6	33%
10. Други разходи	29	37	-21%
ОБЩО:	3 798	2 835	34%

Разходите за външни услуги бележат увеличение с повече от 75 %, което в абсолютно изражение представлява 886 хил.лв.

Трябва да се отбележи, че в процентно изражение наблюдаваме малко увеличение в разходите за възнаграждения на персонала. Той е символнен - около 6 %. Това е в резултат на стремежа на дружеството да запази съществуващия персонал и да го мотивира и насърчи в условията на криза.

Основните разходи на „ЛЛП София“ ООД през 2011г. са за:

- Външни услуги- 2 063 хил. лв. /В разходи за външни услуги се включват: разходи за наеми- 77 хил. лв., разходи за лицензи за програмни продукти- 747 хил. лв., разходи за поддръжка на програмни продукти- 369хил. лв., консултации свързани с програмни продукти- 254 хил. лв., други консултантски услуги- 178 хил. лв, разходи за реклама- 109 хил. лева и други/.

Разходите за външни услуги са 54 % от общия размер на разходите.

- Възнаграждения- 1 328 хил. лв. и осигуровки- 134 хил. лв. /От които разходите за възнаграждения на администрацията и управителните органи на „ЛЛП София“ ООД са на стойност съответно 146 хил. лв. и 275 хил. лв./

Разходите за възнаграждения и осигуровки на целия персонал през 2011 г. представляват 38 % от общата стойност на разходите.

Съпоставка на дела на разходите за персонала (включително възнаграждения и осигуровки) за 2009 г., 2009 г., 2010 г. и 2011 г.

Година	Дял на разходите за възнаграждения и осигуровки за персонала от общите разходи

2008	41 %
2009	47 %
2010	50%
2011	38 %

Както прави впечатление дела на разходите за възнаграждения и осигуровки на персонала се увеличава в общия разнер на разходите преди данъци. Трябва да отбележим, че на фона на сериозно редуциране на разходите, разходите за персонал в последните 4 години намаляват със символични темпове. В последната година се забелязва по - голямо намаление в процентно отношение, но това е свързано със значителното увеличение на общите разходи като цяло. Като съпоставка с предходната година промяната е в увеличение с 6 %. Ще си позволим още веднъж да повторим, че това е в резултат на стремежа на дружеството да запази съществуващия персонал и да го мотивира и насърчи в условията на криза. Постигането на по- добра ефективност е търсено в посока на намаляване на останалите разходи. Философията на мениджмънта е, че най-важният актив за една ИТ компания е нейният персонал.

- Разходите за амортизации са на стойност 69 хил.лв. и дял в общите разходи от 1,8 %.

Коефициент на ефективност на разходите- изчислем, както следва:

$$\text{Коефициент на ефективност на разходите} = \frac{\text{Общо приходи}}{\text{Общо разходи}} = 1.21$$

5.3 Вземания

Към 31.12.2011 г. „ЛЛП София“ ООД има вземания от клиенти и доставчици 1572 хил.лв., вземания от предприятия от група- 529 хил.лв. и други вземания на стойност 260 хил. лв.

Вземанията от клиенти представляват вземания по продажби на услуги. Сумата на вземанията от клиенти общо към края на 2011 г. възлиза на 1771 хил. лв. От тях

вземанията от български клиенти са на стойност 1 379 хил. лв. Вземанията от чуждестранни клиенти са едва 22 % от сумата на общите вземания от клиенти и са на стойност от 384 хил. лв. /В тази сума са включени вземанията от предприятия от група, които също се явяват чуждестранни лица/.

Важно е да се отбележи увеличението на вземанията от клиенти - от 1043 хил. В края на 2010 г., както вече споменахме тези вземания са едва 728 хил. лв. Увеличението се дължи на различни договорни отношения с клиентите – като разсрочено плащане, по етапно плащане.

5.4 Задължения

Задълженията към доставчици към края на 2011 г. възлизат общо на 623 хил. лв. От тях едва 21 хил. лв. са към български доставчици, а 607 хил. лв. са към чуждестранни доставчици (в това число и към предприятия от група- В1 хил.лв.). В баланса обаче задълженията към доставчици и към предприятия от група са посочени по отделно.

Задълженията към чуждестранните доставчици, които се явяват и предприятия от група са посочени в статия „Задължения към предприятия от група“ и са на стойност 101 хил. лв. От тях, както вече посочихме по-горе в качеството им на доставчици фигурират 81 хил. лв. Остатък от сумата в статията „Задължения към предприятия от група“ в размер на 20 хил. лв. се състои от задължения , свързани с начислени, но неизплатени дивиденди и начислена лихва по заем предоставен от собственика.

По- голямата част от чуждестранните контрагенти на дружеството са доставчици на софтуер и поддръжка за него, както и консултации свързани със закупуваните програмни продукти. Доходите реализирани от чуждестранните контрагенти-доставчици на лицензи за ERP системи, поддръжка и консултации свързани с тях, се облагат с данък при източника в размер на 10 %. Не се облагат доходите само на онези чуждестранни доставчици, за които има Становище на НАП за прилагане на СИДДО, както и за онези, чиито доходи са под 500 хил. лв. и може да се приложи чл. 142 от ДОПК.

Коефициент на обща ликвидност

$$\text{Коефициент на обща ликвидност} = \frac{\text{Краткотрайни активи} - \text{Разходи за бъдещи периоди}}{\text{Краткосрочни задължения}} = 2,26$$

За 2010 г. Коефициентът на обща ликвидност е бил 2,28, а пред 2009 г. 2,60.

Коефициент на абсолютна ликвидност

$$\text{коэффициент на абсолютна ликвидност} = \frac{\text{Парични средства}}{\text{Краткосрочни задължения}} = 0,13$$

Коефициентът на абсолютна ликвидност за 2010 г. е бил 0,36, а за 2009 г. 0,73.

Общата и абсолютната ликвидност са значително по-ниски към 31.12.2011 г., отколкото към 31.12.2010 г. поради по-малките парични наличности (в брой и по разплащателните сметки) на компанията. В края на 2010 г. паричните наличности са били общо 229 хил. лв., докато към края на 2011 г. са едва 149 хил.лв.

5.9 Съпоставка на приходи, разходи и печалба за 2008г., 2009г. и 2010г. 2011г:

**Съпоставка на общо разходи, общо приходи и печалба за периода
2008 г. - 2011 г.**

Година	2008	2009	2010	2011
Приходи	4333	3444	2699	4607
Разходи	3942	3213	2842	3861
Печалба	391	231	-143	746

23.03.2012 г.

гр. София

Изготвил:

/Здравка Георгиева /

Ръководител:

/Божидар Крапчев/



5.5 Печалба

Данъчния резултат за 2011 г. по Годишна данъчна декларация (ГДД) по чл. 92 от ЗКПО е данъчна печалба в размер на 560954,99 лв.

Начислен корпоративен данък за 2011 г. – 56 095,50 лв

През отчетната 2011 г. е платен данък лрн източника в размер на 82 хил. лв. В Баланса на дружеството към 31.12.2011 г. е отразено задължение свързано с данък при източника в размер на 81 хил. лв.

5.8 Изчислени коефициенти на рентабилност и ликвидност:**Коефициент на рентабилност на собствения капитал:**

$$\text{Коефциент на рентабилност на собствения капитал} = \frac{\text{Финансов резултат за текущия период}}{\text{Собствен капитал}} = 0.59$$

За сравнение през 2010 г. коефициентът на рентабилност на собствения капитал е бил -0,27, а през 2009 г. 0,24.

Коефициент на рентабилиост на пасивите:

$$\text{Коефциент на рентабилност на привлечения капитал} = \frac{\text{Финансов резултат за текущия период}}{\text{Пасивн}} = 0.43$$

За 2010 г. коефициентът на рентабилност на собствения капитал е бил - 0,11, а през 2009 г. 0,19.

Нормално е коефнциентите на рентабилност да са отрицателни величини при положение, че дружеството е реализирало загуба през 2010 г.