

МЕЖДИНЕН ДОКЛАД

за дейността на “Лавена” АД през първо тримесечие на 2008 година
(съгласно изискванията на чл. 100а ал.4, т.2 от ЗППЦК и чл. 33, ал.1, т.2 от Наредба № 2 от 17.09.2003 г. за проспектите при публично предлагане на ценни книжа и за разкриването на информация от публичните дружества и другите емитенти на ценни книжа)

I. Информация за важни събития, настъпили през тримесечието и с натрупване от началото на финансовата година до края на съответното тримесечие.

Основната мисия на „Лавена е да осигурява на своите потребители продукти с високо качество, гарантирано действие и безвредни при употреба, които удовлетворяват техните потребности и се грижат за тяхната красота и здраве.

По важните изпълнени мероприятия през първо тримесечие на 2008 г. са както следва :

- разшири производството на козметични асортименти и изпълни първи поръчки за нов клиент на руските пазари;
- започна продажба на детска козметика на румънския пазар;
- продължи обновяването на произвежданите козметични серии – започна производството на нова серия кремове за лице с осъвременен дизайн;
- започна производството на бутикови глицеринови сапуни;
- започна разработката на нови козметични продукти за специализирана употреба – антицелулитна и аромакозметика за потенциални чуждестранни клиенти;
- модернизиране на производствените мощности и въвеждане на нов тубопълначен автомат;

“ Лавена “ АД към 31.12.2008 година завършва с нетна печалба в размер на 20 х.лв. и положителен доход на акция 0.10 лв., при 51 х. лв. загуба към 31.03.2007 г. и отрицателен доход на акция 0,255 лв.

Общите приходи от продажби за първото тримесечие на 2008 година са 651 х. лв., при отчетени за първото тримесечие на 2007 година са 328 х. лв. Постигнат е ръст от 98 % и нарастване на приходите с 323 х. лв.

Структура на приходите от дейността

Приходи от дейността	2006 г.	%	2007 г.	%	2008 г.	%
хил.лева	I тримесечие					
Продукция	318	96%	299	91%	644	99%
Стоки	3	1%	2	1%	5	1%
Услуги	4	1%	2	1%		0%
Други	6	2%	25	8%	2	0%
Общо приходи, хил.лв	331	100%	328	100%	651	100%

Нетните приходи от продажба на продукцията през първото тримесечие на 2008 г. са 651 х.лв., при 328 х.лв. през първото тримесечие на 2007 г., което е показателно за увеличение на приходите с 352 х.лв. и бележат ръст от 85%. Делът на етеричните масла заема 44% от общата реализация на продукцията през първото тримесечие на 2008 г., спрямо 1% през първото тримесечие на 2007 г. Приходите от продажби на етерични масла през първото тримесечие на 2008 г. в сравнение с 2007 г. са се увеличили с 279 х.лв. и бележат ръст в размер на 466%. Това чувствително увеличение се дължи на факта, че в края на 2007 г. беше променена външно търговската политика по отношение на предлагане и реализация. В основата на новата търговска политика по отношение на етеричните масла е както укрепване на деловите отношения с досегашните клиенти, така и постоянното търсене на нови клиенти с цел гъвкава ценова политика, водеща до възможности за реализация на по-големи количества, постигане на по-благоприятни ценови равнища, увеличаване приходите от продажби и по-равномерното им разпределение през годината. Част от количествата етерични масла се реализираха през 2007 г., друга част останаха през 2008 г.

Приходи от продажби

Продажби	2006	2007	2008	2008/2007	2008/2006
хил.лева	I тримесечие				
Козметика	258	295	356	21%	38%
Сиропни форми	10				-100%
Етерични масла	50	4	283	6975%	466%
Други			5		
Общо от продукция	318	299	644	115%	103%

През 2008 г. приходите от продажби на козметични продукти продължават да нарастват спрямо предходните години. Това се дължи на постигната по – висока реализация на продуктите от страна на търговци на едро, привличане на нови такива, висок дял от приходите от нови и усъвършенствани продукти и реализация на продукцията на външни пазари. Увеличени са продажбите от продукция, в т.ч. от бяла козметика, пасти за зъби и ароматерапия в сравнение първото тримесечие на 2007 г. и 2006 г. Това се дължи на допълнителните продукти, разработени и пуснати на пазара – серия „45⁺“, включваща 5 вида кремове за лице за различни типове. Новите и усъвършенствани продуктите на „Лавена“ бяха представени на изложения „Произведено в България“ и „Алея на здравето“. За пореден път през тримесечието на 2008 година фирмата участва на две международни изложения в Испания и Украйна. По време на изложенията интерес от страна на търговци на едро представляваха, както продукти произведени от фирмата, така и възможности за разработване на нови съвместни продукти между Лавена и чуждестранни партньори. Промоцирането на продуктите бе съпроводено с раздаване на диглини и участие с рекламни карета в специализирани печатни издания.

Към 31.03.2008 г. дружеството има неизплатени задължения към доставчици на обща стойност 131 х.лв., съгласно действащите договори за отложено плащане, като към 31.03.2007 г. те са в размер на 164 х.лв.

Към 31.03.2008 г. вземанията от клиенти са на обща стойност 217 х.лв., а към 31.03.2007 г. дружеството има да получава средства в размер на 154 х.лв.

Тези разлики се дължат на продадените количества лавандулово масло и навременното плащане на реализираните количества през изтеклото тримесечие.

През 2008 г. започна обновяването и реконструкцията на производствените мощности за производство на етерични масла. Изготвен бе проект и започна изграждането на парокотелна инсталация на производствената площадка на фирмата в с. Гълъбец, Бургаско.

За отчетния период няма промяна в дейността на дружеството, поради което няма фактори, които да са оказали съществено влияние върху резултатите към 31.03.2008 г.

II. Описание на основните рискове и несигурности, пред които е изправен емитентът през останалата част от финансовата година.

ЛИКВИДЕН РИСК

Действията на дружеството по отношение на управлението на ликвидността са насочени към това "Лавена" АД да има достатъчно ликвидност, така че задълженията да бъдат покрити в срок, съгласно договорените срокове, в нормални или трудни ситуации, без да се пораждат загуби или да се застрашава имиджа на фирмата.

КРЕДИТЕН РИСК

За текущата си дейност дружеството използва кредити, които се обезпечават със залози на материални запаси, дълготрайни активи и ипотека на недвижими имоти. Разходите за лихви към 31.03.2008 г. са 6 х.лв., а към 31.03.2007 г. техният размер е също 6 х.лв.

С търговците на едро и аптечните складове фирмата работи с отложено плащане 30 дни, докато за хипермаркетите срока за плащане е договорен от 45 до 50 дни, което поражда рискове по отношение на ритмичното постъпване на парични средства в случай на неспазване на отсрочения период. От своя страна дружеството ползва кредитни периоди в рамките на 30-60 дни, предоставяни му от неговите доставчици. Рискове по отношение на ритмичното постъпване на парични средства води до невъзможност за изпълняване ангажименти на дружеството към доставчиците.

ВАЛУТЕН РИСК

Дейността на дружеството се осъществява в България, като 44 % от продукцията се продава извън страната предимно на клиенти в Русия, Унгария, Франция, Румъния и Холандия. Ръководството строго наблюдава и взема мерки за избягване на негативни последици от промените във валутните курсове. За да се предотврати риска от променливия курс на щатската валута, цените на продаваните етерични масла бяха променени в евро. Дружеството разширява пазарите си в Европа и се ориентира в разплащания в EUR.

РЕГУЛАЦИОНЕН РИСК

Това е рискът дружеството да реализира загуби поради промяна на нормативната уредба, касаеща търговските дружества.

Подобни загуби не са отчетени в дружеството през изтеклото тримесечие.

III. Информация за сключени големи сделки между свързани лица.

“Балтимор” ЕООД, град София е предоставил на “Лавена“ АД 1205 х.лв. по договори за заем.

Наименование	Вид сделка	Неуреден разчет
“Балтимор” ЕООД, град София	краткосрочен заем	1164 х.лв.
“Балтимор” ЕООД, град София	дългосрочен заем	41 х.лв.

Дружеството не е сключвало сделки извън обичайната дейност и сделки отклоняващи се съществено от пазарните условия.

Изпълнителен директор:
инж. Петина Георгиева

