

## МЕЖДИНЕН ДОКЛАД за дейността на “Лавена” АД през първо шестмесечие на 2008 г.

*(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 цел на „Лавена“ е разработване, производство и предлагане на своите клиенти на оригинални продукти, с високо качество, нови и уникални активни компоненти, с гарантирано действие и безвредни при употреба, които удовлетворяват техните потребности и се грижат за тяхната красота и здраве.

По важните изпълнени мероприятия през първото шестмесечие на 2008 г. са както следва :

- През м. юни системата за управление на качеството на фирмата премина успешно поредната трета пресертификация съгласно изискванията на международния стандарт ISO 9001:2000.
- Разшири производството на козметични асортименти и изпълни първа поръчка 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, обогати се гамата от продукти за бебета и деца;
- Започна производството на бутикови глицеринови сапуни;
- Започна разработката на нови козметични продукти за специализирана употреба – антицелулитна и аромакозметика за потенциални чуждестранни клиенти;
- Започна работа по изпълнение на изискванията за реализация на козметични продукти на прибалтийските пазари. Осъществиха се и първи продажби на козметика и ароматерапия.
- Инвестираха се средства за разширяване на основните производствените мощности чрез въвеждане на нов тубопълначен автомат и дозиращо устройство за течности.
- Започна реконструкция на производствените мощности за производство на етерични масла;

На 30.06.2008 г. се проведе редовно Общо събрание на акционерите, на което се с доклад за дейността на дружеството за 2007 г., отчета за дейността на директора за връ инвеститорите, годишния счетоводен отчет и доклада на експерт-счетоводителя. Загуба дружеството за 2007 г. в размер на 69 хил.лв. бе покрита от фонд "Резервен". ОСА не прие пром устава на дружеството. За експерт – счетоводител бе преизбран Георги Георгиев. Дружеств представи в КФН, БФБ и на обществеността информацията на 30.06.2008г.

"Лавена" АД към 30.06.2008 година завършва с нетна печалба в размер на 2 х.л. положителен доход на акция 0.010 лв., при 132 х. лв. загуба към 30.06.2007 г. и отрицателен дохс акция 0,660 лв.

Общите приходи от продажби за първото шестмесечие на 2008 година са 1166 х. лв., отчетени за първото шестмесечие на 2007 година 671 х. лв. Постигнат е ръст от 74 % и нарастване приходите с 495 х. лв.

### Структура на приходите от дейността

| Приходи от дейността        | 2006 г.       | %           | 2007 г.    | %           | 2008 г.     | %           |
|-----------------------------|---------------|-------------|------------|-------------|-------------|-------------|
| хил.лева                    | I шестмесечие |             |            |             |             |             |
| Производство                | 818           | 90%         | 636        | 95%         | 1147        | 98%         |
| Стоки                       | 67            | 7%          | 5          | 1%          | 8           | 1%          |
| Услуги                      | 7             | 1%          | 4          | 1%          | 1           | 0%          |
| Други                       | 13            | 1%          | 26         | 4%          | 10          | 1%          |
| <b>Общо приходи, хил.лв</b> | <b>905</b>    | <b>100%</b> | <b>671</b> | <b>100%</b> | <b>1166</b> | <b>100%</b> |

Нетните приходи от продажба на продукция през първото шестмесечие на 2008 г. са 1147 х.лв., при 636 х.лв. за първото шестмесечие на 2007 г., което е показателно за увеличение на приходите с 511 х.лв. и бележи ръст от 80 %. Делът на етеричните масла заема 36% от общата реализация на продукцията през първото шестмесечие на 2008 г., спрямо 3% през първото шестмесечие на 2007 г. Приходите от продажби на етерични масла за първото шестмесечие на 2008 г. в сравнение с 2007 г. са се увеличили многократно. Това чувствително увеличение се дължи на факта, че в края на 2007 г. беше променена външно търговската политика по отношение на предлагане и реализация. Гъвкавата, съобразена с пазарните тенденции ценова политика дава 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 бяха реализирани през 2007 г., а 45 % от произведените количества останаха през 2008 г.

### Приходи от продажби

| Продажби                 | 2006          | 2007       | 2008        | 2008/2007  | 2008/2006  |
|--------------------------|---------------|------------|-------------|------------|------------|
| хил.лева                 | I шестмесечие |            |             |            |            |
| Козметика                | 557           | 615        | 725         | 18%        | 30%        |
| Сиропни форми            | 178           |            |             |            | -100%      |
| Етерични масла           | 83            | 21         | 417         | 1886%      | 402%       |
| Други                    |               |            | 5           |            |            |
| <b>Общо от продукция</b> | <b>818</b>    | <b>636</b> | <b>1147</b> | <b>80%</b> | <b>40%</b> |

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, активности насочени към стимулиране на продажбите, 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 със същия период на 2007 г. и 2006 г. Това се дължи на допълнителните продукти, разработени и пуснати на пазара – серия ЛАВЕНА, предназначена за масовия потребител и включваща 5 вида кремове за лице за различни типове кожа, нови продукти към серия Бочко бебе, продукти за деца и кремове за ръце.

Към 30.06.2008 г. дружеството има неизплатени задължения към доставчици на обща стойност 214 х.лв., съгласно действащите договори за отложено плащане, като към 30.06.2007 г. те са в размер на 174 х.лв.

Към 30.06.2008 г. вземанията от клиенти възлизат на обща стойност 276 х.лв., а към 30.06.2007 г. дружеството има да получава средства в размер на 203 х.лв.

Тези разлики се дължат на продадените количества лавандулово масло, подготовка на фирмата за стартиране на етерично-маслена кампания 2008 и навременното плащане на реализираните количества през изтеклото шестмесечие.

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

За отчетния период няма промяна в дейността на дружеството, поради което няма фактори, които да са оказали съществено влияние върху резултатите към 30.06.2008 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 ипотeka на недвижими имоти. Разходите за лихви към 30.06.2008 г. са 53 х.лв., а към 30.06.2007 г. техният размер е 22 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 36 % от продукцията се продава извън страната предимно на клиенти в Унгария, Холандия, Франция, САЩ, Великобритания, Русия, Румъния, Македония и Гърция. 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.

### РИСК ОТ ПОВИШАВАНЕ НА ЦЕНИТЕ НА ОСНОВНИТЕ МАТЕРИАЛИ И СУРОВИНИ

Дружеството работи с изключително широка гама от материални запаси, като основните са различни видове суровини (емулгатори, пенители, емуленти, парфюмни композиции и консерванти), амбалажни материали ( буркани, флакони от полипропилен, полиетилен полиетилентерефталат) и печатни материали. Цените им са пряко свързани с нарастващите цени на петролните продукти и горивата. Ценовите нива, на които се търгуват изброените материали отбелязват постоянен ръст.

Загуби от такова естество не са отчетени в дружеството през изтеклото шестмесечие.

### РИСК ОТ ПОВИШАВАНЕ НА ЦЕНИТЕ НА ЕНЕРГОНОСИТЕЛИТЕ, ГОРИВАТА И ТРАНСПОРТА

Увеличаването на цената на ел. енергията за промишлени нужди от месец юли също може да даде негативен ефект върху финансовото и оперативното състояние на фирмата. Постоянното покачване на цените на горивата от началото на 2008 г. до момента може доведат до повишаване себестойността на произвежданата продукция. В тази връзка това може да окаже влияние както върху ръста на продажбите на дружеството, така и върху промяна в рентабилността.

В бъдеще е необходима приходите на фирмата и производствените разходи са се прогнозира и планират постоянно и както и да се прилага разумен подход при управлението на доставките с цел оптимизирането им.

### III. Информация за сключени големи сделки между свързани лица.

"Балтимор" ЕООД, град София е предоставил на "Лавена" АД 1 339 х.лв. по договори за заем.

| Наименование                | Вид сделка                | Неуреден разчет      |
|-----------------------------|---------------------------|----------------------|
| "Балтимор" ЕООД, град София | краткосрочен заем         | 1291 х.лв.           |
| "Балтимор" ЕООД, град София | дългосрочен заем<br>лихви | 36 х.лв.<br>12 х.лв. |

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

Изпълнителен директор:  
инж. Петина Георгиева

