

МЕЖДИНЕН ДОКЛАД за дейността на “Лавена” АД към 30.09.2008 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.

Усилията на „Лавена“ са насочени към създаване и трайно налагане на пазара на оригинални продукти с високо европейски качество и уникални активни компоненти, съвременна и оригинална визия – символ на качество, традиция и безопасност.

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

- Успешна трета пресертификация на Системата за управление на качеството на фирмата, съгласно изискванията на международния стандарт ISO 9001:2000 от LRQA Сертификат за одобрение № 208191.
- Разшири производството на козметични асортименти и изпълни първа поръчка за нов клиент на руските пазари;
- Започна продажба на детска козметика на румънския пазар;
- Започна производството на бутикови глицеринови сапуни;
- Продължи обновяването на произвежданите козметични серии – нова серия кремове за лице с осъвременен дизайн – 5 асортимента, обогати се гамата от продукти за бебета и деца – 3 нови продукта в серията Бочко Бебе и 4 в нова серия за деца; нов глицеринов крем за ръце – специална грижа, крем за уморени крака;
- Подготовка за регистрация на нови козметични продукти за специализирана употреба – антицелулитна и аромакозметика за руския пазар;
- 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;
- Участие в Международен панаир Пловдив и завоюван златен медал за 5 козметични продукта от серията Бочко Бебе

- Стартира рекламна кампания по налагане на пазара на козметичните серии за бебета и деца – конкурс за детска рисунка; започна обновяване на електронната страница на фирмата;

На 30.06.2008 г. се проведе редовно Общо събрание на акционерите, на което се одобри доклада за дейността на дружеството за 2007 г., отчета за дейността на директора за връзки с инвеститорите, годишния счетоводен отчет и доклада на експерт-счетоводителя. Загубата на дружеството за 2007 г. в размер на 69 хил.лв. бе покрита от фонд "Резервен". ОСА не прие промени в устава на дружеството. За експерт – счетоводител бе избран Георги Георгиев.

"Лавена" АД към 30.09.2008 година отчита загуба в размер на 63х.лв. и отрицателен доход на акция 0.315 лв., при 111 х. лв. загуба към 30.09.2007 г. и отрицателен доход на акция 0,555 лв.

Общите приходи от продажби за деветмесечието на 2008 година са 1654 х. лв., при отчетени за деветмесечието на 2007 година 1224 х. лв. Въпреки отрицателният финансов резултат е постигнат ръст от 35 % и нарастване на приходите с 430 х. лв.

Структура на приходите от дейността

Приходи от дейността	2006 г.	%	2007 г.	%	2008 г.	%
хил.лева	деветмесечие					
Продукция	1155	92%	1172	96%	1620	98%
Стоки	71	6%	14	1%	12	1%
Услуги	11	1%	10	1%	10	1%
Други	19	2%	28	2%	12	1%
Общо приходи, хил.лв	1256	100%	1224	100%	1654	100%

Нетните приходи от продажба на продукцията през деветмесечието на 2008 г. са 1620 х.лв., при 1172 х.лв. за деветмесечието на 2007 г., което е показателно за увеличение на приходите с 448 х.лв. и бележи ръст от 38 %. Делът на етеричните масла е 29% от общата реализация на продукцията за деветмесечието на 2008 г., спрямо 17% през деветмесечието на 2007 г. Приходите от продажби на етерични масла за деветмесечието 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 на етерични масла. 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.

Приходи от продажби

Продажби	2006	2007	2008	2008/2007	2008/2006
хил.лева	деветмесечие				
Козметика	784	973	1141	17%	46%
Сиропни форми	284				-100%
Етерични масла	87	199	474	138%	445%
Други			5		
Общо от продукция	1155	1172	1620	38%	40%

През 2008 г. приходите от продажби на козметични продукти продължават да нарастват спрямо предходните години. Това се дължи на активната политика за усъвършенстване на дистрибуционната мрежа, постигната по – добра реализация на продуктите до крайни клиенти, привличане на нови търговци на едро и разработването на нови активности за стимулиране на продажбите. Запазва се висок делът на приходите от продажба на нови и усъвършенствани продукти. Основна част от козметичната продукция се реализира на вътрешни пазар, но през 2008г нараства делът и на износа на продукцията спрямо 2007г.

Основното увеличение на приходите се постигна чрез увеличените продажбите от продукцията, 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 активната политика за продажба на съществуващите продукти на Лавена, както и на допълнителните продукти, разработени и пуснати на пазара – допълнения към серия ЛАВЕНА – моята природа, 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 30.09.2008 г. дружеството има неизплатени задължения към доставчици на обща стойност 268 х.лв., съгласно действащите договори за отложено плащане, като към 30.09.2007 г. те са в размер на 159 х.лв.

Към 30.09.2008 г. вземанията от клиенти възлизат на обща стойност 225 х.лв., а към 30.09.2007 г. дружеството има да получава средства в размер на 246 х.лв.

Тези разлики се дължат на подготовка на фирмата за стартиране на етерично-маслена кампания 2008 и навременното плащане на реализираните количества през изтеклия период.

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 30.09.2008 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 30.09.2008 г. са 86 х.лв., а към 30.09.2007 г. техният размер е 29 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 27 % 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 1 846 х.лв. по договори за заем.

Наименование	Вид сделка	Неуреден разчет
“Балтимор” ЕООД, град София	краткосрочен заем	1780 х.лв.
“Балтимор” ЕООД, град София	дългосрочен заем лихви	36 х.лв. 30 х.лв.

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

Изпълнителен директор:
Константин Цаламанов

