

МЕЖДИНЕН ДОКЛАД за дейността на “Лавена” АД през четвърто тримесечие 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 четвъртото тримесечие и с натрупване от началото на финансовата година.

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

По важните изпълнени мероприятия през 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 няколко поръчки 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 нов дизайн – 6 асортимента, обогати се гамата от продукти за бебета и деца – 3 нови продукта в серията Бочко Бебе и 4 в нова серия за деца; 2 нови глицеринови кремове за ръце – специална грижа, крем за уморени крака; бе направено пробно производство на сироп за подобряване на съня;
- Регистрация на нови козметични продукти за специализирана употреба – антицелулитна и аромакозметика за руския пазар;
- Подготвителна 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, дозиращо устройство за течности и автоматична линия за течни продукти.
- Извършена бе реконструкция на производствените мощности за етерични масла и въведена в експлоатация бе парокотелна инсталация;
- Участие в Международен панаир Пловдив и завоюван златен медал за 5 козметични продукта от серията Бочко Бебе

- Проведена бе рекламна кампания по налагане на пазара на козметичните серии за бебета и деца – конкурс за детска рисунка;
- Обновена бе 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 преизбран Георги Георгиев.

На 25.11.2008 г. се проведе извънредно Общо събрание на акционерите, на което се избра нов Съвет на директорите. След проведено заседание на СД за изпълнителен член на СД бе избран Юлиан Здравков Иванов.

"Лавена" АД към 31.12.2008 година по предварителни данни отчита печалба в размер на 98х.лв. и положителен доход на акция 0.49 лв., при 69 х. лв. загуба към 31.12.2008 г. и отрицателен доход на акция 0,345 лв.

Общите приходи от продажби за 2008 година са 2 808 х. лв., при отчетени за 2007 година 1 969 х. лв. В резултат на увеличените продажби е постигнат ръст от 43 % и нарастване на приходите с 839 х. лв.

Структура на приходите от дейността, хил.лева

Приходи от дейността	2006 г.	%	2007 г.	%	2008 г.	%
Продукция	1737	93%	1904	97%	2761	98%
Стоки	73	4%	20	1%	14	0%
Услуги	16	1%	10	1%	13	0%
Други	39	2%	35	2%	20	1%
Общо приходи, хил.лв	1865	100%	1969	100%	2808	100%

Нетните приходи от продажба на продукцията през 2008 г. са 2761 х.лв., при 1904 х.лв. за 2007 г., което е показателно за увеличение на приходите с 857 х.лв. и бележи ръст от 45 %. Делът на етеричните масла е 40% от общата реализация на продукцията за 2008 г., спрямо 29% през 2007 г. Приходите от продажби на етерични масла за 2008 г. в сравнение с 2007 г. са се увеличили с 559 х.лв. и бележи ръст от 103%. Това чувствително увеличение се дължи на факта, че в през 2008 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. През 2008 г. външно търговската дейност на "Лавена" АД беше насочена към възстановяване на контактите с партньори от минали години и активно търсене и изграждане на нови партньорства.

Приходи от продажби

Продажби	2006	2007	2008	2008/2007	2008/2006
Козметика	1076	1361	1653	21%	54%
Сиропни форми	403				-100%
Етерични масла	258	543	1102	103%	327%
Други			6		
Общо от продукция	1737	1904	2761	45%	59%

През 2008 г. приходите от продажби на козметични продукти продължават да нарастват спрямо предходните години. Това се дължи на активна политика за изграждане на добре работеща дистрибуционна мрежа, активна работа за постигане на по – добра реализация на продуктите до крайни клиенти, привличане на нови търговци на едро, увеличаване на асортимента и продажбите към съществуващи търговци, разработването и прилагането на търговски активности за стимулиране на продажбите. Запазва се висок делът на приходите от продажба на нови и усъвършенствани продукти.

Основното увеличение на приходите се постигна чрез увеличените 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 активната работа по увеличаване на пазарния дял на съществуващите продукти на Лавена, както и налагането на нови продукти, разработени и пуснати на пазара – допълнения към серия ЛАВЕНА – моята природа, предназначена за масовия потребител и включваща 6 вида кремове за лице за различни типове кожа, нови продукти към серия Бочко бебе, продукти за деца Бочко Кидс и 2 нови вида кремове за ръце – специална грижа.

Към 31.12.2008 г. дружеството има неизплатени задължения към доставчици на обща стойност 211 х.лв., съгласно действащите договори за отложено плащане, като към 31.12.2007 г. те са в размер на 212 х.лв.

Към 31.12.2008 г. вземанията от клиенти възлизат на обща стойност 591 х.лв., а към 31.12.2007 г. дружеството има да получава средства в размер на 289 х.лв.

Тези разлики се дължат на продадените количества етерични масла през четвърто тримесечие на годината от кампания 2008.

През 2008 г. започна обновяването и реконструкцията на производствените мощности за производство на етерични масла. Приключи 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 31.12.2008 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 заеми. Разходите за лихви към 31.12.2008 г. са 149 х.лв., а към 31.12.2007 г. техният размер е 46 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. Това налага ползването на заеми за покриване на нуждите на фирмата от оборотни средства.

ВАЛУТЕН РИСК

Дейността на дружеството се осъществява в България, като 40 % от продукцията се продава извън страната предимно на клиенти в Унгария, Холандия, Франция, Испания, САЩ, Австралия, Гърция и Русия. 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 при възможност се договарят в евро. Дружеството разширява пазарите си в Европа и се ориентира към 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, емулгенти, 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 2008 година.

РИСК ОТ ПОВИШАВАНЕ НА ЦЕНИТЕ НА ЕНЕРГОНОСИТЕЛИТЕ, ГОРИВАТА И ТРАНСПОРТА

Увеличаването на цената на ел. енергията за промишлени нужди 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 необходимо приходите на фирмата и производствените разходи да се прогнозират и планират постоянно и както и да се прилага разумен подход при управлението на доставките с цел оптимизирането им.

Последиците от световната икономическа криза са тясно свързани с дейността на дружеството, което налага поэтапно свиване на производствените, оперативни и финансови разходи. В ситуация на намалено вътрешно търсене много по – трудно ще се поддържа ръст на приходите и нормално функциониране на дружеството.

III. Информация за сключени големи сделки между свързани лица.

Към 31.12.2008 г. "Балтимор" ЕООД, град София е предоставил на "Лавена" АД 1 816 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	36 х.лв.

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

Изпълнителен директор:

Инж. Юлиан Иванов

