

"ОРГТЕХНИКА" АД - СИЛИСТРА

О Т Ч Е Т

за дейността на "Оргтехника" АД, гр. Силистра
за 2015 година

I. ОБЩА ХАРАКТЕРИСТИКА НА ДРУЖЕСТВОТО

Завод „Оргтехника“ е организиран и започва своята дейност в началото на 1964 година на територията на бившето Военно-свързочно училище в гр. Силистра в изпълнение на постановление на МС № 918 от 28.12.1963 година. Предприятието е държавно до 21.04.1997 г., когато е преобразувано в акционерно дружество с над 50 на сто частна собственост, а от месец май 1999 г. капиталът е 100 % частен.

Основният капитал на дружеството е разпределен в 255 381 акции с номинал 1.00 лв. всяка една. Към датата на приключване на отчета акционерното участие е следното:

"Оргимпекс" АД, гр. София	96884 акции	37.94 %
"Оргтехинвест" АД, гр. Силистра	82637 акции	32.36 %
Инвестиционно д-во "Златен лев" АД	44830 акции	17.55 %
Други юридически лица 5 броя	3365 акции	1.32 %
Индивидуални акционери	27 665 акции	10.83 %

Общият брой на акционерите към 31.05.2015 г. е 1993 физически и осем юридически лица. Няма информация за извършени покупки-продажби през периода до изготвяне на отчета, но обикновено те са незначителни. Дружеството има едностепенна структура на управление - тричленен съвет на директорите. Председател на СД и изпълнителен директор е инж. Върбан Върбанов.

Информация за членовете на съвета на директорите (чл. 247, ал. 2 от ТЗ).

1. Брутни възнаграждения, получени през 2015 г. от членовете на съвета на директорите:

- Върбан Георгиев Върбанов – 63 742 лв.
- Румен Василев Райчев – 25 570 лв.
- Бенчо Георгиев Бенчев – 25 570 лв.
- Общо 114 882 лв.

2. Притежавани акции от членовете на съвета на директорите:

	Брой акции	% от капитала
"Оргтехинвест" АД, гр. Силистра	82 637	32.36
представявано от Върбан Георгиев Върбанов	70	0.027
"Оргимпекс" АД, гр. София	96 884	37.94
представявано от Румен Василев Райчев	40	0.016
Бенчо Георгиев Бенчев	13	0.005

През 2015 г. членовете на съвета не са придобивали или прехвърляли акции на дружеството.

3. Членовете на съвета на директорите нямат специални права и могат да придобиват акции и облигации на дружеството по общия ред.

4. Участие на членовете на съвета на директорите в други дружества:

- Върбан Георгиев Върбанов: председател на съвета на директорите "Оргтехинвест" АД, гр. Силистра – не притежава повече от 25 на сто от капитала на дружеството;
- Румен Василев Райчев: изпълнителен директор на "Оргимпекс" АД, гр. София – притежава 37.5 на сто от капитала на дружеството.
- Бенчо Георгиев Бенчев - акционер в "Оргимпекс" АД, гр. София – не притежава повече от 25 на сто от капитала на дружеството.

5. Никой от членовете на съвета на директорите или свързани с тях лица не са сключвали с дружеството договори, които излизат извън обичайната му дейност (чл. 240б от ТЗ).

Няма придобивни правни очаквания в полза на дружеството. Няма учредени върху недвижимостите на дружеството ограничени вещни права в полза на трети лица. Няма предявени претенции от граждани за възстановяване на собственост върху недвижим имот на дружеството.

През половинвековната си история предприятието е произвеждало джобни и настолни калкулатори, копировадна техника, микропроцесорни системи и компютри, голи и наредени

печатни платки, специална продукция и др. От началото на 80-те години започва производството на устройства за регистриране продажбите на стоки и услуги в търговията, транспорта, хотели, ресторанти и др. – електронно-регистриращи касови апарати, които над двацет години са основен предмет на дейност на дружеството.

Предприятието има следните специфични особености:

1. Относително висока самостоятелност: монтиране на печатни платки, механична обработка, производство на пластмасови детайли и инструментална екипировка.

2. Разположено е в приспособени сгради на бивше военно-свързочно училище, което усложнява комуникациите, удължава технологичния път и води до оскъпяване на продукцията.

3. Голяма номенклатура на ползваните суровини, материали и полуфабрикати.

4. Износът е предимно за Гърция, Румъния, Молдова, Малта и др. На вътрешния пазар продукцията се реализира чрез мрежа от независими дистрибутори.

Основен предмет на дейност в момента са електронно-регистриращи касови апарати с финансова памет (ЕКАФП) и сродни фискални устройства – около 20 модификации с различен дизайн и габарити. През отчетния период формираха над 90 на сто от производството и износа. Освен завършени изделия се изнасят и възли за касови апарати – комплекти корпусни детайли.

II. АНАЛИЗ НА ДЕЙНОСТТА НА ДРУЖЕСТВОТО

1. Производствена програма и реализация на продукцията.

В началото на годината ръководството прие бизнес-програма за производство и реализация на стойност 3 800 х лв. Разчетите сочеха, че с изпълнението и дружеството ще приключи годината с без загуба при запазване на наличните работни места и слаб ръст на средната работна заплата.

През 2015 година е произведена продукцията на стойност 3 033 х лв., което е на нивото на постигнатото през предходната, но с 20 на сто под планираното. Основна причина за недостигане на планирания обем е значителното намаление на поръчките от най-големия гръцки партньор поради възникнали и късно решени проблеми във фирмуера на касовите апарати, които последният реализира в южната ни съседка. Увеличените почти двойно продажби за Румъния, където обаче се търсят по-нискостойностни касови апарати, не успяха да компенсират спада на гръцкия пазар. В България и на останалите чуждестранни пазари търсенето беше като цяло на нивото на 2014 г., респ. те заедно заемаха под 13 на сто от обема на продукцията. Мощностите не бяха равномерно патоварвани и особено през второто полугодие се използваша не-повече от 70 на сто от възможностите им.

Върху стойността на произведената/реализираната продукция се отразиха негативно ниските цени за клиенти и дистрибутори в страната при наситен пазар с този клас техника, както и ограничените възможности за повишаване на договорените относително ниски износни цени.

Структурата на реализацията беше 96,7 към 3,3 в полза на износа. За сравнение през 2005 г. относителният дял на износа в общата реализация е бил 38 %, през 2009 г. достигна 79 %, а през 2013 – 88 %, което говори за постоянно намаляващо търсене на касова и сродна техника в страната (с изключение на административно наложените акции в края на 2011 и началото на 2012 г.) в условията на голямо насищане и силна конкуренция с местните производители.

Произведени бяха общо 18 548 касови апарата, което е с 911 броя по-вече от предходната година. Съотношението между малогабаритните и по-евтини машини и тези от по-висок клас значително се измени в полза на първите, които се реализират основно на румънския пазар и са с по-ниска възвръщаемост на разходите.

2. Трудови ресурси.

Числеността на персонала в дружеството на 1.01.2015 г. е 84 бр., а в края на годината в дружеството наемите по трудово или служебно правоотношение бяха 80 човека. През повечето месеци на годината и особено през второто полугодие пряко заетият в производството персонал беше патоварен под обичайното, но не беше пристъпено към съкращения на работни места. Намалението на общата численост е резултат от естествено тскучество. Нивото на производство и реализация, макар и относително равномерно, не обезпечаваше напълно изплащането на договорните заплати, които все пак се получаваха редовно, но за сметка на допълнителни продажби на ДМА и наличния финансов ресурс. Средномесечната работна заплата в дружеството беше 624 лв. – със 7.6 на сто по-висока от предходната като увеличението беше главно в пряко заетите в производството и в нископлатените професии вследствие промяната на минималната работна заплата за страната. Измененията по категории персонал са посочени в следната таблица :

№ по ред	Категория персонал	Списъчен брой към:		Разлика
		01.01	31.12	
1.	Ръководни служители, вкл. изп. директор	10	10	0
2.	Специалисти	23	16	-7
3.	Помощен персонал и охрана	5	8	+3
4.	Работници и помощен персонал	46	46	0
4.1	основни работници	34	34	0
4.2	спомогателни работници, в т.ч. ОТКК	12	12	0
	ВСИЧКО	84	80	-4

Средносписъчният брой на персонала за годината беше 84 работници и служители - с 2 по-малко от предходната 2014 г. Текущите месечни заплати и аванси се изплащаха в регламентиранияте срокове – независимо от финансовите затруднения, в които периодично е изпадало дружеството, този принцип се спазва неизменно и без изключения от 1993 година.

III. ФИНАНСОВО-ИКОНОМИЧЕСКО СЪСТОЯНИЕ

Финансовият отчет на "Оргтехника" АД към 31.12.2015 г. е изготвен съгласно основните принципи и изисквания на ЗС и МСФО и другите нормативни документи, регламентиращи стопанската дейност в България. Годишният финансов отчет съдържа следните основни елементи: Отчет за финансовото състояние, Отчет за всеобхватния доход, Отчет за паричните потоци и Отчет за собствения капитал към 31.12.2015 г., Приложения.

А. Основните аспекти на финансово-счетоводния анализ отразяват:

- Придобиване, отчитане, амортизация и преценка на ДА:
 - заприхождават се по цена на придобиване, завишена с разходите по доставка и монтаж;
 - прилаган е линеен метод на амортизация на ДА на база полезния живот на активите.
 - Краткотрайните активи и пасиви се оценяват в съответствие с прилаганата счетоводна политика. Към 31.12 всички валутни сметки, вземания и задължения са преоценени по курса на БНБ.
 - Разходите са отчетени като разходи за дейността по икономически елементи (материали, външни услуги, амортизации, възнаграждения, осигуровки, финансови и извънредни разходи).
 - Приходите са отчетени като приходи от дейността (от продажби на продукция, услуги, от финансови приходи и други).
 - Финансовият резултат е формиран след приключване на с/ка 123 "Печалби и загуби".
- Б. Отчетът за финансовото състояние към 31.12.2015 г. показва следните обобщени данни:

№ по ред	А К Т И В (х.лв.)	31.12. 2014 г.	31.12. 2015 г.	Разлика
A	Записан но невнесен капитал	0	0	0
B	Нетекущи (дълготрайни) активи	1460	1428	-32
I	Нематериални активи	7	4	-3
II	Дълготрайни материални активи	1289	1214	-75
III	Дългосрочни финансови активи	0	0	0
VI	Отсрочени данъци	164	210	46
B.	Текущи (краткотрайни) активи	2935	2512	-423
I	Материални запаси	2108	2047	-61
II	Вземания	737	374	-363
III	Инвестиции	0	0	0
IV	Парични средства	90	91	1
Г	Разходи за бъдещи периоди	2	3	1
	Сума на актива	4397	3943	-454
№	П А С И В (х.лв.)	2014 г.	2015 г.	Разлика
A	Собствен капитал	3427	2964	-463
I	Записан капитал	298	298	0
II	Премии от емисии	0	0	0
III	Резерв от последващи оценки	215	215	-1
IV	Резерви	3163	2911	-252
V	Патрупана печалба/загуба от минали години			
VI	Текуща печалба (загуба)	-249	-460	-211
Б	Провизии и сходни задължения	105	99	-6
B	Задължения	822	858	36
Г	Финансирания и приходи за бъдещи периоди	43	22	-21
	Сума на пасива	4397	3943	-454

Анализът на отчета за финансовото състояние показва, че през отчетния период:

1. Балансовата стойност на дълготрайните материални активи е намалена със 75 х.лв. основно от начислено изхвърляне на машини, оборудване и съоръжения, а също и от продажби на ненужни основни средства, като към 31.12 същите са за 193 х.лв., т.е. по-голямата част от тях са физически и морално амортизирани.

2. Спрямо предходната година стойността на краткотрайните активи бележи намаление със 423 х.лв., идващо главно от значително намаление вземания от клиенти (с 358 х.лв.). Тревожно е състоянието на материалните запаси. Увеличението на продукцията на склад се допуска в последните месеци на годината, когато бяха временно спрени доставките към посочения по-горе основен гръцки партньор. Изделията бяха реализирани в началото на 2016 г., но беше загубен значителен темп. Прекалено големи са наличностите от материали и суровини, които в последните години не падат под 1 млн.лв. Намалението със 166 х.лв. спрямо предходната година е положително, но крайно недостатъчно. В дружеството е въведена система за стимулиране продажбата на залежали суровини и материали, тъй като същите са физически годни за употреба и добре съхранявани, по голяма част от тях са специфични и имат относително тясна пазарна ниша. Освобождването от ненужните ДМА, суровини и материали е едно от основните направления в разработената в края на годината оздравителна програма.

3. През годината собственият капитал на дружеството се изменя както следва:

а/ основният капитал остава непроменен;

б/ резервите са намалени със 252 х.лв. - от порядъка на загубата за предходната година;

в/ Крайният финансов резултат е загуба от 460 х.лв., която заедно със отчетената през предходните четири години достигна почти 1 600 х.лв. за покриване през следващи периоди.

4. Текущите задължения на дружеството са се увеличили с 36 х.лв. и значително надвишават вземанията, като над 85 на сто от тях са към основните доставчици и банки вследствие затрудненото финансово състояние на дружеството. Към общественото осигуряване, ЗОК и бюджета дружеството изпълняваше задълженията си през цялата година в регламентираните срокове.

Б. Анализ на отчета за всеобхватния доход. Отчетът за всеобхватния доход за периода, съпоставен с този към предходната 2014 година, разкрива следната картина:

№ по ред	НАИМЕНОВАНИЕ НА РАЗХОДИТЕ	Предходна година	Текуща година	Разлика
1.	Намаление на запасите от продукцията и НП	120	0	-120
2.	Разходи за суровини, материали и външни услуги	2675	2715	40
3.	Разходи за персонала	771	815	44
4.	Разходи за амортизация и обезценка	135	139	4
5.	Други разходи	195	121	-74
	Общо разходи за оперативна дейност	3896	3790	-106
6.	Разходи за обезценка на финансови активи	0	0	0
7.	Разходи за лихви и други финансови разходи	50	61	11
	Общо финансови разходи	50	61	11
8.	Печалба от обичайна дейност	0	0	0
9.	Извънредни разходи	0	0	0
	Общо разходи	3946	3851	-95
10.	Счетоводна печалба	0	0	0
12.	Данъци, алтернативни на корпоративния данък	-25	-50	-25
	Всичко	3921	3801	-120

№ по ред	НАИМЕНОВАНИЕ НА ПРИХОДИТЕ	Предходна година	Текуща година	Разлика
1.	Нетни приходи от продажби	3291	3007	-284
	в т.ч.: продукцията и услуги	3291	3007	-284
2.	Увеличение на запасите от продукцията и НП	0	129	129
3.	Разходи за придобиване на активи по стоп. начин	0	0	0
4.	Други приходи	374	191	-183
	Общо приходи от оперативна дейност	3665	3327	-338
5.	Приходи от участия	0	0	0

6.	Приходи от други инвестиции и заеми	0	0	0
7.	Други лихви и финансови приходи	7	14	7
	Общо финансови приходи	7	14	7
8.	Загуба от обичайна дейност	274	510	236
9.	Извънредни приходи	0	0	0
	Общо приходи	3672	3341	-331
10.	Счетоводна загуба	274	510	236
11.	Загуба	249	460	211
	Всичко	3921	3801	-120

Един от основните фактори, довели до лошите финансови резултати, беше спадът в продажбите към основния гръцки партньор, който поради ненавременно решаване на възникналите проблеми в касовите апарати (конструктивните разработки, фърмуера и адаптацията му се извършват от украинска фирма-партньор) през четири от месеците на годината не поръчваше изделия и в сравнение с 2014 г. реализираната продукция към него беше с 390 х. EURO по-малко. Нещо повече, за отстраняването на установените дефекти дружеството направи допълнителни разходи от порядъка на 40 х.лв. Практически беше изгубен и пазарът в Литва, където през предходната година бяха изнесени билетопечатащи апарати за 90 х. EURO, но кампанията по обновяването им приключи.

Ръстът на продажбите в Румъния (с 330 х. EURO) не можеше да компенсира горните загуби, дори и да беше значително по-голям, тъй като цените на аналогични изделия там са с 10-15 % по-ниски в сравнение с Гърция и трудно могат да бъдат повишени в условията на силна китайска и българска конкуренция.

Особено силно беше негативното влияние от повишаването на курса на щатския долар средногодишно с над 10 на сто. Като се има предвид, че над 80 % от ползваните суровини, материали и комплектровка се заплащат директно в щатска валута или в лева на търговски посредници, които автоматично повишават цените си при всяка промяна на валутния курс, резултатът за 2015 г., съпоставен с преизчисление по неизменен курс долар/лев към 01.01.2015 г., показва завишени разходи от порядъка на 160 х.лв.

В същото време над 90 на сто от продукцията се продава в EURO, а общото ценово ниво на външните пазари на дружеството остана практически непроменено, включително и от конкурентните фирми. Сравнително малката стъпка в цените на изделията по време на лятната кампания в Румъния, за което основният претекст бе именно поскъпналият долар, беше максимално възможната за момента и успя да компенсира не повече от 25 на сто от завишените разходи в резултат от действието на този фактор.

Недостатъчният свободен финансов ресурс не позволи директни доставки на основни компоненти и възли в изделията, тъй като производителите естествено предлагат изгодни условия при поръчки на големи серии с предварително плащане, значително надхвърлящи месечната необходимост на дружеството. Така голяма част от загубата – от порядък 180-200 х.лв. – остана като печалба на местни доставчици, които обслужват множество сродни фирми и по тази причина могат да доставят на ниски цени.

Нивото на балансовата загуба от 460 х.лв. е показателно за ниска рентабилност от цялостната дейност на дружеството и запазва тенденцията на ниска възвръщаемост на вложените разходи – за сравнение последната година с положителен финансов резултат за дружеството беше 2008 г. – печалба от само 28 х.лв.; постигната при значително по-благоприятни икономически условия. Основни причини за слабата ефективност са недостатъчните и сравнително малки външни пазари, които обуславят малка серийност на изделията и произтичащите от това сравнително високи цени на доставяните материали и окомплектовка.

В издръжката на предприятието с неговите огромни площи и пригоден сграден фонд, многоброен и застарял машинен парк, значителна част заемат условно-постоянните разходи, които слабо се влияят от обема на производството и реализацията и при очерталото се през последните години спадане на последните под и около 3 млн. лв. относителният им дял се повишава до степен на непоносимост и, независимо от останалите негативни фактори, до голяма степен предопределя отрицателния краен резултат.

IV. ПАЗАРНА ПОЛИТИКА И МАРКЕТИНГ

През 2015 г. бе постигнат обем на реализацията на продукция и услуги от 2 902 х лв. (без постъпленията от такси за СИМ-карти и продажба на ДМА и материали), което е отстъпление от 8,3 % спрямо предходната 2014 г. Полученото намаление е изцяло на гръцкия пазар поради посочени по-горе причини, а вътрешната реализация, макар и леко увеличена, остава незначителна.

Тенденциите по отделни пазарни направления са разнопосочни. Най-после в последните няколко години има ръст на продажбите в България (с 33,3%), дължащ се на увеличената продажба на резервни части и някои еднократни поръчки, включени в графата Други продажби. Това обаче далеч не е достатъчно да компенсира големият срив на гръцкия (с 42 на сто) и литовския пазар (с почти 100 на 100). Заслужава внимание възстановяването на продажбите в Украйна, въпреки че първоначалните очаквания бяха за по-голям обем. Чувствителен ръст на износа има и към Малта. Най-значим е ръстът на продажбите в Румъния (почти двойно спрямо предходната година), което обаче също се оказва недостатъчно да компенсира общия срив на износа.

Трябва да се отбележи, че се запазва относителната тежест на касовите апарати в общата структура на реализацията – 88 %, което говори за ограничена производствена листа и малки възможности за маневриране, а касовата техника (макар и изключително за износ) остава основна продуктова група, формираща като цяло общата картина и тенденции на реализацията.

Перспективите за 2016 г. са свързани основно с очакваните промени в изискванията и постепенно обновяване на парка от фискални устройства в Румъния и Гърция, свързаното с това узаконяване на няколко нови модела фискални устройства, също и пробив на определени пазари извън Европа.

V. РИСКОВИ ФАКТОРИ

Инвестирането в акциите на дружеството е свързано с определени рискове. Последователността в представянето на рисковите фактори отразява виждането на СД относно конкретната им значимост към настоящия момент за дейността на дружеството, както и вероятност да бъдат осъществени.

Износът на продукцията е предимно в държави от Източна Европа, където пазарите са нестабилни и трудно се прогнозира. В тези страни дружеството продава основно касови апарати, внедряването на които става на база правителствени наредби, които задължават определени категории търговци да ги ползват. Търсенето се влияе в значителна степен от сроковете по тези наредби като обикновено расте скокообразно непосредствено преди настъпването на определена критична дата и след нея последва рязък спад.

На вътрешния пазар има силна местна конкуренция, което стеснява пазарната ниша на нашите изделия. Търсенето е ограничено както поради малките мащаби на пазара, така и поради високата наситеност на тези изделия в страната. Поради сравнително дългия период на експлоатация на този клас техника се развива и значим вторичен пазар на касови апарати.

Намаленото търсене на ЕКАФИИ в страната и нестабилността на традиционните външни пазари, респ. по-малките производствени серии и невъзможността за повишаване на цените в условията на силна конкуренция доведоха до увеличаване себестойността на единица продукция и съответно влошаване на крайните икономически показатели. Намаленият финансов ресурс не позволява насочване на достатъчно средства за обновяване на техниката и технологиите, което да доведе до съществено повишаване на производителността и снижение на разходите за производството.

VI. ИЗПЪЛНЕНИЕ НА ПРОГРАМАТА ЗА ПРИЛАГАНЕ НА МЕЖДУНАРОДНО ПРИЗНАТИТЕ СТАНДАРТИ ЗА ДОБРО КОРПОРАТИВНО УПРАВЛЕНИЕ

1. Относно отговорностите и дейностите на членовете на Съвета на директорите:

Членовете на СД извършваха периодична проверка и разглеждане на текущите, тримесечните и годишния счетоводен отчет и отчетите за дейността на дружеството. Същите бяха своевременно представяни, съгласно изискванията на ЗППЦК. Чрез регулярно провеждане на заседания, както и в неформални срещи, членовете на СД извършваха планиране и определяне на текущите и бъдещи задачи, приоритети, отговорности и мястото на всеки член на екипа, одобряваха и ревизираха основните стратегии и цели на дружеството. Във връзка с предоставяне пред акционерите и заинтересованите лица на необходимата допълнителна информация, СД възлага и изисква периодично изготвяне на проучвания за конкурентноспособността на продуктите на дружеството, както и на неговите основни конкуренти.

2. Относно осигуряване на по-ефективна комуникация и гарантиране на равнопоставено отношение на акционерите.

Спазени са изискванията за пълна информираност на акционерите във връзка с годишното ОСА, като своевременно са извършени съответните публикации. В законовите срокове преди събранието на акционерите е предоставена пълна информация за годишните резултати от дейността на дружеството. Уеб-страницата се поддържа винаги актуална, с цел клиентите и акционерите да получават редовна, актуална и по-пълна информация за дейността на дружеството, неговото състояние и перспективи.

3. Относно отчитане правата, интересите и ролята на заинтересованите лица.

Поддържа се непрекъснато политика на тясно сътрудничество с постоянните клиенти и с доставчиците на дружеството, като им се предоставя необходимата за целта информация, не представляваща фирмена тайна.

4. Относно разкриване на информация и прозрачност.

Осигурен е постоянен достъп до финансовите отчети на дружеството в Интернет, както и в страниците на КФН и "БФБ – София" АД. Не е регистриран случай на официално постъпили искания от акционери за предоставяне на информация за финансовото състояние на дружеството и не е отказвана такава. Изпращани са всички необходими отчети и уведомления на дружеството до Комисията за ценни книжа, "БФБ -- София" АД и Централния депозитар, а именно:

- годишен финансов отчет и съпътстващите го материали;
- тримесечни финансови отчети и съпътстващите ги материали.

VII. ДВИЖЕНИЕ НА АКЦИИТЕ

През 2010 г. Софийската фондова борса изключи акциите на дружеството от официалния пазар поради незначителност на реализирания оборот. Ситуацията е непроменена.

VIII. ВАЖНИ СЪБИТИЯ, НАСТЪПИЛИ СЛЕД ГОДИШНОТО СЧЕТОВОДНО ПРИКЛЮЧВАНЕ. ПЛАНИРАНА СТОПАНСКА ПОЛИТИКА ЗА 2016 ГОДИНА.

През настоящата 2016 г. дружеството запазва предмета на дейност и пазарните си позиции.

Очакваните инвестиции са от порядъка на 10 х. лв.

Числеността на персонала се запазва между 80 и 90 броя без тенденции за значителни изменения.

За излизане от тежкото общо икономическо състояние, през м. декември 2015 г. беше разработена и приета Оздравителна програма, обхващаща първото полугодие на настоящата. Същата беше развита в следните основни направления:

1. Ускорено внедряване на нови модели касови апарати, както за подобряване на конкурентно-способността на външните и местния пазари, така и като почти единствена възможност за отработване на по-добри цени.

2. Дейности по разпродажбата на залежали и ненужни материални активи, вкл. земи, машини и съоръжения – на етапа основен източник за финансово стабилизиране и възможности за доставка на по-евтини компоненти и възли в по-големи серии.

3. Конструктивни и технологични подобрения за намаляване на материалоемкостта и трудоемкостта на изделията.

4. Дейности по намаляване на трудовите разходи чрез оптимизация на управленческата структура и нормирането на труда. Като временна мярка през първото тримесечие дружеството премина на четиридневна работна седмица.

Оздравителната програма е в процес на актуализация, който трябва да приключи до края на месец март.

В периода след 31.12.2015 г. до изготвянето на настоящия отчет не са настъпили други особени събития, които да доведат до съществени промени във финансовото състояние на дружеството.

X. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Отчетната 2015 година беше много неблагоприятна от стопанска гледна точка по отношение на производството и реализацията, но затормозващите дейността технически проблеми бяха преодоляни, макар и към края на годината.

Като цяло, очакванията за 2016 г. изглеждат по-оптимистични от предходната година, но е очевидно, че е рисковано да се разчита на ограничен брой пазари (два или три основни, поемащи голямата част от износа). Загова безусловно са необходими и други направления, което е една от основните цели на ръководството на дружеството.

Оптимизмът е свързан със започналите от края на 2015 г. дейности по обновление на продаваните модели, на първо място в Гърция, а впоследствие и на другите пазари – Румъния, Молдова, Малта и т.н. Работи се и по регистрацията на нов модел и възобновяване на реалните продажби в Словакия. Продължават усилията за влизане на кубинския пазар. Успешната реализация на този проект също би отворило добри възможности, но на този етап неясната във времето перспектива е зависима от инертността на партньорите и динамиката на промените в Куба.

Очертава се още една нелека година, в която трябва да се постигне най-малко нивото на износа от 2014 г. (1,5-1,6 млн.евро), като се търсят възможности за увеличение. Отново ще се разчита на Гърция и Румъния (1,3-1,4 млн.евро), а разликата от минимум 200-300 х.евро ще се допълни от реализация на по-малките пазари.

Бизнес-планът за 2016 година е в процес на уточняване и към датата на отчета не е окончателно изготвен.

гр. Силистра
29.02.2016 г.

ИТ/

Изп. директор



Stoyan V. Vyrbanov