

МЕЖДИНЕН ДОКЛАД

ЗА

ДЕЙНОСТТА

На „Торготерм” АД, гр.Кюстендил, за 2015 г.

Този доклад е изготвен съгласно чл.100 о, ал.4, т.2 от ЗППЦК, чл.33, ал.1, т.2 от Наредба № 2 от 17.09.2003 г. за проспектите при публично предлагане на ценни книжа и разкриването на информация от публичните дружества и други емитенти на ценни книжа.

При изготвянето на доклада са спазени принципите на вярно и честно представяне на развитието и резултатите от дейността на дружеството.

Финансовия отчет за 2015 г. не е заверен от регистриран одитор.

Месец 01.2016 г.

I. Състояние на дружеството, резултати от дейността и основни рискове.

Торготерм” АД е публично акционерно дружество по смисъла на Търговския закон и Закона за публично предлагане на ценни книжа. Акционерното дружество е юридическо лице и осъществява дейността си под наименованието „Торготерм” АД, със седалище и адрес на управление в гр.Кюстендил, ул.„Овощарска” № 1.

Основната дейност на дружеството е съсредоточена в две направления:

1. Проектиране, производство, търговия и сервиз на професионално кухненско оборудване предназначено за заведенията за обществено хранене, ресторанти, барове, столове, заведения за бързо хранене и др., разпределено в три направления:

- топлинни изделия /газови и електрически/ серии 650, 700 и 900 – печки, скари, фритюрници, котлони, пекарни, отопляеми шкафове, мобилни колички за сандвичи и др.

- неутрални изделия – маси, мивки, шкафове, смукатели, стелажи, колички и др.

- хладилни изделия – хл.шкафове, хл.маси, мобилни охлаждаеми витрини.

2. Проектиране, производство и търговия с изделия от метал, както следва :

- ел. табла от неръждаема стомана

- ел. шкафове от неръждаема стомана

- навеси, пултове и надстройки от неръждаема стомана

- други детайли, възли и изделия от неръждаема и конструкционна стомана.

Приходите за 2015 г. по отделните категории на дружеството според финансовия отчет са както следва:

	Х.ЛВ.	
Приходи по категории и дейности	2014год.	2015год.
1.Приходи от продажби на продукция	8 614	9 589
в т.ч. външен пазар	7 785	9 157
Дял на продукцията за износ - %	90,38	95,50
2.Приходи от продажби на стоки	387	130
3.Приходи от продажби на услуги	72	122
4.Други приходи от продажби	182	133
Общо нетни приходи от продажби	9 255	9 974
5.Приходи от финансираня	261	250
6.Финансови приходи	23	3
Общо приходи от дейността	9 539	10 227

Общо приходите от дейността за 2015 г. са увеличени спрямо 2014 г. с 7,21 % или 688 х.лв. Основен дял от тях заемат нетните приходи от продажби – 97,53 % и по-конкретно приходите от продажба на продукцията, които са в размер на 93,76 %.

През 2015 г. реализираната продукция е в размер на 9 589 х.лв., което представлява 96,14 % от всички продажби и бележи увеличение спрямо същия период на 2014 г. с 11,32 %. За периода е реализирана кухненска продукция за 1 501 х.лв. и друга продукция от метал за 8 088 х.лв. Спрямо 2014 г. има увеличение на обема на кухненското производство с 1,90 % и увеличение обема на другата продукция от метал с 13,26 %. Основните фактори, оказали силно влияние върху приходите от продажби на кухненско оборудване през 2015 г. са:

1. Задържане тенденцията на общо намаление на потреблението на кухненско оборудване в страната.

2. Продължаващата засилена конкуренция от български фирми, които внасят готови изделия.

3. Продължаващата засилена конкуренция на предприятия, които произвеждат аналогични продукти за кухненско оборудване, макар по качество и асортимент предлаганите от тях продукти да не отговарят на произведените от „Торготерм” АД изделия.

4. Продължаващото намаляване на поръчаното оборудване, спрямо необходимото за обзавеждане на една кухня.

5. Продължаващата стагнация в строителството и реконструкцията на хотели и ресторанти в страната.

Основен фактор, оказал влияние върху приходите от продажби на друга продукция от метал, през 2015 г. са поръчките на основните търговски партньори – поделенията на „Шнайдер Електрик” - “Сарел”, Франция и “Химел”, Испания, както и други фирми от Европа, които се увеличиха спрямо тези за 2014 г. с 17,14 %.

Общ фактор, оказал влияние върху приходите от продажби, е цената на неръждаемата ламарина, която е основен разход в производството на продукцията, респ. формира основна част от себестойността на продаваната продукция.

За да увеличи приходите от основните контрагенти дружеството насочи своите усилия в следните направления:

1. Продажби, чрез собствена дистрибуторска мрежа за реализация на кухненско оборудване в големите градове и курорти.

2. Търсене на нови и разширяване на съществуващите контакти с фирми от Европа за коопериране и дистрибуция на кухненско оборудване. За поредна година продължава изпълнението на договора с италианската фирма “ЕММЕПИ”, съгласно който е закупено ноу-хау за производство на неутрално и барово оборудване и линии за самообслужване на ресторанти и заведения за обществено хранене по италианска технология.

3. Оптимизиране на доставките с основните търговски партньори – “Сарел” и “Химел” - за следващите тримесечия и търсене на нови клиенти и изделия за производство от неръждаема и конструкционна стомана. През годината продължи разработването и усвояването на нови прототипи от ел. табла и шкафове, с цел задоволяване на увеличените изисквания на клиентите в ценово и техническо отношение при запазване на качествените параметри.

4. „Торготерм” АД е в непрекъснат процес на преговори и изпълнение на поръчки от фирми от Европа за производството на детайли, възли и изделия от неръждаема и конструкционна стомана с последващо прахово боядисване. От особено голямо значение са контактите с утвърдените имена в бранша от края на 2012 г., на основата на които се утвърди производството на ел. табла с интегриран навес и кутии от неръждаема стомана, както и ел. табла с монтажни плочи от неръждаема и конструкционна стомана с последващо прахово покритие. През 2015 г., бяха изработени и изпратени регулярно поръчки на ел. табла от неръждаема и конструкционна стомана. През периода започна производството на нов модел ел. табла от неръждаема стомана с монтажни плочи.

Продължен е контакта с френската фирма “ЖАК ОРЛЕАНС” за производство на ел. табла от конструкционна стомана с последващо прахово боядисване,

5. Търсене на нови партньори и разширяване на съществуващото сътрудничество с клиенти от страната и чужбина в областта на лазерното рязане и огъване на детайли.

Реализираният износ за 2015 г. е в размер на 9 157 х.лв. или 95,50 % от общия обем на реализираната продукция. В сравнение с същия период на 2014 г. износът е увеличен с 17,62 % или 1372 х. лв. Разпределението на изнесената продукция от общо продадената продукция към основните партньори за 2015 г. е следната:

Химел, Испания	- 13,28 %
Сарел, Франция	- 53,18 %
Марборе, Франция	- 1,37 %
Жак Орлеанс, Франция	- 0,13 %
Линк Инокс, Франция	- 11,58 %
Други клиенти	- 15,96 %

От целия износ дела на другата продукция от метал е 87,86 %. Основен принос за това имат двете поделения на „Шнайдер Електрик” - “Сарел” и “Химел”, с която се изпълнява дългосрочен договор за производство и доставка на ел.табла, ел.шкафове, навеси и др. изделия от неръждаема стомана.

Пазарният дял на кухненската продукция в износа е 12,14 %. Основно износа е съсредоточен в областта на промишленото коопериране с фирма Линк Инокс, Франция, която бележи ръст спрямо 2014 г. с 21,05 %.

През 2015 г. на вътрешния пазар са реализирани 4,50 % от целия обем

продадена продукция. Реализацията на този пазар от кухненско оборудване е 4,05 %, а на друга продукция от метал – 0,45 %.

Разходите за обичайната дейност за 2015 г. възлизат на 10 210 х.лв., което е с 918 х.лв. повече, от същия период на миналата година.

Основно влияние върху разходите, оказва цената на неръждаемата ламарина, която е основен разход при производството на кухненска продукция, ел.табла, ел.шкафове и др.

Финансовият резултат от обичайната дейност 2015г. е счетоводна печалба от 17 х.лв. Основни фактори, оказали влияние върху финансовия резултат, са увеличените приходи на друга продукция от метал за износ - главно за фирмите „Сарел”, Франция и „Химел”, Испания и други фирми от Европа от една страна, както и оптимизираните разходи по отделни икономически елементи свързани с издръжката на фирмата и лихвите по кредити, свързани със закупуването на автоматизирания технологичен комплекс и автоматизирано складово стопанство от фирма “АМАДА”.

През месец май 2014 г. „Торготерм” АД и „Шнайдер електрик индъстрис” САС автоматично подновиха сключения рамков договор от 2011 г. за доставка на изделия от метал със срок на действие до м.май 2017 година, което ще обезпечи натоварването на производствените мощности през следващите три години

Водят се непрекъснато преговори и с други утвърдени фирми от Европа за производството на детайли, възли и изделия от неръждаема и конструкционна стомана с последващо прахово боядисване за сключване на договори за доставка на изделия от метал със срок на действие 3 години, които да дообезпечат натоварването на производствените мощности през периода.

За периода продължи оптималната експлоатация на въведеното през 2013 г. ново технологично оборудване - Автоматизирано складово съоръжение за листовата стомана и автоматизирано складово стопанство за листови детайли, което допълни и повиши ефективността на пуснатия преди това в действие нов автоматизиран технологичен комплекс, състоящ се от линеен лазер и роботизиран абкант за огъване. Машините и съоръженията са доставени от “Амада” ГмбХ, по два проекта свързани с повишаване конкурентоспособността на „Торготерм” АД, чрез изпълнение на проекти свързани с „Технологична модернизация в малки и средни предприятия” по Оперативна програма „Развитие на конкурентоспособността на българската икономика” 2007-2013 година.

Във фирмата е внедрена интегрирана система за управление включваща система за управление на качеството ISO 9001:2008 г., система за управление на околната среда ISO 14001:2005 г. и система за управление на здравословните и безопасни условия на труд OHSAS 18001:2007 г.

Основни рискове и несигурности

Инвестирането в ценни книжа е свързано с рискове и направените инвестиции може да не генерират очакваната печалба. Стопанският риск е негативно отклонение на субективно предвидените резултати от действителното положение на нещата във времето и пространството. Рисковата ситуация е обстановка, която се създава при наличието (респ. отсъствието) и взаимодействието на комплекс от разнообразни вътрешни и външни фактори, в която се разполагат елементите на фирмата и се осъществява нейния бизнес.

- Основни за емитента са рисковете свързани с търговската дейност на дружеството. До голяма степен растежът и успехът зависят от общото икономическо състояние и развитието на бизнеса в България и по конкретно строителството в т.ч. на хотели и ресторанти, което допълнително ще увеличи продажбите .
- От гледна точка на външно търговския риск – регулярността на поръчките на основния търговски партньор през последните месеци се отрази позитивно върху икономическото състояние на дружеството.
- Ценови риск – дружеството е изложено на риск от промяна цените на суровините и материалите и по конкретно на неръждаемата листовата стомана. През 2015 г. тя се стабилизира на около 5,30 лв./кг., което стимулира продажбите. За да минимизира този риск дружеството се стреми да поддържа баланс, чрез цените на готовата продукция.
- Валутният риск е свързан с промяната на валутните курсове. Въвеждането в България на Валутен борд и фиксиран курс на еврото, като единна валута на ЕС, минимизира влиянието на този риск. В момента дружеството няма разплащания в друга валута освен евро и не е подложено на този вид риск.
- Кредитен риск – дружеството няма значителна концентрация на кредитен риск, тъй като същото има разработена и внедрена политика, която гарантира, че продажбата на продукции и услуги на едро се извършват на клиенти с подходяща кредитна история.
- Ликвиден риск – изразява се в невъзможността да се покрият навреме плащанията към доставчици и се дължи на проблеми с реализирането на вземания от клиенти. Дружеството се стреми да поддържа достатъчно количество парични средства в разплащателната сметка за постигане гъвкавост във финансирането.
- Лихвен риск – тъй като дружеството не притежава значителни лихвоносни активи, приходите и оперативните парични потоци на фирмата не се влияят съществено от промените в пазарните лихвени проценти. Лихвеният риск за „Торготерм” АД възниква от получените дългосрочни заеми. Заемите с плаващи лихвени проценти излагат дружеството на лихвен риск, свързан с изменение на бъдещите парични потоци. Заемите с фиксиран лихвен процент излагат

дружеството и на лихвен риск, свързан с колебания при бъдещо определяне на справедливи стойности.

- Дружеството е застрашено при напускане на служител с ключово значение за дейността на фирмата и със специфична квалификация, за когото е трудно или невъзможно да се намери заместник в разумен срок и при разумни финансови условия.

II. Капитал и цени на акциите.

Капиталът на дружеството е 3 000 000 лв. записан и изцяло внесен и е разпределен в 3 000 000 броя обикновени безналични поименни акции с право на глас и номинална стойност 1 лв. всяка. Всяка акция дава право на един глас, както и право на дивидент и ликвидационен дял съразмерно с номиналната стойност на акцията.

Разпределението на капитала е съгласно акционерната книга водена от „Централен депозитар” АД гр.София:

№	Име на акционера	Бр.акции	% на участие
1.	„Металкомплектинженеринг” АД	2 931 536	97,718
2.	„Агро - АТ” ЕООД	20 000	0,667
3.	ДФ ”Съгласие профит”	4 261	0,142
4.	“Счетоводно дружество” ЕООД	227	0,008
5.	ЗД “Съгласие” АД	104	0,003
6.	Физически лица -744 лица	43 872	1,462
	ОБЩО	3 000 000	100,000

Акциите на „Торготерм” АД се търгуват на неофициалния пазар сегмент „А” на „Българска фондова борса-София” АД гр.София.

Сделки със свързани лица.

„Торготерм” АД гр.Кюстендил е контролирано дружество от „Металкомплектинжинеринг” АД и като такива двете дружества са свързани лица. Вида и обема на сделките за 2015 г., като свързани лица са следните:

1. По договор за управление – 782 332 лв.

Други сделки със свързани лица, които са извън обичайната дейност на емитента или съществено се отклоняват от пазарните условия през отчетния период не са сключвани.

Съвет на директорите

Дружеството има едностепенна форма на управление и се управлява от Съвет на директорите в тричленен състав, както следва:

1. "Металкомплектинженеринг" АД, гр.София, представлявано от Бойко Недялков Недялков – Председател на СД и Изп.директор.
2. Цветана Иванова Чуклева-Недялкова – член на СД.
3. Матей Веселинов Матев – член на СД.

Изп. Директор:.....
/Бойко Недялков/