

МЕЖДИНЕН ДОКЛАД

ЗА

ДЕЙНОСТТА

На „Торготерм” АД гр.Кюстендил за 9-те месеца на 2009 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.

Финансовият отчет за 9-те месеца на 2009 г. не е заверен от регистриран одитор.

10. 2009 г.

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

Торготерм” АД, гр.Кюстендил, 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: 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 9-те месеца 2009 г. по отделните категории на дружеството според финансовия отчет са както следва:

Приходи по категории и дейности	Х.лв.	
	9-те месеца 2008год.	9-те месеца 2009год.
1.Приходи от продажби на продукция	7 404	4 507
в т.ч. външен пазар	6 000	3 567
Дял на продукцията за износ - %	81,04	79,14
2.Приходи от продажби на стоки	471	613
3.Приходи от продажби на услуги	66	81
4.Други приходи от продажби	230	143
Общо нетни приходи от продажби	8 171	5 344
5.Приходи от финансираня	4	73
6.Финансови приходи	57	-
Общо приходи от дейността	8 232	5 417

Общо приходите за дейността за 9-те месеца на 2009 г. са намалели спрямо 9-те месеца на 2008 г. с 34,20 % или 2 815 х.лв. Основен дял от тях заемат нетните приходи от продажби – 98,65 % и по конкретно приходите от продажба на продукция в размер на 83,20 %.

През 9-те месеца е реализирана продукция в размер на 4 507 х.лв., което представлява 84,34 % от всички продажби, но бележи намаление спрямо 9-те месеца на 2008 г. с 39,13 %. За периода е реализирана кухненска продукция за 1 415 х.лв. и друга продукция от метал за 3 092 х.лв. Спрямо 9-те месеца на 2008 г. има намаление на обема на кухненското производство с 23,64 % и намаление обема на другата продукция от метал с 44,30 %. За III-то тримесечие на 2009 г. спрямо II-ро на същата година, приходите от реализирана продукция в т.ч. кухненската продукция са увеличени съответно с 3,24 % и 12,54 %.

Основните фактори оказали влияние върху приходите от продажби на кухненско оборудване през 9-те месеца са:

1. Общо намаление на потреблението в резултат на световната икономическа криза.

2. Засилена конкуренция от български фирми, които внасят готови изделия.

3. Появата на малки фирми, които търсят своя пазарен дял, макар по качество и асортимент предлаганите от тях продукти да не отговарят на произвежданите от „Торготерм” АД изделия.

4. Намаляване на поръчаното оборудване спрямо необходимото за обзавеждане на една кухня.

5. Общо намаляване на относителния дял в строителството на хотели и ресторанти, за сметка на строителството на апартаменти в черноморските курорти.

Основен фактор, оказал силно влияние върху приходите от продажби на друга продукция от метал, са намалените по размер поръчки на основните търговски партньори – фирмите “Сарел”, Франция и “Химел”, Испания – спрямо обичайните такива през 9-те месеца на миналата година. Причината за намалението е регулиране и оптимизиране на складовите наличности от ел.табла и ел.шкафове.

Друг основен фактор, оказал влияние, е световната икономическа криза засегнала основно строителния бранш, където се реализира основната част от продукцията и в двете направления.

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

Във връзка с намалението на приходите от основните контрагенти дружеството насочи своите усилия в следните направления:

1. Разкриване на собствена дистрибуторска мрежа за продажба 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. Подписан е договор с италианската фирма “ЕММЕПИ” за закупуване на 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 изделия за производство от неръждаема стомана.

4. Търсене на нови контакти с европейски фирми в областта на металопресовата обработка с цел пълно натоварване на съществуващите мощности. Произведени и изпратени са нови пробни серии на ел. табла от конструкционна стомана с последващо прахово боядисване за френската фирма “ЖАК ОРЛЕАНС”. Продължен е контактът и с друга френска фирма - “САРЛ ЯКТИНЕ” за производство на крайпътни табла. През месец август фирма “АРЕВА” от Германия извърши одит на “ТОРГОТЕРМ” АД по логистика и системата по качество. Одита завърши успешно и в момента се водят преговори за производството на шкафове и отделни детайли, от конструкционна стомана и последващо прахово боядисване.

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

Реализирания износ за 9-те месеца на 2009 г. е в размер на 3 567 х.лв. или 79,14 % от общия обем на реализираната продукция. В сравнение със същия период на 2008 г. износът е намалял с 40,55 %.

Разпределението на изнесената продукция от общо продадената продукция към основните партньори за 9-те месеца на 2009 г. е следната:

Химел Испания	- 25,58 %
Сарел Франция	- 38,52 %
Марборе Франция	- 3,91 %
Жак Орлеанс Франция	- 0,18 %
Линк Инокс Франция	- 10,88 %
Сарл Яктине Франция	- 0,01 %
Рита Рива Италия	- 0,06%

От целия износ делът на другата продукция от метал е 86,18 %. Основен принос за това имат двете поделения - “Сарел” и “Химел”- на „Шнайдер Електрик”, с която има сключен договор за търговско сътрудничество в производството на ел.табла, ел.шкафове, навеси и др. изделия от неръждаема стомана.

Пазарният дял на кухненската продукция в износа е 13,82 %. Основно износът е съсредоточен в областта на промишленото коопериране с фирма Линк Инокс, Франция.

За 9-те месеца на вътрешния пазар са реализирани 20,86 % от целия обем продадена продукция. Основно реализацията на този пазар е от кухненско оборудване – 20,46 %.

Разходите за обичайната дейност за 9-те месеца на 2009 г. възлизат на 5 653 х.лв., което е с 2 593 х.лв. по-малко от миналата година или намаление с 31.44 % .

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 за 9-те месеца на 2009 г. е загуба 236 х.лв. Основните причини за загубата се дължат на намалените приходи от продажби на продукцията и по конкретно от по-малките по размер поръчки на основните търговски партньори – фирми Сарел и Химел, както и световната икономическа криза, засегнала основно строителния бранш, където се реализира основна част от продукцията на фирмата.

През II-ро тримесечие на 2008 г. приключи обучението на персонала за внедряване на ERP система за управление на бизнес процесите. През 9-те месеца на 2009 г. продължи да се извършва ре-инженеринг на бизнес процесите – продажби, производство и доставки. Очакваният резултат е повишаване ефективността от организацията и управлението на фирмата.

Дружеството организира реализацията на проект ”Качествено професионално обучение, качествен човешки потенциал, конкурентно производство” по Националната програма ФАР с финансовата подкрепа на Европейския съюз и Програма ФАР. Проектът включва:

- организиране на курс за качествена професионална квалификация на 8 безработни лица по професия “Заварчик” и на 10 безработни лица по професия “Шлосер”. След успешното приключване на курса, част от курсистите са назначени на работа в дружеството. Инвестицията включва и обзавеждане на 2 работни места за заваряване.

- организиране на курс за повишаване на професионалните умения на 25 заети лица в дружеството, пряко отговорни за определяне и реализиране на политиките, по част от професия “Офис-мениджър” за добро управление, планиране и оптимизиране на ресурсите.

Продължителността на проекта е 12 месеца.

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 – преминаването на основния търговски партньор към системата на лийн мениджмънт за регулиране на складовите наличности се отрази негативно през последните месеци върху икономическото състояние на дружеството.
- Ценови риск – дружеството е изложено на риск от промяна цените на суровините и материалите и по конкретно на неръждаемата листовка стомана. За 9-те месеца тя се стабилизира на около 5 лв./кг., което ще стимулира продажбите. За да минимизира този риск дружеството се стреми да поддържа баланс, чрез цените на готовата продукция.
- Валутния 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 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.	„Металкомплектинжинеринг” АД	2 926 640	97,555
2.	„Агро - АТ” ЕООД	20 000	0,667
3.	ДФ”Синергон профит”	3 172	0,106
4.	“Счетоводно дружество”ЕООД	120	0,004
5.	ДФ”Сомони стратегия”	1100	0,036
6.	Физически лица -749 лица	48 968	1,632
	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 и резултатите от началото на годината до 30.09.2009 г. са следните:

- общо сделки	-	28 бр.
- количество изтъргувани акции	-	6 302 бр.
- оборот за периода	-	36 925 лв.
- минимална цена	-	5,00 лв.
- максимална цена	-	6,00 лв.
- средно претеглена цена	-	5,86 лв.
- последна търгувана цена	-	5,01 лв.

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 предходен период като свързани лица са следните:

1. По договор за управление - 275 772 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. "Металкомплектинжинеринг" 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/