

МЕЖДИНЕН ДОКЛАД

ЗА

ДЕЙНОСТТА

На „Торготерм” АД гр.Кюстендил за 9-те месеца на 2012 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 9-те месеца на 2012 г. не е заверен от регистриран одитор.

Месец 10. 2012 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 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 9-те месеца на 2012 г. по отделните категории на дружеството според финансовия отчет са както следва:

Приходи по категории и дейности	Х.ЛВ.	
	9-те месеца 2011год.	9-те месеца 2012год
1.Приходи от продажби на продукция	6 198	5 927
в т.ч. външен пазар	5 576	5 316
Дял на продукцията за износ - %	89,96	89,69
2.Приходи от продажби на стоки	177	540
3.Приходи от продажби на услуги	36	34
4.Други приходи от продажби	144	106
Общо нетни приходи от продажби	6 555	6 607
5.Приходи от финансираня	100	97
6.Финансови приходи	-	-
Общо приходи от дейността	6 655	6 704

Общо приходите за дейността за 9-те месеца на 2012 г. са увеличени спрямо 9-те месеца на 2011 г. с 0,74 % или 49 х.лв. Основен дял от тях заемат нетните приходи от продажби – 98,55 % и по-конкретно приходите от продажба на продукция, които са в размер на 88,41 %.

През 9-те месеца на 2012 г. реализираната продукция е в размер на 5 927 х.лв., което представлява 89,71 % от всички продажби, но бележи намаление спрямо същия период на 2011 г. с 4,37 %. За периода е реализирана кухненска продукция за 1 213 х.лв. и друга продукция от метал за 4 714 х.лв. Спрямо 9-те месеца на 2011 г. има намаление на обема на кухненското производство с 16,11 % и запазване обема на другата продукция от метал .

Основните фактори, оказали силно влияние върху приходите от продажби на кухненско оборудване през 9-те месеца на 2012 г. са:

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

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

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

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

5. Намаляване на строителството и реконструкцията на хотели и ресторанти в страната.

Основен фактор, оказал влияние върху приходите от продажби на друга продукция от метал, са поръчките на основните търговски партньори – подразделенията на „Шнайдер Електрик” - “Сарел”, Франция и “Химел”, Испания, които се запазиха, спрямо тези през 9-те месеца на 2011 година.

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 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. Утвърждаване 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. 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.

През 9-те месеца на 2012 г., фирмата извърши проектиране и комплексно обзавеждане с вносно и собствено оборудване на кухни по обществена поръчка на Община Смолян. Стойността на обектите е в размер на 504 хил.лв.

3. Оптимизиране на доставките с основните търговски партньори – “Сарел” и “Химел” - за следващите тримесечия и търсене на нови изделия за производство от неръждаема и конструкционна стомана. През тримесечието се 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. Търсене на нови контакти с европейски фирми в областта на металопресовата обработка с цел пълно натоварване на съществуващите мощности. През тримесечието продължи съвместното производство с фирма “INTER KLG”, гр.София, на рекламни стелажи от конструкционна стомана с последващо прахово боядисване, износ за Франция. Продължен е контакта с френската фирма “ЖАК ОРЛЕАНС” за производство на ел. табла от конструкционна стомана с последващо прахово боядисване, както и с друга френска фирма - “САРЛ ЯКТИНЕ”, за производство на крайпътни табла.

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 9-те месеца на 2012 г. е в размер на 5 316 х.лв. или 89,69 % от общия обем на реализираната продукция. В сравнение с същия период на 2011 г. износът е намалял с 4,66 % .

Разпределението на изнесената продукция от общо продадената продукция към основните партньори за 9-те месеца на 2012 г. е следната:

Химел, Испания	- 22,59 %
Сарел, Франция	- 54,40 %
Марборе, Франция	- 2,29 %
Жак Орлеанс, Франция	- 0,13 %
Линк Инокс, Франция	- 10,09 %
Жилинтер, Франция	- 0,02 %
Еден Резортс, Швейцария	- 0,17 %

От целия износ дела на другата продукция от метал е 88,51 %. 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 11,49 %. Основно износа е съсредоточен в областта на промишленото коопериране с фирма Линк Инокс, Франция.

За 9-те месеца на 2012 г. на вътрешния пазар са реализирани 10,31 % от

целия обем продадена продукция. Основно реализацията на този пазар е от кухненско оборудване – 10,16 %.

Разходите за обичайната дейност за 9-те месеца на 2012 г. възлизат на 6 582 х.лв., което е с 129 х.лв. повече от миналата година или увеличение с 2,00 % .

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 2012 г. е счетоводна печалба от 122 х.лв. Основни фактори, оказали влияние върху печалбата, са увеличените приходи от продажби на стоки – 205,08 % и минималното намаление на приходите от продажби на продукцията от една страна, както и оптимизираните разходи по отделни икономически елементи свързани с издръжката на фирмата и лихвите по кредит, свързан със закупуването на новия автоматизиран технологичен комплекс от фирма “АМАДА”.

На 04.05.2011 г. „Торготерм” АД сключи с „Шнайдер електрик индъстрис” САС, рамков договор за доставка на изделия от метал със срок на действие до м.май 2014 година, който обезпечават натоварване на производствените мощности и през 2012 г.

Дружеството сключи на 27.07 2012 г. с Министерството на икономиката и туризма Договор № BG161PO003-2.1.13-0524/27.07.2012г. за отпускане на финансова помощ по процедура за подбор на проекти BG161PO003-2.1.13 „Технологична модернизация в малки и средни предприятия” по Оперативна програма „Развитие на конкурентоспособността на българската икономика” 2007-2013 г. и започна изпълнение на проект „Повишаване на конкурентоспособността на „Торготерм” АД чрез продължаваща технологична модернизация”, на стойност 1 958 хил. лева. В изпълнение на проекта, следва да се достави Автоматизирано складово съоръжение за листовата стомана, което ще допълни и повиши ефективността на пуснатия в действие нов автоматизиран технологичен комплекс състоящ се от линеен лазер, елементи от автоматизирано складово стопанство и роботизиран абкант за огъване от фирма “АМАДА”.

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.

През периода се проведе курс за 8 души вътрешни одитори по интегрираната система на управление/ИСУ/. Курса се проведе от фирма “Алфа Куолити”, гр. София и е финансиран изцяло със собствени средства.

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. За 9-те месеца на 2012 г. тя се стабилизира на около 6,00 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.	„Металкомплектинжинеринг” АД	2 928 436	97,615
2.	„Агро - АТ” ЕООД	20 000	0,667
3.	ДФ ”Съгласие профит”	4 261	0,142
4.	“Счетоводно дружество” ЕООД	120	0,004
5.	ДФ ”Компас стратегия”	150	0,005
6.	“ЦКБ - Здраве” ЕАД	99	0,003
7.	Физически лица -746 лица	46 934	1,564
	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 30.09.2012 г. са следните:

- общо сделки	-	3 бр.
- количество изтъргувани акции	-	9 бр.
- оборот за периода	-	15,92 лв.
- максимална цена	-	6,00 лв.
- средно претеглена цена	-	1,77 лв.
- последна търгувана цена	-	5,99 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 – 440 060 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/