

“ВЕРЕЯ ПЛАСТ” АД

гр.Стара Загора, ул. Промислена № 18, тел.042 620 497, факс 042 620 487,

e-mail: vplast_it@sz.inetg.bg

ГОДИШЕН ДОКЛАД

ЗА ДЕЙНОСТТА НА “ВЕРЕЯ ПЛАСТ” АД

гр. Стара Загора ПРЕЗ 2017 ГОДИНА

1. Обща информация за дружеството:

Фирмата, под която дружеството осъществява дейността си е “ВЕРЕЯ ПЛАСТ” АД.

Седалището на Дружеството е в гр.Стара Загора, а адресът на управление – гр.Стара Загора, кв. Индустриален 19, ул. Промислена 18.

Дружеството не е ограничено със срок или друго прекратително условие.

Капиталът на Дружеството е 355 625 лв. разпределен на 71 125 броя поименни безналични акции с право на глас, с номинална стойност 5 лв. всяка една. Всяка поименна акция с право на глас дава право на един глас в Общото събрание на акционерите, право на дивидент и ликвидационен дял, съразмерни с номиналната стойност на акцията.

Органи на управление на Дружеството са Общото събрание и Съвета на директорите с мандат 5 години в състав, както следва: Тодор Тодоров – Председател, Младен Стоянов – член и Иван Тотев – член. Дружеството се управлява и представлява от Изпълнителния директор Иван Тотев.

2. Преглед на дейността:

Предприятието ВЕРЕЯ ПЛАСТ АД е от отрасъл „Преработваща промишленост” Код по НКИД-2008 - 22.29 «Производство на други изделия от пластмаси». Произвежда пластмасови детайли за технически изделия; инструментална екипировка; проектиране, инженеринг и монтаж на ВЕИ/Възобновяеми енергийни източници/ - вакуум тръбни слънчеви системи за производство на топла вода и Фотоволтаични системи и централи; механичен и електромонтаж на изделия. Основно в областта на шприцовото производство и механична обработка фирмата произвежда детайли и изделия за електрониката, електротехниката, мебелната промишленост и за машините за хранително – вкусова промишленост, които вече са се утвърдили и непрекъснато разширяват пазарите си, а в областта на ВЕИ, извършва цялостно изграждане на обекти – от предпроектни проучвания, проектиране, доставка на основни компоненти и оборудване – до изграждане и въвеждане в експлоатация на системи, инсталации и централи от ВЕИ . Основните групи продукти са високотехнологични пластмасови детайли за технически изделия, инструментална екипировка за тях, основни компоненти и оборудване за ВЕИ и др.

Мисията на ВЕРЕЯ ПЛАСТ АД е насочена към производство и предлагане на високо качествени изделия от пластмаси и слънчеви енергийни системи, отговарящи и задоволяващи изискванията, нуждите и очакванията на клиентите и носещи максимална полза за Организацията и другите заинтересовани страни.

Основните групи продукти, които ВЕРЕЯ ПЛАСТ АД произвежда са:

А. Производство на високотехнологични пластмасови детайли от различни видове техническа пластмаса за изделия от електронната и електротехническата промишленост, мебелната промишленост както и изделия за хранително-вкусовата промишленост и бита. В тази връзка дружеството изработва и инструментална екипировка за тези изделия. Технологичните процеси за това

производство се реализират в шприцовия и механичния цехове. Дружеството разполага с осем броя шприцмашини с капацитет от 50 до 650 тона и съответно до 3,5 кг тегло на шприцваните детайли – BIRAGHI MONZA – 4 бр., Battenfeld – 3бр. и KRAUSS MAFFEI - 1бр. със съпътстваща периферия – сушилни машини – 6бр., термоподгриващи устройства – 8 бр., смесителни и зареждащи устройства. Машините и съоръженията са разположени в две халета – Произв. Хале 1 – 500 кв.м. – 6 бр. машини и Произв. Хале 2- 240 кв.м. – 2 бр. машини/големи/.

Цех Механична обработка разполага с 12 бр. Металорежещи машини в т.ч. 2 бр. фрезови м-ни с ЦПУ и др.Цехът е реконструиран и разширен през 2014 г. и е с площ от 750 кв.м.

Б. Проектиране, доставка на основни компоненти и оборудване, и изграждане на соларни/слънчеви/ енергийни системи "EKOENERGY" и Фотоволтаични инсталации и централи.

От 2003г. дружество ВЕРЕЯ ПЛАСТ АД започна да развива дейност по проектиране, доставка на основни компоненти и оборудване, изграждане и монтаж на вакуумтръбни слънчеви системи, предназначени за топла вода за битови нужди и стопански обекти. "Слънчевите елементи" и водосъдържателите са внос, а управлението /с микропроцесор/, монтажните конструкции и другите елементи са разработени и се произвеждат във ВЕРЕЯ ПЛАСТ.

Първите изделия, които реализира на пазара са вакуум-тръбни слънчеви водонагреватели за топла вода за бита. С времето асортимента на вакуум-тръбните слънчеви системи нараства до 15 вида изделия, които дават възможност да се реализират различни системи по конкретно задание. До момента са реализирани множество инсталации за производство на топла вода за битови и промишлени нужди с обща инсталирана мощност от над 3 MW.

От 2008 година Дружеството разширява дейността си в областта на БЕИ и започва да се занимава с разработка, изграждане и експлоатация на Фотоволтаични централи и инсталации за производство на електроенергия. Изградени са над 30 ФТЕЦ/фотоволтаични електроцентрали/ с мощности от 5 kWp до 1 MWp с обща инсталирана мощност над 2 MWp. Реализирани са и над 30 малки инсталации за собствени нужди с мощности от 0,5 до 7,5 kWp.

Фирмата е притежател на собствена марка от 2006 г. – EKOENERGY. Притежава сертификати по международни стандарти: СУК - ISO 9001:2008 и СУЗБР - OHSAS 18001:2007. Носител е на награда за инвестиране в производство на енергия от БЕИ за собствени нужди и спестяване на емисии от CO2 от 2013г. по програмата „Интелигентна енергия Европа“.

За съжаление въведените рестриктивни мерки от страна на различните държавни институции след 2012г. силно повлияха на развитието на сектора, поради което рязко намаля изграждането на фотоволтаични централи. Дружеството разполага с две собствени централи по 80 киловата/едната чрез дъщерно дружество – Екоенерджи ВП/, които експлоатира и поддържа. Дружеството специализира в мониторинг, управление, поддръжка и експлоатация на изградени централи и има подписани договори с клиенти за въпросните дейности.

През изтеклата година дейността в направлението се заключава предимно в експлоатация на изградени централи/мониторинг и контрол/ - 10 бр., оборудвани

няколко малки/микро/ централи за собствени нужди, както и изготвяне на проект от 80 kWp и друг от 30 kWp и двата за собствени нужди .

В. От началото на 2003 г. дружеството започна да развива дейност по внос и търговия с цейлонски чай, като същото е изключителен представител за България за продуктите на АКВАР BROTHERS Ltd. Шри Ланка. Предлагат се над 37 артикула, като обемите на продажби непрекъснато нарастват. Продуктите вече са намерили трайно място на пазара, като асортиментът непрекъснато се обновява и обогатява. През 2005 г. бе подписан договор с КАУФЛАНД – България за зареждане на веригата едноименни матазини на територията на страната, който за съжаление в края на изминалата година беше прекратен от клиента.Предстои да бъде направен анализ на бизнес ситуацията и да се вземе решение за бъдещите действия по направлението.

Г. Електромеханичен монтаж на възли:

През изминалата година стартира нов проект по асамблиране на възли за т.н. бяла техника за голям международен производител.Проекта стартира през месец юли 2017г., като към края на годината, може вече да се каже че е набрал скорост и са усвоени повече от изделията.

Дружеството разполага с производствени площи – шприцов цех – два корпуса, механичен цех и монтажни цехове /обща производствена площ – 2 320 кв.м./, складови площи – 650 кв.м. и административна площ от 500 кв.м., както и новозакупените халета съответно – 305 кв.м. и 240 кв.м.

Към 01.01.2017 г. в дружеството функционират следните направления:

- Шприцово производство – 8 човека;
- Механична обработка и инстр. екипировка(МО и ИЕ) – 3 човека;
- Направление “Соларни системи” – 8 човека;
- Чай “АКВАР” – 3 човека;
- Административен персонал - 12
- Комплекс “Ягодите” – отдаден под наем;
- Ел. монтаж възли и детайли – 25 човека.

Общата численост на персонала на дружеството е 59 човека.

Годишният оборот на дружеството възлиза на 818 х. лева (ръст с 2,4% спрямо 2016г.) по направления, както следва:

- Шприцово производство – 356 х.лева(ръст спрямо 2016 г. – 2%);
- Механична обработка и инстр. екипировка(МО и ИЕ) – 58 х. лева(ръст спрямо 2016 г. – 18 %);
- Направление “Соларни системи” – 174 х. лева(спад спрямо 2016г. – 5,5%, ;
- Чай “АКВАР” – 81 х. лева(спад – 60 %);
- Ел. монтаж възли и дет. – 90 х.лв. – стартиращо напр.
- Други приходи 59 х. лева.

Средно месечният оборот е около 68 х.лв., като най-слаби месеци са били съответно – декември (32 х.лв.) и февруари (29 х.лв.) , а най силни съответно – октомври (105 х.лв.) и ноември (97 х. лв.).

Общият оборот спрямо предходната 2016 г.е леко увеличен/2,4 %/ , което се дължи на увеличение по направления Шприцово, и стартиращото ново производство – Ел. монтаж, като спад се отчита при чай АКВАР – сериозен и ВЕИ незначителен.

Разходите през отчетната година се увеличени спрямо 2016г. с 2 %, дължащи се най-вече на средствата за работна заплата, които са увеличени с 31%, като разходите за суровини и материали са намалели с 18 %, а за външни услуги с 42%.

3. Анализ на финансови и нефинансови основни показатели за резултата от дейността

Структура на продажбите:

През 2017 г. относителният дял на продажбите на дружеството по направления са, както следва:

- Шприцово производство(356 х.лв.) - 44% от общите приходи;
- МО и ЕИ (58 х.лв.) – 7% от общите приходи;
- Соларни системи (174 х.лв.) – 21 % от общите приходи;
- Чай “АКВАР”(81 х.лв.) – 10% от общите приходи;
- Ел.монтаж (90 х.лв.) – 11 % от общите приходи ;
- Други (59 х.лв.) – 7 % от общите приходи.

Клиенти. Динамика на клиентопотока:

Разпределението на клиенти по направления е както следва:

- Направление “Шприцово”. Тук основните клиенти са 6-7, като относителният им дял, спрямо останалите е 78%

Основните клиенти са: Бултех 2000 ООД, Датекс, ЗКУ, TESY, Прогрес/ОТЕ, ОРТ, НИПИ;

Други ~ 22 %;

Съществуващите клиенти са традиционни, от дълги години, като при повечето се наблюдава устойчивост , а при Бултех 2000 се наблюдава ръст , както в съотношение, така и в абсолютна стойност спрямо миналата година.Общият обем спрямо миналата година е увеличен с около 8%, но в сравнение с предходни години е съотносим.

Характерно при направлението е, че един от клиентите е с относително голяма тежест от общия обем, Бултех 2000 с около 40% тежест в общия обем, което не е особено благоприятно при евентуално рязко свиване на заявките.

- Направление “МО” - Тук почти 90 % от изпълненията са за основно един клиент – „БУЛТЕХ 2000” ООД, като отделни поръчки има и от други клиенти – ЕВРИКОМ, ТЕЛЕПОЛ и МПС /забелязва се известно увеличение на поръчките от други клиенти/.
- Чай “АКВАР” – основни клиенти са вериги супермаркети, между които “KAUFLAND” над 70%/- тук се очаква това да се промени, поради

прекратяване на договора, както и фирми за търговия на едро и други магазини.

- Соларни системи – Поради изброените в началото на доклада причини при Фотоволтаичните системи и централи силно спадна обема, спрямо силните 2011 и 2012 година, но спрямо 2016 се забелязва незначителен спад, като очакванията за бъдеще са стабилизиране на направлението на по –ниски нива за сметка на Фотоволтаиците.
- По отношение на развитието на фотоволтаичните системи следва да се отбележи, че дружеството се очертава като един от водещите в страната изпълнител на цялостни проекти – от проектиране до доставка на основно оборудване и изграждане и въвеждане в експлоатация. С новите промени в Закона за ВЕИ се очаква развитието на сектора да бъде акцентирано в изграждане на инсталации и централи в урбанизирани и производствени територии с по-малки мощности и за собствени нужди. Има изградени няколко микро фотоволтаици – за собствени нужди, и изготвени два проекта 80 и 30 киловата за собствени нужди.
- Комплекс “Ягодите” – за отчетния период 2017 г. комплексът е отдаден под наем, като основно администрирането му минава през БУЛТЕХ 200 ООД, като мажоритарен собственик.

Ценова политика:

По отношение на “Шприцово производство”, “МО и ЕИ” и “Механичен и ел. монтаж” основният принцип е при наложени пазарни цени (еквивалентни на конкуренцията) се акцентира на качеството, на срокове на изпълнение на поръчката, коректност към клиента и оказване на техническа помощ при решаване на възникнали проблеми. Дружеството е сертифицирано по система за контрол на качеството ISO 9001:2008, обхващаща гореописаните направления, като през отчетния период премина успешно контролен одит. През м-ц септември 2010 г. дружеството премина контролен одит и по система за БЗУТ OHSAS 18 000:2007.

“Соларни системи” – цените са в средният сегмент, като се набляга на асортимента (най-разнообразния в сравнение с конкуренцията), собствена марка “EKOENERGY” (регистрирана в Патентно ведомство), качество на обслужване и предоставяне на максимална информация и консултация на клиента. Предвид пазарната конюнктура/стагнацията на пазара/ през отчетния период, и натрупани задължения на част от дистрибуторите/дейността до голяма степен е свързана със строителния сектор на икономиката, който е един от най-засегнатите от кризата/ за отчетния период се залага на авансови плащания и гарантирани вземания/изключения се правят рядко при внимателно проучване на клиента/, което от друга страна допълнително затруднява и ограничава дейността. По отношение на някои артикули предстои да се извърши преоценка на ценовия сегмент и евентуална преоценка на тежестта на отделните артикули в целия асортимент.

При фотоволтаичните системи е характерно бързото и бурно развитие на пазара за сравнително кратък период от време. Предвид последните промени в законодателството, очакванията са да се развият най-вече покривните инсталации.

Стремежа на дружеството е съвместно с партньорите си да предложи на клиентите си комплексно обслужване/консултации, проектиране, доставка на съоръжения и изграждане/ при възможно най-добри условия на цени, качество и плащания. За съжаление поради неумелото ръководене на сектора от страна на държавния регулатор – ДКЕВР сектора в момента е изпаднал в т.н. «черна дупка», като се очаква вземане на важни решения по отношение на по-нататъшното му развитие. С либерализацията на пазара за търговия с ел.енергия и поява на нови търговци, по естествен път се търсят и намират гъвкави решения на неуредените въпроси.

Чай “АКВАР” – за 12 години от дейността си може да се твърди вече че е утвърдена марка на българския пазар. Съотношение качество/цена при продукта е без конкуренция. След приключване на договорните отношения с Кауфланд, предстои да бъде анализирана ситуацията и се вземе решение за бъдещето на проекта.

Комплекс “Ягодите” – отдаден под наем.

Кадрова политика:

Към края на отчетния период персоналът на дружеството е на своя минимум, под който на практика не би могло технологично да осъществява дейността си, като при необходимост има готовност за наемане на допълнително работници. За отчетния период са назначени 25 работника – за новия проект – ел.монтаж на възли.

Средната работна заплата е нарастнала спрямо предходната година за сметка на намаления персонал, при запазване на средствата за работна заплата спрямо 2016 г. Стремежът на ръководството е с нарастване на производителността и ефективността заплата да нараства. В тази връзка е въведена и система за допълнително стимулиране на персонала, с цел постигане на по-добри резултати за отделните направления и дружеството като цяло.

Средна годишна производителност на човек от персонала – около 18 000 лв.

Разходите за заплати в дружеството за периода съставляват 46% от приходите или 47% от всички разходи.

Отношения с банкови и други кредитни институции:

От дълги години Дружеството работи основно с две банки – ПИБ и Про Кредитбанк. Дългогодишната работа с банките е довела до добро взаимодействие с тях и постигане на добър кредитен рейтинг за дружеството.

През отчетния период Дружеството обслужва един кредит/споменат по горе/ и един лизинг за фирмен автомобил/лизингът е безлихвен/.

Над 90 % от разплащанията на Дружеството се извършват по банков път.

4. Събития, които са настъпили след датата, към която е съставен доклада

Не са настъпили събития след датата на доклада, които да изискват оповестяване.

5. Бъдещо развитие на Дружеството:

- Шприцово производство – Предвижда се разширяване на производството, чрез участие с партньори по програми за технологична модернизация – закупуване на нови машини, разширение на складовите площи и обособяване на специализирани такива, търсене на стратегически партньорства. В момента текат интензивни разговори по с голяма интернационална фирма за шприцване на детайли и асембляж за изделия от електротехническата промишленост/бяла техника/.

- МО и ИЕ – Ще се търси разширяване на производството, нови клиенти и постепенен акцент към разширяване на инструменталното производство.

- Соларни системи – усилията за в бъдеще ще са насочени към разработка и утвърждаване на Фотоволтаични инсталации за топла вода за сметка на вакуум-тръбните системи. В определени случаи ценово са сходни, но по отношение не експлоатация, поддръжка и ресурс фотоволтаиците имат категорично предимство. Наложена е собствена марка.

При Фотоволтаичните системи въпреки продължаващите „репресивни” мерки след бума, очакванията са все пак развитието на сектора да продължи най-вече при покривни и самостоятелни инсталации за покриване на собствени нужди.

- Чай “АКВАР” – очакванията са за повишаване на обемите на продажби, предвид на утвърждаване на продуктите в най-големия клиент – Кауфланд , както развитието на взаимоотношенията с друг голям клиент.

6. Действия в областта на научноизследователската и развойната дейност

Разработени са и в момента се изпитват управления за интегриране в битови условия на фотоволтаични панели за различни приложения.

7. Информация за придобиване на собствени акции, изисквана по реда на чл. 187д от Търговския закон;

Няма придобити собствени акции през текущия и предходни отчетни периоди.

8. Наличието на клонове на предприятието;

Дружеството няма регистрирани клонове.

9. Използваните от предприятието финансови инструменти

Съгласно СС 32 – „Финансови инструменти“ това са договори, които пораждат едновременно както финансов актив в едно предприятие, така и финансов пасив или инструмент на собствения капитал в друго предприятие.

Вземанията на дружеството произтичат от продажби на продукция, стоки и услуги. Дружеството с малки изключения събира вземанията си своевременно, като за ограничаване на риска някой клиент да не изплати задълженията си работи с предварително проверени финансово стабилни контрагенти.

Задълженията на дружеството към доставчици се обслужват своевременно без затруднения.

Дружеството ползва привлечени парични средства под формата на ниско лихвен банков кредит, по програма JEREMIE

Настоящият доклад за дейността на дружеството през 2017 г. е одобрен и приет от Съвета на директорите на ВЕРЕЯ ПЛАСТ АД и е подписан от тяхно име на 28.03.2018 г.

Изпълнителен директор:



/Иван Тотев/

