Ръководството представя годишния доклад и финансов отчет на Шнайдер Електрик България ЕООД към 31 декември 2015 г. Отчетът е изготвен в съответствие с Международните стандарти за финансова отчетност (МСФО), разработени и публикувани от Комитета по Международни счетоводни стандарти (КМСС).

1. Обща информация

Schneider Electric присъства в България от 1990 г. чрез марките Merlin Gerin и Telemechanique, които през 1993 г. се сливат в едно търговско представителство, а през 1998г. Schneider Electric основа свое дъщерно дружество в София – Шнайдер Електрик България ЕООД. Шнайдер Електрик България ЕООД е 100% собственост на Шнайдер Електрик Индъстриз САС, Франция.

През 1999 г. се извърши успешна приватизационна сделка, в резултат на което Шнайдер Електрик България придоби обособена част от завода за електроапаратура в гр. Перущица.

През 2000 г. Шнайдер Електрик България получи наградата "Златна мартеница" за най-добър чуждестранен инвеститор, произвеждащ в България. Екипът ни е носител и на два златни медала от участието си в Международния технически панаир Пловдив - есен 2003, за Power Logic - система за енергиен мениджмънт на Merlin Gerin, и TeSys model U - контролер - пускател на Telemecanique.

В резултат от разрастването на компанията на българския пазар и с цел оптимално удовлетворяване на нуждите на своите клиенти, през 2001 г. Шнайдер Електрик България отвори офис във Варна, а през 2005 г. и в Бургас, следвайки политиката за подобряване на обслужването на нашите клиенти. В началото на 2006 г. Шнайдер Електрик България откри представителство на дружеството в град Скопие, Република Македония, а през октомври 2008 – представителство в Прищина, Република Косово. В края на 2008 г. Шнайдер Електрик България регистрира дъщерно дружество за целите на реализация на стоки с търговски марки съвместно развивани от Schneider Electric и трети дружества.

Шнайдер Електрик България е лидер на пазара на електроапаратура ниско напрежение и оборудване за индустриален контрол и автоматизация.

През март 2006 година на Шнайдер Електрик България бе връчен сертификат за 3-ти клас инвестиция за плановете за изграждане на нов завод. През 2007 г. дружеството откри новия завод в гр. Пловдив, където бяха преместени поточните линии и производството от завода в гр. Перущица. През 2008 г. бяха направени значителни инвестиции в разширяване обема на съществуващото производство. През 2009 г. започна трансфер и усвояване производство на нови продукти, в следствие на което производството и износът на продукция през 2010 г. рязко нарастна и достигна ръст над 50% спрямо 2009. По време на Международния технически панаир в Пловдив през октомври 2010 година, Шнайдер Електрик България получи престижния приз на Българската асоциация на електротехниката и

електрониката (БАСЕЛ) за иновативен продукт за новия прекъсвач iK60, който се произвежда в завода в Пловдив и е част от новата продуктова гама на Schneider Electric - Acti 9. В резултат на успешната производствена дейност свързана с износа на традиционни и нови гами продукти през 2010 г. Дружеството отново реализира печалба от дейността след загубата през 2009 г.

През 2011 година стартира разширението на завода в град Пловдив с цел увеличаване на капацитета и гамата на произвежданите продукти ниско напрежение, което приключи през 2012. През 2015 г. заводът продължи да инвестира, но с по-бавни темпове в покупката и въвеждане в експлоатация на нови производствени линии.

2. **Управление**

През 2015 г. с решения на Schneider Electric Industries SAS директорът на завода в гр. Пловдив и управител на дружеството Гилем Ласал бе сменен с Реми Борел, а Хараламбис Куцолюцос бе освободен от поста управител на дружестовото.

Към 31 декември 2015 г. дружеството се управлява от следните управители:

- Кристоф Де Лафарж
- Реми Борел
- Филип Соер

3. Преглед на дейността

През 2015 г. има лек спад на приходите на дружеството, който основно е повлиян от спада на продажбите на услуги.

За поредна година има ръст в продажбите на оборудване и апаратура средно и ниско напрежение.

Запазва се стабилен тренд при продажбите на вътрешния пазар, сравнен с предходната година, докато при продажбите на международните пазари се забелязва леко намаление. В общия размер на приходите от продажби се наблюдава спад от 1% в сравнение с предходната година. Той основно се компенсира от ръста в продажбите на оборудване и апаратура средно и ниско напрежение. Спадът в продажбата на услуги е приблизително 60%. Поради намалените продажни цени на продукцията за 2015 г. в съответствие с понижаването на нейната себестойност, ръстът на приходите е по-нисък от нарастването на обема на произведената продукция за 2015 г. Основна цел на производството на апаратура ниско напрежение през 2015 г. бе оптимизацията на процесите на производство чрез използване на методиката LEAN, понижаване на себестойността и гарантиране на безопасността на производствените процеси в завода в гр. Пловдив.

През 2015 продажбите на вътрешния пазар запазват тенденцията за лек ръст, но износът леко спада в резултат на лекия спад в средните продажни цени на готовата продукция на завода като следствие от оптимизацията на производствените разходи през 2014 година и нарастналата конкурентноспособност. Количеството на произведената готова продукция продължава да расте, а нарастналата продуктивност на производстените процеси привлича нови и все по-високо технолгични инвестиции.

Ръстът на разходите за услуги от централата нарастват през 2015 г. спрямо 2014 г., поради въвеждането на нов финансово-управленски софтуерен продукт САП Бридж от международен екип специалисти на компанията-майка.. Разходите, пряко свързани с производствените дейности (разход за основни материали, в т.ч. технологичен брак) нарастват, поради ръста в количествено измерение на производството на апаратура ниско напрежение. Разходът за международен и местен транспорт продължава да намалява в следствие на предоговаряне на условията с транспортните фирми, спада на цените на горивата и оптимизация на логистичните потоци.

Печалбата от оперативна дейност намалява приблизително с 50%, което е резултат от по-горе изброените причини. Съответно, коефициентът на рентабилност на приходите от продажби, изчислен на база оперативната печалба намалява от 6.7% за 2014 г. на 3.2% за 2015 г.

Нетната печалба на дружеството е положителна и възлиза на 5.9 млн. лв. Намалението ѝ през 2015 г., както в абсолютна стойност, така и в процентно изражение е резултат от изброените по-горе причини.

Положителен показател в условията на политическа криза, намаляващи чуждестранни инвестиции и нарастваща междуфирмена задлъжнялост, е добрата събираемост на вземанията от клиенти.

През 2015 година стартира стратегическата програма "Schneider is On " (2015-2017), която продължи основните идеи на предишната програмата "Connect" (2012-2014) и има за цел да затвърди и доразвие основните постижения от програмата "Connect" и да постигне още по-голяма ефективност.

4. Рискове

Бизнес риск

Дружеството има изградена система за следене на бизнес риска, включваща балансиран набор от финансови и нефинансови показатели, посредством които текущо се следи статуса на дружеството, респективно - стопанската му дейност. Паралелно с това е създадена и система за адекватна реакция при еветуална промяна в неблагоприятна посока на някои показатели.

Валутен риск

Дружеството извършва своята дейност при активен обмен с чуждестранни доставчици и клиенти. Доколкото доставките на стоки и част от суровините и материалите са в евро и основната част от продажбите са също в евро, основните валутни активи и пасиви се компенсират, като компанията-майка извършва хеджиране на нетната позиция.

Ценови риск

Дружеството е изложено на ценови риск от два основни фактора:

а) евентуално нарастване на цените на суровините и материалите по отношение на произвежданата в завода на дружеството продукция;

б) нарастващата конкуренция на българския пазар в следствие на влиянието на международните пазари.

За минимизиране на влиянието на цените на суровини, материали и услуги, ръководството прилага фирмена стратегия, целяща оптимизиране на производствените разходи и увеличаване на ефективността, оценка и одобрение на доставчици с по-изгодни търговски условия, внедряване на нови продукти. Компанията-майка извършва краткосрочно хеджиране на основните суровини и материали в рамките на годината. Дружеството има възможност да променя цените на продажбите към Групата при дългосрочно нарастване на цените на суровините и материалите и производствените разходите. Дружеството също така провежда гъвкава маркетингова и ценова политика по отношение на продаваните стоки и продукти на българския пазар.

Кредитен риск

Кредитният риск на дружеството е минимизиран посредством подбор и текущо наблюдение върху ликвидността и финансовата стабилност на търговските партньори. Дружеството има разработена политика и процедури за оценка на кредитоспособността на своите контрагенти и определяне на кредитен рейтинг и кредитни лимити на клиентите.

Събираемостта на вземанията се контролира директно от компанията-майка.

Ликвиден риск

Дружеството е зависимо от компанията-майка по отношение на източниците и начините на финансиране. Компанията-майка осигурява инвестиционно и оборотно финансиране на дейността на дружеството посредством краткосрочни и дългосрочни заеми и увеличение на капитала.

Стопанска среда и влиянието ѝ върху дейността на предприятието

Негативно влияние на продажбите и дейността на дружеството през 2015 г. оказаха следните макроикономически фактори:

- Ниският размер за 2015 г. на преките чуждестранни инвестиции в България;
- Забавяне на процедурите по възлагане на инфраструктурни проекти и оспорването им по съдебен път;
- Проблемите в сектор Енергетика.

В същото време позитивно влияние оказва търсенето на възможности за снижаване на разходите и себестойността както и повишения курс на американската валута, което прави българските производители по-конкурентни на американските и азиатските пазари и в Близкия Изток., Съответно продажбите на продукти и решения на местния индустриален пазарен сегмент имат голям успех и ръст, а в същото време инвестициите в увеличаване и усъвършенстване на производството на завода в град Пловдив продължават.

5. Цели за 2016 година

Основната цел на дружеството през 2016 година е ефективно управление на дейността в условията на положителна макроикономическа и по-стабилна политическа обстановка спрямо предходните години, както и стабилизаране на новата интегрирана управленска система (ERP)

SAP, използването й за ускоряване и облекчаване на производстените, логистичните и търговските процеси, както и тяхното качествено подобряване

Пред производствената дейност стоят следните приоритети с цел намаляването на себестойността на произвежданата продукция:

- устойчиво повишаване на производителността на прекия персонал ;
- увеличаване на натоварването и капацитета на производствените мощности;
- поддържане на безопасността на производството и удовлетвореността на персонала;
- инвестиции в автоматизация на производствените процеси;
- успешно стартиране на нови продукти ;

По отношение на търговията и реализацията на стоки, услуги и оборудване основните приоритети за 2016 година са:

- увеличение на продажбата на местния пазар в условията на подобрена макроикономическа обстановка, ниски лихвени проценти, повишено потребление и местни инвестиции;
- развитие на експортната дейност и на услугите за енергиен мониторинг в съседните страни на Балканския полуостров и експортна дейност за страните от Близкия изток.

Управител

Кристоф Де Лафарж
16 юни 2016 г.
София

