О Т Ч Е Т

за дейността на " ЕДУТЕХ " АД

за 2014 г.

Наименование:

" ЕДУТЕХ" АД

Седалище:

гр. София, ул. „Нишава „ № 17

Аадрес на управление:

ул. "Нишава" № 17,

Телефон, електронен адрес: тел. 02 9445100, e-mail: contacts@edutech.bg

Предмет на дейност:

- Образователни услуги
- Разпространение на разработени собствени учебни материали
- Консултантска и комисионерска дейност

Размер на капитала:

През отчетния период капиталът на дружеството е в размер на 50 000 (петдесет хиляди) лева.

Брой и номинална стойност на акциите:

Капиталът на дружеството е разпределен на 5000 (пет хиляди) акции с номинална стойност 10 (десет) лева всяка.

Вид, класове акции и права по тях:

Акциите от Учредителната емисия са обикновени поименни акции с право на глас без привилегии и особени права по тях.

Правен статут на дружеството:

ЕДУТЕХ е акционерно дружество по смисъла на Търговския закон.

Не е осъществено прехвърляне или залог на дружеството.

Не са известни данни за съществуване на споразумения за упражняване на правото на глас по акциите.

Управление : - едностепенна система –Съвет на директорите в състав от трима члена:

1. БОРЯНА ДИМИТРОВА МЛАДЕНОВА –председател, ЕГН 6210176778, настоящ и постоянен адрес: гр. София, ж.к.Хаджи Димитър, бл. 189, вх.Б, ет.6, ап.23

2. РУМЕН ЦВЕТАНОВ ПЕТРОВ –изпълнителен директор, ЕГН 6307141825, настоящ и постоянен адрес: гр. София, с.Бистрица, ул.Никола Чолака № 78

3. КРАСИМИР ДИМИТРОВ ЙОРДАНОВ, ЕГН 6104107060 настоящ и постоянен адрес: гр. София, с.Железница, ул.Урвич № 17

Дружеството се представлява и управлява от Изпълнителния директор Румен Цветанов Петров, ЕГН 6307141825.

Няма висящи съдебни или арбитражни производства, заведени искови молби за откриване на производство по несъстоятелност, както и решения или съответно искане за прекратяване и обявяване в ликвидация на " ЕДУТЕХ " АД, които са имали или могат да имат съществено влияние върху дейността му .

Участие в капиталите на други дружества :

1. Образователни технологии – София ЕООД - 100 % от капитала;

2. Образователни технологии – Север ЕООД - 100 % от капитала;
3. Образователни технологии – Юг ЕООД - 100 % от капитала;
4. Образователни технологии – Враца ЕООД - 100 % от капитала;
5. Образователни технологии ЕООД - 100 % от капитала;
6. Образователни технологии – Пазарджик ЕООД - 100 % от капитала;
7. Образователни технологии – Плевен ЕООД - 100 % от капитала;
8. Образователни технологии – Пловдив ЕООД - 100 % от капитала;
9. Образователни технологии – Търговище ЕОО - 100 % от капитала;
10. Образователни технологии – Ямбол ЕООД - 100 % от капитала;
11. Едутех – София ЕООД - 100 % от капитала.
12. Едудев ЕООД - 100 % от капитала.

Допълнителна информация за "ЕДУТЕХ" АД може да се получи в административния офис на дружеството: гр. София ,ул. "Нишава" 17, телефон 02 9445100

I. Описание на дейността:

Образователни услуги

1. Система на обучение

Основен предмет на дейност на АД „Едутех" е образователна услуга, която включва подготовка за конкурсен изпит на кандидат – студенти, кандидат – гимназисти, ученици от начален курс - I - IV клас – на занимални и школи, ученици на поддържащо ниво за училище и чуждоезиково обучение на възрастни.

Обучението на **клиентите за конкурсно ниво** се извършва по изискванията на съответните ВУЗ за кандидат – студентите и на Министерството на образованието за кандидат – гимназистите.

Системата на обучение е разработена във фирмата и за организирането и се извършват **две основни дейности**.

Първата дейност е производствена. За всеки конкурсен предмет се разработват учебни материали.

Разработването на учебните материали е подчинено на продуктова политика на фирмата. В нея се регламентират следните отношения:

От страна на фирмата се възлага изготвяне на учебни материали на преподаватели по съответния продукт. За извършената дейност преподавателите получават авторски хонорар, който предварително се договаря.

Предпечатната подготовка на учебните материали се извършва от продуктов отдел.

Все по-голяма част от учебното съдържание се обработва и ползва от клиентите за обучение on-line. В него се използват всички възможности на съвременната мултимедия.

Тиражирането на продуктите е в зависимост от планираното търсене на продукта само в рамките на фирмата.

Печатането на продуктите се извършва като външна услуга, за която се плаща по пазарни цени.

Втората дейност е самото обучение на клиентите. Обучението се извършва по предварително създадена методика. В методиката се описва подробно двата аспекта на обучението:

- начинът на преподаване на учебния материал;

- контролът за усвояване на знанията – перманентни изпитвания, контролни изпитвания и изпитен тренинг в края на годината.

За всеки продукт има ръководител – продуктов мениджър, който контролира изготвянето и подобряването на продукта. Продуктовият мениджър, най-често, е и автор на методиката за обучение и има задължение да обучава всички преподаватели от всички офиси за работа с методиката, както и да контролира дейността им.

Експедирането на продуктите до офисите се извършва в продуктов отдел, като се ползват пощенските услуги в страната.

2. Предлагани продукти

2.1. Основни продукти

Основните продукти касаят обучението на клиентите и се отнасят главно за задоволяване на осъзнатите им потребности.

2.1.1. Продукти за кандидат-студенти

Продуктите за кандидат-студенти обхващат всички конкурсни изпити в българските ВУЗ:

- Български език и литература
- История на България
- География на България
- Биология
- Химия
- Физика
- Математика
- Английски език
- Немски език
- Френски език
- Испански език
- Руски език

2.1.2. Продукти за кандидат-гимназисти

Продуктите за кандидат – гимназисти следват конкурсните изпити, обявени от министерство на Образованието:

- Български език и литература
- Математика
- Пакет от тестове по общообразователните предмети – история, география, биология, химия, физика

2.1.3. Продукти за начален курс

Начален курс включва организиране на занимални за ученици от 1 – 4 клас. Обучението в тях се извършва по учебниците в училище и с допълнителни учебни материали на дружеството. Допълнителните учебни материали са по:

- български език
- математика
- чужд език – английски, немски и руски.

Работата с допълнителните учебни материали е в школи, адаптирани към часовете за занималня или организирани самостоятелно.

2.1.4. Продукти за чуждоезиково обучение за възрастни

Обучението на възрастни по чужд език се извършва както с учебни материали на дружеството, така и с учебни материали на клиента. В процес на разработка е продукт за дистанционно (синхронно и асинхронно) обучение по английски език за възрастни.

2.1.5. Поддържащо ниво

В тази категория попадат ученици от различни възрастови групи. С тях се работи само по учебниците, по които учат в училище. Учениците на поддържащо ниво могат да имат абонамента програма за цялата година по даден предмет или да ползват частично услугата, като заплащат на час.

2.2. Допълнителни продукти

Допълнителните продукти са свързани с мотивацията на нашите клиенти и касаят неосъзнатите им потребности. Това е Лекция за техника на учене. Тя се изготвя от ръководството на фирмата и се изнася от мениджърите пред клиентите, обучаващи се в офисите.

Лекцията е напечатана и се раздава на клиентите. Достъп до мотивационни материали клиентите имат и on-line.

Спомагателни дейности

1. Система за доставка на продуктите

Системата, по която се доставят продуктите до отделните офиси е организирана в информационна система, чрез която се извършват поръчки на продуктите и се проследяват продажбите.

Експедирането на продуктите до офисите се извършва в продуктов отдел, като се ползват пощенските услуги на различни фирми в страната.

2. Одиторска дейност

За отразяването на приходите и разходите се използват първични документи. Задължение за въвеждането им в информационната система е на организаторите по учебна дейност на офисите (мениджърите). След въвеждането им те изпращат самите документи за одит. Одитирането на операциите за приходи и разходи се извършва от двама одитори. След като документите бъдат одитирани и подредени, те се предоставят на счетоводството. Това и операциите по водене на документация по осигуряването на служителите е задължение на външна организация.

3. Обучителна дейност за служителите

3.1. Обучителни семинари за управленския състав.

Офисите се управляват от един или повече мениджъри, а отделните офиси са организирани в дружества. Всяко дружество има управител.

Веднъж или два пъти годишно се провеждат присъствени мениджърски семинари. На тях мениджърите се обучават за организация на цялата дейност, управлението х и обслужване на клиентите. Освен тези семинари, всички мениджъри ползват информационната система - форум, на който се обсъждат управленски теми или се поставят съответни задачи.

Извън семинарите за обучение на мениджъри се провеждат и отделни семинари за обучение на управители.

Разходите по обучението – пътни, нощувка, наем на зала и храна, се поемат от Акционерното дружество.

3.2. Обучение на преподаватели

Обучението на преподавателите се извършва присъствено в централен офис в София, където преподавателите се срещат с академичните мениджъри на продуктите си. Тези семинари могат да бъдат организирани и индивидуални. Провеждат се в рамките на един ден.

Дружеството поема пътните разходи на преподавателите.

4. Създаване и поддръжка на информационна система

Дружеството разполага с информационна система от типа „клиент – сървър", в която обезпечава извършването на маркетингова, счетоводна, одиторска и информационна дейност.

Изграждането и подръжката на тази система е ангажимент на дъщерно дружество на фирмата.

Организация на основната дейност

Основната дейност се извършва в офисите на дружеството. В тях отговорниците по учебна дейност продават учебни материали и обслужват и обучават клиенти.

1. Материална база

Учебната дейност е организирана в учебни бази. Голяма част от базите се намират в административни сгради, като помещенията са оборудвани за административна или учебна дейност.

Всеки учебен център е оборудван с подходящи маси и столове и мултимедиина техника. Стаите разполагат със стъклени табли за писане, на които се работи с маркери.

В повечето случаи при учебните центрове има отделна стая за работа с клиенти и преподаватели. Всеки офис е снабден с един или повече компютри. Във всеки офис има принтер и копирна машина.

В софийски офис има оборудван езиков кабинет от три помещения със система за развитие на говорни умения, а също и компютри – терминали.

През 2009 г. дружеството нае етаж в учебен корпус във ВТУ -София. В него ще бъде установено основно училище – Образователни технологии.

2. Маркетингова дейност

Дружеството провежда маркетинг на позволението, чрез който привлича клиенти от различни категории. Този маркетинг дава по-висока ефективност при проведена кампания и е свързан с най-малко разходи. Разходите са главно за отпечатване на покани за клиентите или за наем на по-голяма зала при необходимост от такава.

Дружеството е завоювало стабилни позиции на пазара и клиентите идват главно по препоръка. В бранша сме познати с изчерпателни и добре методически подредени учебни материали и с добрата практика и традиции в обучението.

3. Разпределение на приходите

3.1. Разпределение на приходите от учебни материали

Приходите от учебни материали се разпределят така: - 95% от сумата за учебни материали са на разположение на фирмата, а 5% са за хонорари на организаторите по учебна дейност.

3.2. Разпределение на приходите от консултациите

Приходите от консултации имат следното разпределение:

- 30% от платените такси се натрупват като хонорар на преподавателите;

- 5% като хонорар на организаторите по учебна дейност;

- 65% са на разположение на дружеството;

3.2. Отстъпки в цената

Дружеството прави отстъпки от 5% при ползване на повече от един предмет – за всички предмети, по които се обучава клиентът. Правят се и 10% отстъпки, ако освен обучение по два предмета, във дружеството се обучава и втори член от семейството на клиента.

Тези отстъпки са за сметка на дружеството.

4. Принципи на управление

АД „Едутех" се придържа към спазването на 4 принципа на управление:

Първият принцип е Организационна яснота – включва ясни правилата за работа във фирмата, както за преподаватели, така и за мениджъри. Правилата са регламентирани със стандарти.

В съдържанието на този принцип, освен стандартите, е и анализа на качествата на работното място пред всеки преподавател и мениджър..

Вторият принцип е създаването на сработен екип – предполага познаване на целите на цялата организация, отделните и звена и осъзнаване на личния принос на всеки за постигането им. Методите за сработване на екипите са организирани семинари, индивидуални разговори, дискусии върху добрите практики и личния принос на всеки, празненства. Финансирането на тези дейности е със средства на дружеството.

Третият принцип е каскадната комуникация – този принцип предполага търпение и постоянство в посланията към служителите по отношение на стандарти и качество на работното място.

Четвъртият принцип е чисто човешките системи на взаимоотношения – тези отношения се градят на принципа на уважение към личността на всеки, към разбиране на общи и лични проблеми и съпричастност, към търпимост спрямо характера на отделните личности и откриване на силните им страни, към даване на възможност за изява и удовлетвореност от работата.

II. Вземания и задължения на "ЕДУТЕХ" АД към 31.12.2014г.:

№	ВЗЕМАНИЯ / ЗАДЪЛЖЕНИЯ	СТОЙНОСТ / х.лв. /
1	Вземания	54
2	Задължения	9

Няма начислени провизии.

Намерения на "ЕДУТЕХ" АД за дейността през 2015 година и очаквани финансови резултати:

През 2015 г. дейността на дружеството ще продължи да се осъществява в досегашните основни направления.

Приложения:

1. Годишен финансов отчет на дружеството за 2014г., приет от Съвета на директорите.

01-04-2015 г. ИЗПЪЛНИТЕЛЕН ДИРЕКТОР::

/Румен Петров/

"ЕДУТЕХ" СОФИЯ АД