

„МЕТАЛ ТЕХНОЛОДЖИ ГРУП” АД

О Т Ч Е Т

на

ДЕЙНОСТТА

2021 г.

„МЕТАЛ ТЕХНОЛОДЖИ ГРУП,, АД е регистрирано с Решение № 1 на СГС от 11.09.2007г. по фирмено дело № 13684/2007г. Вписано е в Агенцията по вписванията към Министерство на Правосъдието с ЕИК 175361492. Седалището и адреса му на управление е :гр.София 1404, район „Триадица", бул. „България”, ж.к. „ Бокар” №18.

Основната дейност на „Метал Технолоджи Груп” АД е покупко – продажба на стоки, вътрешна и външна търговия, търговско посредничество и представителство на местни и чуждестранни юридически лица в страната и чужбина.

Капитала на дружеството е 50 000 лв., разпределен в 5 000 бр. акции с номинална стойност за 1 бр. - 10 лева.

Разпределението на акциите е:

4 500 бр. - Росана Красиминова Дачева
500 бр. - Красимир Банчев Дачев

Характеристика на персонала

В края на 2021г. в „Метал Технолоджи Груп” АД заетите работни места са 8 и включват:

Ръководители	- 1 бр.
Приложни специалисти	- 1 бр.
Аналитични специалисти	- 6 бр.

Програмата за управление на персонала е насочена към усъвършенстване организацията на труда, организацията на работната заплата и квалификацията на персонала.

Организационно управленска структура.

Дружеството е с едностепенна система на управление. През 2021г. се управлява от 3 членен Съвет на директорите.

Росана Красиминова Дачева
Наталия Георгиева Недялкова
Боряна Георгиева Абаджиева

През 2021г. „Метал Технолоджи Груп” АД се представлява от Росана Красиминова Дачева – изпълнителен директор. С Решение на Съвета на директорите от 2010г. Росана Дачева е избрана и за Председател на Съвета на директорите на дружеството.

МТГ АД е член на СД на дружествата Алуком АД, Осъм АД и Центромет АД

Съгласно чл. 247 от ТЗ brutния размер на възнагражденията през 2021г. на изп.директор и членовете на съветите общо възлиза на 81 хил.лв.

Участие на членовете на Съвета на Директорите в управлението на други дружества

Информация, съгласно чл. 247, т.4 от ТЗ

Росана Красиминова Дачева участва в управлението на :

Дружество	Длъжност
„А.Р.У.С. Холдинг“ АД	Председател на СД
„Група Технологии на металите – А.Балевски Холдинг“ АД	Изп.директор Член на СД
„Колобър Холдинг“ АД	Член на СД
„Машини и инженеринг“ЕООД	Управител
Сдружение „Българска оползотворяваща и рециклираща асоциация“	Член на СД
Регионален иновационен център „Технологии на металите – Ловеч“	Член на УС
Фондация Софийска опера	Член на СД

Организационно-управленската структура на Метал технолоджи груп АД включва:

„Маркетинг и Бизнес Развитие”

I.Основни цели 2021 на направление „Маркетинг и Бизнес развитие” - -

- Регулярно проучване на целевите пазари и тенденции по индустрии
- Идентификация и контакт с потенциални пазари и нови клиенти
- Преговори и спечелване на нови клиенти и нови проекти от текущи
- Тенденции и развитие на ключовите клиенти и индустриални пазари
- Дефиниране и идентифициране на конкуренти, продукти, цени и условия на производство
- Представяне сред клиенти – презентиране, срещи, мероприятия
- Организиране и участие на изложения и форуми в дигитален формат, впредвид пандемията. Участие в дигитално издание на Hannover Messe 2021.
- Изучаване на клиентската удовлетвореност и прилагане на конкретни мерки за нейното повишаване
- Реклама и Връзки с обществеността- рекламни материали, каталози, участия, медийно представяне
- Изготвяне на маркетингови анализи и справки- продажби, клиенти, пазари, трендове
- Избор и внедряване на нова CRM система

II. Задачи свързани с постигането на целите на Бизнес развитие и Маркетинг

1. Контактване на нови потенциални клиенти
2. Организиране и посещение на изложения, бизнес форуми и т.н мероприятия
3. Организиране на посещения в заводите с клиенти
4. Въвеждане и работа с данни в CRM система относно контакти, запитвания, оферти, поръчки, рекламации
5. Подаване на необходима за нуждите на маркетинга информация – относно конкуренти, нови продукти, тенденции по индустриите и друга информация, която е получена в хода на търговската дейности с цел обобщаване и анализиране
6. Изготвяне на годишни индустриални и регулярни продуктови проучвания и доклади
7. Изготвяне на маркетингов анализ на продажбите, анализ на клиентската удовлетвореност, анализ на търговската ефективност
8. Осъществяване на рекламна дейност за продукти и услуги – каталози, интернет сайт, подготвяне на презентации, участия по изложения и други мероприятия, публикации, интервюта.

III. Основни функции на маркетинга:

- Проучване
- Анализ и сравнение
- Планиране
- Контрол

IV. Резултати от маркетинговата дейности за 2021

Аналитична дейност и Контрол

- Годишен маркетинг анализ 2020 Алуком. Изготвяне на доклад.
- Годишен маркетинг анализ 2020 на продажбите. Клиентски анализ и сравнение с предходна година. Динамика на клиентска база. Ключови клиенти.
- Анализ на CSQ 2020/2021- Алуком . Доклад
- Сортиране и обработка на CSQ 2020/ 2021 от клиенти по заводи .Анализ на CSQ 2020/2021 за Осъм и Центромет. Мерки
- Подготовка и провеждане на одит по ISO по направление „Маркетинг и Бизнес развитие”2021 за Алуком.
- Кампания по разпращане на въпросници за клиентска удовлетвореност за заводите 2021/2022.Обобщаване
- Подготовка и изготвяне на маркетинг анализ на полугодие 2021 на продажбите.
- Годишни отчети на търговската и рекламно маркетингова ефективност за направление „ Маркетинг и Бизнес Развитие” за 2020. План и бюджетиране за 2021г.
- Подготвяне съвместно с търговските екипи в заводи- план прогнози по клиенти за 2021 и координиране и контрол по изпълнението им.

- Подготовка за участия във изложения и форуми 2021г- само дигитално участие в Hannover Messe 21.
- Анализ и бюджетиране за рекламна кампания 2022. Поръчка на рекламни материали и други носители.
- Актуализирана процесограма на търговския и процес и Бизнес развитие
- Участие в актуализации и оптимизация на процесите на офертиране в заводите
- Участие в изготвяне на адекватна методика за актуализация на цените във връзка с динамиката на цените на ел.енергия, материали и т.н.
- Активно участие в промяна общи условия на продажба и форми за оферти и потвърждение на поръчки
- Изготвяне на методика за активно участие в преговори и големи сделки чрез лимитиране на нива на отговорност при офертиране и преговори
- Активно участие в анализи на клиентска рентабилност на заводите и мерки за повишаването и в конкретика. подготвяне на стратегии за ключови клиенти и политика по ценообразуване
- Поставяне на годишни цели 2021 на екипа Бизнес Развитие и Маркетинг.
- Анализ и отчет на дейността на екипа за 2020 по изпълнение на цели и задачи свързани с нови клиенти и нови проекти

Проучвания

- Проучване на автомобилна индустрия 2020-2021. Доклад
- Клиентски проучвания и финансови профили.
- Подготвени са анализи за Алуком и реализирани активности за automotive-електрически батерии за коли,
- Обзор ж.п индустрия
- Преглед ВиК пазар 2020/21
- Актуализирана презентацията за Automotive в конкретика -детайли за електромобили . Проучване на фирми и изпращане на презентационни писма към тях с цел получаване на запитване
- Анализ на индустриите и клиентите 2020г-ключови клиенти
- Проучване на детайли и индустрии за посребряване и скуиз кастинг за Алуком.
- Активно участие за обществен съвместен проект на Алуком и Осъм за заливане във фуранови форми- Милара.
- проучвания за Центромет за хромовите ризи,
- Проучвания статус и активности, успеваемост и конкуретноспособност на дейност за керамична и корабна индустрия
- Проучвания и активности, успеваемост и конкуретноспособност на оферти за Индустриална техника и селскостопански машини. Предложения за повишаване на ефективността
- Проучвания и активности, успеваемост и конкуретноспособност на оферти за Енергетика с акцент Алуком

- Проучвания и активности, успеваемост и конкуретноспособност на оферти за Машиностроене с акцент Алуком
- Проучени и контактнати нови фирми за цилиндрови втулки
- Анализ откази на запитвания за високо налягане Алуком.Възможности.
- Работа по избор, дефиниране на задание и презентации за нова CRM система
- Проучване и контактуване на фирми в Енергетика за високо-волтови мрежи
- Активно участие в изготвяне на органиграма на екипи за целите на CRM
- Активно участие в стартиране работа в Bitrix 24 система за колаборация
- Активно участие в кастъмизиране на CRM Bitrix 24 и стартиране на работа с него. Участия в обучения
- Анализ на OTD на Осъм
- Активно участие в кампания по мотивирано повишаване на цените на ключови клиенти
- Активно участие в подпомагане оперативно обслужване на клиенти Осъм
- Активно участие в аналитична част за шаблони система за BI Qlick

Маркетингови активност на направление „ Маркетинг и Бизнес развитие“ 2020

□ Рекламна дейност:

Актуализация и поддържане актуалността на МТГ сайта
Актуализация и поддържане на LinkedIn профила на МТГ, както и Фейсбук страницата съвместно с колегите от отдел ЧР
Дигитално участието на Хановер 2021
Актуализиране на МТГ брошура 2021- за сайта
Актуализиране на фирмените презентации 2021
Обработка и анализ клиентска удовлетвореност 2020/2021
Поръчка и брандиране на рекламни материали за 2021/ 2022- 25 г. МТГ
- Календари 2022
- Тефтери 2022, химикалки, ролетки, маски, бонбони, USB

V. Резултати от Търговската дейности- нови клиенти и нови проекти **Търговски активности на екипа 2020– срещи, офериране, поръчки**

Обобщение търговска дейност за 2021

Активности за разработване на нов клиент/пазар/продукт	Общо екип BD
клиентски одити	5
участие в тръжни процедури	1
участие /посещение изложение, форум, B2B	2
Търговски дейности	

Брой получени запитвания	270
Брой изпратени оферти(отговори запитвания)	175
Брой получени откази на запитвания	57

Проведени срещи с клиенти в заводите, или посещения при клиенти от Екипа-2021

- Wato BG
- SPRM Industrie
- Alstom(ex Bomardier)-on-line одит
- AF Compressors(Белгия)
- DB- одит Осъм
- Милара
- Бизнес форум България-Пакистан- on-line
 - Регулярни on-line седмични срещи с:
- Honeywell
- Klimstahl
- RMG
- FT
- Baltrotors
- Bosch Rexroth
- EDS
- ABB Hitachi Sevlievo
- Husqvarna
- Хавле Полша- 3 on-line срещи
 - Bosch Rexroth – посещение в Осъм
 - Husqvarna- посещение в Алуком
 - Talis Group(Belgicast)- on-line
 - Residio- on-line обучение платформа
 - Хавле Полша -посещение в София
 - Хавле Полша- посещение в Осъм
- Wipro- on-line
- DB- втори одит
- EDS -odit
- ABB Hitachi- посещение в Алуком
- Caloric
- Петров Технолоджи
- Haendle – on-line
- Haendle- посещение в Центромет

I. Нови спечелени проекти за нови детайли от текущи клиенти

• **Нови детайли за Осъм от текущи клиенти, водени от БР**

Dena:

Srg95L

Srg 95R

Urp206

DB:

Rpb /h28

Rpb/h31

Innio:

Spacer - 9031795

7003781 Mix cooler lid

7003791 Mix cooler lid

7005125 Collective casing

Нови клиенти и продукти за Центромет:

- New Frac s.r.l.
- Хранинвест-ХМК АД

Нови клиенти и продукти за Алуком:

- Милара - нов клиент на Алуком- два нови продукта корпус за стоматологична машина.
- Строително оборудване (Husqvarna) - нов клиент на Алуком -два нови детайла, държачи на шлайфащи елементи. (Стартирали активно с одит, одобрение за доставчик и технически преговори в 2021, финализирали с поръчки за ИЕ в м.03/22):

Резултати от дейността

Показателите посочени в настоящия анализ са изчислени като е използвана информация от баланса на дружеството към 31.12.2021г., както и информация от отчетите за приходите и разходите за 2021г. При анализа е направено сравнение между стойностите на показателите за 2021г. и 2020г.

В резултат на осъществената си дейност през 2021г., „Метал технолоджи груп“ АД отчита печалба преди облагане с данъци в размер на 216 хил.лв. спрямо реализираната през 2020г. печалба преди облагане с данъци в размер на 109 хил.лв. Нетната печалба за Дружеството към 31.12.2020г. е в общ размер на 98 хил. лева. Към 31.12.2021г. нетният размер на печалбата на „Метал технолоджи груп“ АД е 152 хил.лв.

Собствен капитал и Пасиви	2021	2020
	В ХИЛ.ЛВ.	В ХИЛ.ЛВ.
А. СОБСТВЕН КАПИТАЛ		
I. Основен капитал	50	50
II. Резерви	5	5
III. Финансов резултат		
1. Нагрупана печалба (загуба)	2 006	2 008
2. Текуща печалба (загуба)	152	98
Общо раздел III	2 158	2 106
ОБЩО ЗА РАЗДЕЛ "А" (I+II+III) в т.ч.	2 213	2 161

Приходи и разходи по категории дейности

	2021	2020
	В ХИЛ.ЛВ.	В ХИЛ.ЛВ.
Разходи за материали	(18)	(12)
Разходи за външни услуги	(589)	(558)
Разходи за персонала	(275)	(255)
Разходи за амортизации	(1)	0
Други разходи	(12)	(37)
Приходи от стоки	0	0
Приходи от услуги	1 047	999
Приходи от финансираня	8	26
Други приходи	1	0
Печалба (загуба) от дейността	168	163
Корективни сметки	7	0
Финансови приходи	49	53
Финансови разходи	(1)	(107)
Нетни финансови разходи	48	(54)

1. Ликвидност

Коефициент на обща ликвидност

	Към 31.12.2021г.	Към 31.12.2020г.
Коефициент на обща ликвидност	3,64	6,24

Този показател разкрива способността на предприятието да изплаща текущите си задължения с наличните краткотрайни активи. Анализа показва, че в края на 2021г. дружеството може с наличните си краткотрайни активи да погаси 3.64 пъти краткосрочните си пасиви.

Коефициент на бърза ликвидност

	Към 31.12.2021г.	Към 31.12.2020г.
Коефициент на бърза ликвидност	3,64	6,24

Този показател изразява способността на предприятието да изплаща краткосрочните си задължения с наличните средноликвидни активи.

Коефициент на абсолютна ликвидност

	Към 31.12.2021г.	Към 31.12.2020г.
Коефициент на абсолютна ликвидност	0,68	0,69

През 2021г. коефициента за абсолютна ликвидност е 0,68 или дружеството с най-ликвидните си активи може да погаси 68% от текущите си задължения, докато през 2020г. Дружеството е могло да погаси 69% от текущите си задължения с наличните си парични средства. По-ниският процент се дължи на нарастване на текущите задължения с 424 хил.лв.

2. Капиталови ресурси

	В ХИЛ.ЛВ.	В ХИЛ.ЛВ.
СОБСТВЕН КАПИТАЛ, МАЛЦИНСТВЕНО УЧАСТИЕ И ПАСИВИ	2021	2020
а	1	1
А. СОБСТВЕН КАПИТАЛ	2 213	2 161
Б. НЕТЕКУЩИ ПАСИВИ	0	0
В. ТЕКУЩИ ПАСИВИ	817	393
СОБСТВЕН КАПИТАЛ И ПАСИВИ (А+Б+В):	3 030	2 554

Коефициент за финансова автономност

	Към 31.12.2021г.	Към 31.12.2020г.
Коефициент на финансова автономност	2,71	5,50

През 2021г. коефициента за финансова автономност е 2,71, което означава, че Дружеството може със собствения си капитал да покрие близо 3 пъти задълженията си. В сравнение с 2020г. коефициента намалява в следствие на нарасналата задлъжнялост на дружеството с 424 хил.лв.

Коефициента на задлъжнялост

	Към 31.12.2021г.	Към 31.12.2020г.
Коефициент на задлъжнялост	0,37	0,18

Съотношение дълг към обща сума на активите

	Към 31.12.2021г.	Към 31.12.2020г.
Дълг/актив	0,27	0,15

Към 31.12.2021г. стойността на коефициента Дълг/Активи се увеличава в сравнение със стойността му от 2020г. Посоченото нарастване се дължи на увеличението от 424 х.лв. в стойността на дълга.

Ключови коефициенти

Обобщена информация за финансовите показатели на „Метал технолоджи груп“ АД за 2021г. може да бъде представена в таблицата по-долу.

Показатели	2021	2020
Нетни приходи от продажба	1 047	999
Нетна печалба/загуба	152	98
Собствен капитал	2 213	2 161
Нетекущи пасиви	0	0
Текущи пасиви	817	393
Нетекущи активи	52	103
Текущи активи	2 977	2 451
Парични средства	555	270
Общо дълг	817	393
Общо активи	3 030	2 554
Разходи за лихви	0	0
Приходи от лихви	49	53
Разходи за амортизации	1	0
Материални запаси	0	0
Краткосрочни вземания	2 422	2 181
Разходи за обичайната дейност	896	969
ROA Възвращаемост на активите	0,05	0,04
ROE Възвращаемост на собствения капитал	0,07	0,05
EBIT (печалба преди данъци и лихви)	168	56
EBITDA (печалба преди данъци, лихви и амортизации)	169	56

През 2021г. Собствения капитал на „Метал технолоджи груп“ АД бележи увеличение в сравнение с 2020г. През разглеждания период общата сума на активите на „Метал технолоджи груп“ АД нараства с 476 хил.лв., като увеличението е 19 % . За същия разглеждан период общата сума на дълга се променя като регистрира увеличение от 108 %.

Рентабилност на Собствения капитал (ROE)

	Към 31.12.2021г.	Към 31.12.2020г.
Рентабилност на Собствения Капитал (ROE)	0,07	0,05

Рентабилност на активите (ROA)

	Към 31.12.2021г.	Към 31.12.2020г.
Рентабилност на Активите (ROA)	0,05	0,04

ROE и ROA са показатели измерващи колко ефективно дружеството успява да превърне собствения си капитал или активите в печалба.

През 2021г. и двата показателя бележат увеличение в сравнение с 2020г. в следствие на отчетената по-голяма печалба на Дружеството.

През 2021г. „Метал Технолоджи Груп” АД отчита печалба от обичайната си дейност в размер на 216 хил.лв. В сравнение с 2020г. печалбата на дружеството се увеличава с 107 хил.лв. или с 98,17 %

Резултатът на дружеството от основна дейност през 2021г. е 168 хил.лв, в сравнение с 2020г. нараства с 5 хил.лв.

Резултатът от финансова дейност на дружеството е положителен - в размер на 48 хил.лв. В сравнение с 2020г. бележи увеличение от 102 хил.лв.

Счетоводната печалба през 2021г. е 216 хил.лв. Печалбата /финансовият резултат/ на дружеството след данъчното облагане за отчетния период е 152 хил.лв.

Основни рискове, пред които е изправено Дружеството

Лихвен риск

Лихвеният риск е свързан с възможни, евентуални, негативни промени в лихвените нива, установени от финансовите институции на Република България.

Кредитен риск

Кредитният риск за „Метал технолоджи груп” АД се състои от риск от финансова загуба, ако клиент или страна по финансов инструмент не успее да изпълни своите договорни задължения. Кредитният риск произтича основно от вземания от клиенти.

Ликвиден риск

Ликвидният риск е рискът, че Дружеството ще има трудности при изпълнение на задълженията, свързани с финансовите пасиви, които се уреждат в пари или чрез друг финансов актив. Подходът за управление на ликвидността е да се осигури, доколкото е възможно, че Метал технолоджи груп АД винаги ще има достатъчно ликвидност, за да изпълни задълженията си, както при нормални, така и при стресови условия, както и без да понесе неприемливи загуби

Пазарен риск

Пазарен риск е рискът при промяна на пазарните цени, като курс на чуждестранна валута, лихвени проценти или цени на капиталови инструменти, доходът на Дружеството или стойността на неговите инвестиции да бъдат засегнати. Целта на управлението на пазарния риск е да контролира експозицията към пазарен риск в приемливи граници като се оптимизира възвръщаемостта.

Валутен риск

Като цяло, “Метал технолоджи груп” АД не е изложена на валутен риск тъй като:

- покупките на основните стоки, материали и услуги, с които търгува са деноминирани в лева или в евро.
- Всички заеми са деноминирани в EUR или BGN, което намалява валутния риск.

Управление на капитала

Политиката на съвета на директорите е да се поддържа силна капиталова база така, че при необходимост да се поддържа доверието на инвеститорите, кредиторите и на пазара като цяло, и да могат да се осигурят условия за развитие на бизнеса в бъдеще.

Важни събития през отчетния период

В началото на 2020 г. поради разпространението на нов коронавирус (Covid 19) в световен мащаб се появиха затруднения в бизнеса и икономическата дейност на редица предприятия и цели икономически отрасли. На 11 март 2020 г. Световната здравна организация обяви и наличието на пандемия от коронавирус (Covid-19). На 13 март Народното събрание на Република България обяви извънредно положение за срок от 1 месец - до 13 април 2020 г. В първите седмици на април 2020 г. броят на новите безработни се покачва до 4 хиляди на ден, което регистрира пикови стойности в резултат от наложените забрани и спирането на функционирането на множество икономически сектори. На 3 април 2020 г. Народното събрание удължи срока на извънредното положение с още един месец до 13 май 2020 г. На 13 май 2020 г. изтече срокът на извънредното положение, а Министерският съвет обяви извънредна епидемична обстановка от 14 май 2020 г. до 14 юни 2020 г. Извънредната епидемична обстановка е удължена до 30 юни. На 24 юни заради сериозния ръст на заболели е обявено удължаване на извънредната обстановка до 15 юли. На 6 юли поради ръст на броя на заболелите извънредната обстановка е удължена с две седмици, до края на месец юли. На 27 юли е обявено удължаване на извънредната епидемична обстановка до края на август. На 26 август с решение на Министерския съвет извънредната епидемична обстановка се удължава до 30 септември. Впоследствие епидемичната обстановка се удължава до ноември, а след това – до 31 януари 2021 година. На 26 януари 2021 година с решение на Министерския съвет извънредната епидемична обстановка се удължава до 30 април. В последствие с нови удължавания 2021г. преминава под знака на пандемията и икономическите последици от това.

Все още остават силно засегнати секторите транспорт, туризъм, развлечения и свободно време, както и дружества в изцяло експортноориентирани отрасли, които заради ограниченията за свободно движение не са в състояние да изпращат своите доставки.

Влиянието на коронавирус пандемията върху финансовото състояние и резултатите от дейността на Дружеството през 2021 г. е неблагоприятно, предвид продължаващата пандемична обстановка и засегнатият бизнес;

Събития след датата на отчетния период

Няма събития след датата на отчетния период, изискващи корекции или оповестяване във финансовия отчет, които са се случили за периода от отчетната дата до датата, когато този финансов отчет е одобрен за издаване от Съвета на директорите.

Действия в областта на научноизследователската и развойна дейност

През 2021г. „Метал технолоджи груп“ АД не е развивало дейности, свързани с научно изследователска и развойна дейност.

Дейности в областта на екологията

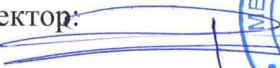
През 2021г. Дружеството не е извършвало дейности, свързани с екологията.

Клонова мрежа

Дружеството оповестява, че няма клонова мрежа, съгл. изискванията на чл. 39, т.7 от Закона за счетоводство.

04.02.2022г.

Изпълнителен директор:


/ Росана Георгиева /

