ГОДИШЕН ДОКЛАД ЗА ДЕЙНОСТТА

НА КОМЕКО АД - ПЛОВДИВ

ЗА 2012 ГОДИНА

НАСТОЯЩИЯТ ГОДИШЕН ДОКЛАД ЗА ДЕЙНОСТТА Е ИЗГОТВЕН В СЪОТВЕТСТВИЕ С ИЗИСКВАНИЯТА НА ЧЛ. 33(1) ОТ ЗАКОНА ЗА СЧЕТОВОДСТВОТО

Уважаеми акционери,
Уважаеми членове на Съвета на Директорите,

Водейки се от стремежа да управлявам дружеството в интерес на акционерите, както и на основание изискванията на разпоредбите на чл. 33, ал. 1 от ЗС, изготвих настоящия Годишен доклад за дейността. Докладът представя коментар и анализ на финансовите показатели, както и друга съществена информация относно финансовото състояние и резултатите от дейността на дружеството. Този доклад за дейността представя информацията по достъпен и лесно разбираем начин, като заедно с това отразява достоверно състоянието и перспективите за развитие на дружеството.

Изтеклата 2012 бе по-добра за КОМЕКО АД в сравнение с 2011 година в условията на финансово-икономическа криза. На лице беше известно съживяване на вътрешния пазар съпроводено със стабилизиране на поръчките от чужбина. Поради това се увеличиха приходите и печалбата. На фона на сериозните проблеми в сектора, конкуренцията и целия пазар, тези резултати са приемливи. От отчетените резултати се вижда, че провежданата от ръководството управленска политика, в резултат на неговата ангажираност с проблемите на дружеството в условията на рецесия, е запазила основните си пазари, персонала и добрите отношения с кредиторите.

КОМЕКО АД удържа позициите си на водещ производител в страната и запази експортния си дял. Към момента на съставяне на този доклад е налице все по-видим ефект на възстановяване на продажбите в страната, както и нарастване на поръчките от чужбина.

ИНФОРМАЦИЯ ЗА ДРУЖЕСТВОТО

1. Обща информация

„КОМЕКО" АД е акционерно дружество, регистрирано в Пловдивски Окръжен Съд по фирмено дело № 3768/2007 год. С решение 7285 от 31.08.2007 год. на Пловдивски Окръжен Съд „КОМЕКО" ООД е преобразувано с промяна на правната форма в „КОМЕКО" АД с капитал от 2142000 лева. Новообразуваното акционерно дружество приема всички активи и пасиви на преобразуваното „КОМЕКО" ООД, прекратено без ликвидация.

С решение 10766 от 15.12.2007 год. на Пловдивски Окръжен Съд капиталът на „КОМЕКО" АД е увеличен до 2462000 лева, а през април 2008г. капиталът е увеличен до 3200000 лева, разпределен в същия брой поименни акции с равни права и номинална стойност 1 лев.

Органи на дружеството са Общо Събрание на Акционерите (ОСА) и Съвет на Директорите (СД).

Дружеството се представлява от Владимир Иванов Сакалийски (Изпълнителен Директор) и Красимир Господинов Даракчиев (Председател на СД) – заедно и по отделно.

Предмет на дейност: "Производство и търговия със средства за автоматизация"

В края на 2012 година дружеството е притежавало следните дялове и акции:

- 25% от Comeco LLC - САЩ
- 26% от Comeco Engineering GmbH - Германия
- 100% от Инструма ЕООД - Пловдив.

2. Пазарна информация

Пазари, конкуренция и пазарен дял

Към момента КОМЕКО търгува със индустриални средства за автоматизация, както на вътрешния, така и на световния пазар. Комуникациите на фирмата с чуждестранните й контрагенти, участията и в престижни международни изложения (напр. Hannover Messe и Interkama+), свързаните с тях проучвания и тенденциите, описани в специализираните печатни и електронни издания дават една сравнително добра представа за състоянието на световния пазар на индустриални средства за автоматизация.

По друг начин изглеждат нещата на местния пазар. По приблизителни данни на КОМЕКО, годишното потребление на средства за автоматизация в страната възлиза на

100-120 хиляди единици. Въпреки, че нуждите на вътрешния пазар към момента се оценяват на два до два и половина пъти по-големи от реалното потребление, липсата на свободни средства ограничава потребителите във възможността им да подменят остарялото си контролно оборудване или да изградят ново.

След 2012 година, с възстановяването и развитието на икономиката и промишлеността в страната и с уеднаквяването на националните стандарти с европейските, се очаква потреблението да нараства с около 25% годишно и за четири до пет години то да се удвои. В света в бранша работят стотици фирми, в условията на свободна конкуренция, без ярко изразен пазарен лидер. Максимизирането на бизнес възможностите в областта на индустриалните средства за автоматизация, днес обаче, е трудна задача. Конкуренцията на световния пазар за датчици за температура се увеличава все повече, като малките компании са изправени пред заплахата от изкупуването им от по-големите, вече наложили се участници на пазара. Междувременно, увеличеното потребление е вероятно да възпламени ценови войни и да свие границите на (възможните) печалби за всички компании. Малките фирми ще посрещнат най-големите предизвикателства в опита си да преодолеят ограничените си ресурси и мрежа за разпространение, за да се противопоставят на възможностите на глобалните играчи на пазара.

В момента КОМЕКО е основна движеща сила на олигополния вътрешен пазар на индустриалните средства за автоматизация с около 27 % пазарен дял (виж таблицата и фигурата по-долу). Степента на конкуренция на вътрешния пазар е все още по-ниска в сравнение със световната в следствие на задържащите се икономически бариери за навлизане и излизане от отрасъла, свързани с необходимостта от инвестиране на голям капитал при стартиране на бизнеса, придружавана от сравнително висок риск. Причините се крият във факта, че за извършване на успешен бизнес с индустриални средства за автоматизация е необходим огромен запас от ресурси: стокови запаси, добро оборудване и съпътстваща техника, отлични бизнес контакти, добри специалисти и много други. От изключително значение е, че оборудването за производство е много тясно специализирано, а цената му – значително висока.

№	фирма	град	пазарен дял в %	предполагаем дял през 2015 г.	ценови индекс
1	КОМЕКО	Пловдив	27	29	1
2	Делта инструмент	София	16	17	1,1
3	Микросист	Пловдив	4	3	0,9
4	Прибор	Копривщица	3	1	1
5	Унисист	София	5	6	1,3
6	Делта контрол	София	3	2	1,2
7	Други производители	различни	2	несъществен	?
8	Вносители	различни	40	42	2,5

През следващите години конкурентната обстановка на националния пазар ще се измени под влиянието на световните тенденциите в отрасъла. Водещите компании в тази област твърдо отстояват позициите си, като правят значителни инвестиции в чужбина, където на местно ниво разчитат обикновено на висококвалифициран технически персонал за управление на новите проекти, местни експерти, логистичен център, център за работа с клиенти и др.

В тази връзка, въпреки прогнозирания ръст на търсенето, много от доставчиците на местния пазар ще претърпят провали в опитите си да спечелят клиенти. В допълнение към всичко това, под натиска на световната конкуренция и спадащите цени, доходността от тези продукти ще намалява. Единствено фирмите, които предлагат повече услуги и решения, като разширяват функционалността си и посрещат нарасналите нужди на потребителите, ще успеят и да запазят пазарните си позиции и да компенсират спада в доходността. За да се противопостави на заплахите от навлизащите нови конкуренти на вътрешния пазар КОМЕКО ще разчита, както и досега, основно на три от своите отличаващи я силни страни.

1. Способността да приспособява своите стоки и услуги към нуждите на клиентите. Докато за големите компании в света изпълнението на поръчки по клиентска заявка е нерентабилно, за една сравнително малка фирма с гъвкав производствен процес и

ниска цена на труда, това е лесно постижимо. Възможността на КОМЕКО да задоволява такива потребности е най-силното й конкурентно предимство на всички пазари.

2. Иновативната насоченост на КОМЕКО е другата нейна основна силна страна. За да поддържа просперитета на фирмата, ръководството на КОМЕКО постоянно се грижи да добавя към продуктовия й портфейл нови изделия, достатъчно значими, за да и позволят да се противопостави на конкуренцията в средата и да сменя или сваля от производство тези, които повече не се съгласуват с ориентирите за растеж.
3. Третият момент от голямо значение за потребителите е организацията на сервиза, инженеринга и проверката, както и лабораторията за калибриране. Това са главните причини клиентите да предпочитат местен продукт, за който е осигурено добро и леснодостъпно следпродажбено обслужване. На националния пазар това се явява бариера пред чуждите производители и фирмите-вносителки.
4. КОМЕКО е единственият производител на местния пазар и един от малкото в ЕС, който предлага средства за автоматизация с висока степен на защита при специални приложения (EX, Marine). В условията на рецесия, търсенето на стандартните изделия намалява силно, но при специалните - остава сравнително постоянно поради това, че пазарът на такива изделия не е наситен.

3. Информация за дейността

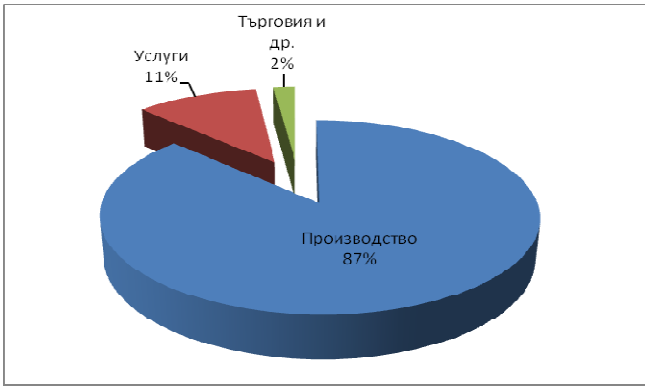
Дейността на дружеството е съсредоточено в две основни направления:
- производство на индустриални средства за измерване и контрол (СИК)
- лабораторни, тестови, сервизни и инженерингови услуги на СИК

Основните цели, които си поставя дружеството са:
- запазване и разширяване на водещата му роля на пазара в България
- до 2020 година Комеко да стане един от 50-те най-големи производители в бранша в ЕС, като утрои продажбите си

Основни продуктови групи

Приходите на фирма КОМЕКО идват основно от следните източници:
- продажба на собствена продукция;
- сервизни, инженерингови, проектантски, консултантски и други услуги.

Диаграма на разпределението на приходите за последните 5 години по източници е приведена по-долу:



Както е видно от диаграмата, КОМЕКО по същество е едно производствено предприятие, но с бързо развиващ се сектор на услугите, от които се очаква достигане до 20% от обема през 2015 г.
Продуктовият микс на фирмата включва:
- датчици и преобразуватели за температура, влажност, поток и ниво;
- трансмитери, измервателни и контролни уреди за индустрията
- специализиран софтуер за управление.

Фирмата предлага услуги, неразривно свързани с основния й предмет на дейност:
- проверка и изпитване на контролно-измервателно оборудване, калибриране на средства за измерване;
- гаранционен и извънгаранционен сервиз на същото;
- доставка, монтаж, настройка и обслужване на системи за управление на място.

Като допълнение към продуктовата си листа, фирмата внася и предлага на своите клиенти компенсационни кабели, стрелкови термометри и манометри, друго оборудване за контрол и измерване.

Сертификации на организацията и продуктите

Основните сертификации на „КОМЕКО" АД са дадени в следващата таблица:

Проекти	Одитор	Кога
Въвеждане на СУК по стандарт ISO 9001:1994	BSI–UK	1998
Пресертифициране на СУК по стандарт ISO 9001:2000	BSI–UK	2003
Сертифициране на изделията с маркировка CE	SGS	2000-2005
Сертифициране на изделията – морско изпълнение	БКР-Варна	2002-2003
Сертифициране на темпер. сензори с маркировка EX	Минпроект-София	2004-2005
Сертифициране на траннсмитерите с маркировка UL	UL-Германия	2005-2006
Акредитиране на лаборатория за калибриране - EN 17025	БСА-София	2005-2006
EX- сертифициране на нови температурни сензори	Минпроект-София	2008-2009
Сертифициране на сензори за ниво с маркировка EX	Минпроект-София	2009-2010
Пресертифициране на СУК по стандарт ISO 9001:2008	Bureau Veritas	2009-2010

Във връзка с нарастващото търсене на EX-продукти на пазара се предвижда сертификация на сондите за поток и трансмитери.

Екологични аспекти

Дейността на „КОМЕКО" АД изключва каквото и да е вредно влияние върху околната среда.

Влияние на международните цени

Влияние на цените на суровините

Поскъпването на някои специални материали като неръждаеми стомани, никел и благородните метали рефлектира директно върху цените на изделията, които се определят от тях - основно върху сензорите. Но това не влияе съществено върху нарастването на продажбите от тези продукти, тъй-като всички останали производители са поставени при същите суровинни условия. Едно бъдещо повишаване на тези цени в краткосрочен план не би трябвало да се очаква предвид влиянието на икономическата криза върху спадащото търсене на суровини.

4. Стопански показатели

№	Показатели за ликвидност	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
1	Коефициент на обща ликвидност	1,46	1,51	1,40	1,02	0,83	1,04	1,99
2	Коефициент на бърза ликвидност	1,44	1,09	1,39	1,00	0,80	0,93	1,97
3	Коефициент на незабавна ликвидност	1,44	1,09	0,99	0,44	0,41	0,54	1,60
4	Коефициент на абсолютна ликвидност	0,62	0,45	0,99	0,44	0,41	0,54	1,60

Представляват:
1: краткотрайни активи / краткосрочни задължения
2: (краткосрочни вземания + финансови активи + парични средства) / краткосрочни задължения
3: (краткосрочни вземания + парични средства) / краткосрочни задължения
4: парични средства / краткосрочни задължения

№	Показатели за рентабилност	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
1	Коефициент за рентабилност на приходите	0,19	0,19	0,07	0,09	0,09	0,04	0,18
2	Коефициент за рентабилност на собствения капитал	0,15	0,11	0,01	0,01	0,01	0,02	0,08
3	Коефициент за рентабилност на привлечения капитал	0,22	0,26	0,03	0,03	0,03	0,05	0,29

Представляват:
1: счетоводна печалба / приходи от дейността
2: счетоводна печалба / собствен капитал
3: счетоводна печалба / привлечен капитал

№	Показатели за ефективност	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
1	Коефициент за ефективност на разходите	1,23	1,24	1,02	1,03	1,02	1,00	1,18
2	Коефициент за ефективност на приходите	0,82	0,81	0,98	0,97	0,98	1,00	0,85

Представляват отношение на приходи към разходи и обратно.

Показатели за финансова автономност

Размерът, падежите и експозицията на банковите заеми на „КОМЕКО" АД са дадени в таблицата по-долу:

Банка	Разрешен размер	Валута	Падеж	Експозиция към 31.12.2012 г.
Овърдрафт кредити				
Уникредит-Булбанк	80 000	BGN	31.10.2013г.	71 х. лв.
Уникредит-Булбанк	50 000	EUR	31.10.2013г.	95 х. лв.
Инвестиционни кредити				
Уникредит-Булбанк	342 850	EUR	20.07.2014г.	150 х. лв.
Прокредитбанк	90 000	EUR	06.03.2015г.	41 х. лв.
Уникредит-Булбанк	24 000	BGN	05.12.2016г.	24 х. лв.
Оборотни кредити				
Уникредит-Булбанк	60 000	BGN	29.11.2013г.	60 х. лв.

№	**финансова автономност**	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**
1	**Коефициент на платежоспособност**	1,62	2,50	2,40	2,47	2,58	2,97	3,55
2	**Коефициент на задлъжнялост**	0,62	0,40	0,42	0,40	0,39	0,34	0,28

Представляват отношение на собствения към привлечения капитал и обратно.

СЪБИТИЯ СЛЕД ГОДИШНОТО ПРИКЛЮЧВАНЕ

Няма други важни за акционерите и потенциалните инвеститори събития - настъпили след годишното приключване и до датата на този доклад.

ПРОГНОЗИ ЗА РАЗВИТИЕ

Основна цел на дружеството е да стане един от 50-те най-големи производители от бранша в ЕС.

За да се достигне тази цел се предвижда:

1. Да се премине през икономическата криза с минимални загуби, като към края на 2013 г. се възстанови обема на продажбите и евентуално се увеличи с 15 % спрямо 2008 г.
2. Експортът в Близкия и Далечен Изток да достигне 250 хил. EUR през 2015 година.
3. Експортът в Северна Америка да достигне 100 хил. EUR през 2015 година.
4. Да се модернизира и интензифицира производството на електронни уреди.
5. Към 2015-2016 година да се подготви разширение на производството на сензори.

ДРУГА ИНФОРМАЦИЯ

Дружеството преценява, че не е налице друга информация, която би била от значение за акционерите и потенциалните инвеститори при вземането на обосновано инвеститорско решение.

Изпълнителен Директор:

Пловдив,

16 януари 2013 година

Владимир Сакалийски