

КОНСОЛИДИРАН ГОДИШЕН ДОКЛАД

ЗА **ДЕЙНОСТТА** **2019 год.**

ОБЩА ИНФОРМАЦИЯ

Фирма:

„Нетуоркс - България“ ЕООД и Онлайн Директ ЕООД

Седалище и адрес на управление:

Гр. Русе 7000, ул. „Църковна независимост“ № 18, ет. 1

Предмет на дейност:

Доставка на информационни услуги до краен потребител.

Собственост:

Дружеството е 100% частна собственост.

Капитал:

5 000 (пет хиляди) лева, разпределен в 100 (сто) дяла, всеки един по 50 (петдесет) лева.

2290000.00 (Два милиона двеста и деветдесет хиляди) лева, разпределен в 22895 дяла, всеки един по 100 (сто) лева.

Съдружници:

Участие в капитала

Свилен Руменов Максимов - 100%

Представителство и управление

Групата се управлява и представлява от едноличния собственик на капитала - Свилен Руменов Максимов, който е и управител на същото.

История

„Нетуоркс - България“ ЕООД е регистрирано с решение 1301 на РОС от 08.04.2004г. и вписано в регистъра на търговските дружества под № 4303, том. 108 стр. 103.

Наличие на клонове:

Към настоящия момент Групата няма регистрирани клонове.

Действия, свързани с научноизследователска и развойна дейност:

В настоящия момент Групата не извършва научноизследователска и развойна дейност.

ХАРАКТЕРИСТИКИ НА ДЕЙНОСТТА

Мисия:

Мисията на „Нетуоркс - България“ ЕООД и Групата е доставянето на качествено информационно обслужване на клиентите.

Мото:

„Нетуоркс-България ЕООД — споделяй изгодно“

„Онлайн Директ ЕООД – споделяй изгодно“

Основна дейност на групата:

- Доставка на интернет до краен потребител
- Електронна поща
- Пренос на данни
- Интернет телефония
- Кабелна телевизия
- Видеонаблюдение
- „облачни“ услуги и технологии (виртуализация);

Клиенти

- Физически лица, крайни потребители
- Частни юридически лица, държавни и обществени учреждения

Пазарен обхват. Обхватът на пазара включва клиенти от:

- гр.София:
- ☐ Банишора
- ☐ Бели брези
- ☐ Борово
- ☐ кв. Ботунец
- ☐ кв. Бухово
- ☐ Бъкстон
- ☐ кв. Витоша
- ☐ кв. Гео Милев
- ☐ Гоце Делчев
- ☐ кв. Дианабад
- ☐ Зона Б-18
- ☐ Зона Б-19
- ☐ Зона Б-4
- ☐ Зона Б-5
- ☐ Зона Б-5-3
- ☐ Иван Вазов
- ☐ кв. Изгрев
- ☐ кв. Изток
- ☐ Карпузица
- ☐ Красно село
- ☐ Крива река
- ☐ Кръстова вада
- ☐ Лагера
- ☐ Лозенец
- ☐ Малашевци

- ☐ Обеля 1
- ☐ в.з. Малинова долина
- ☐ ж.к. Младост(1, 2, 3, 4)
- ☐ кв. Мусагеница
- ☐ Обеля 2
- ☐ Оборище
- ☐ Овча купел 1
- ☐ Разсадника
- ☐ кв. Редута
- ☐ Света троица
- ☐ Сердика
- ☐ кв. Слатина
- ☐ кв. Сточна Гара
- ☐ кв. Стрелбище
- ☐ кв. Суха Река
- ☐ кв. Хиподрума
- ☐ кв. Хладилника
- ☐ кв. Христо Смирненски
- ☐ кв. Център
- ☐ кв. Южен Парк
- ☐ кв. Яворов
- ☐ с. Яна
- ☐ гр. Алфатар
- ☐ гр. Белене
- ☐ гр. Борово
- ☐ гр. Бухово
- ☐ гр. Ветово
- ☐ гр. Вълчи дол
- ☐ гр. Глоджево
- ☐ гр. Две могили
- ☐ гр. Девня
- ☐ гр. Долни чифлик
- ☐ гр. Дулово
- ☐ гр. Исперих
- ☐ гр. Кубрат
- ☐ гр. Ловеч
- ☐ гр. Мартен
- ☐ гр. Монтана
- ☐ гр. Омуртаг
- ☐ гр. Попово
- ☐ гр. Провадия
- ☐ гр. Разград
- ☐ гр. Русе
- ☐ гр. Свищов

- ☐ гр. Семерджиево
- ☐ гр. Сеново
- ☐ гр. Силистра
- ☐ гр. Тервел
- ☐ гр. Троян
- ☐ гр. Тутракан
- ☐ гр. Търговище
- ☐ гр. Цар Калоян
- ☐ гр. Шумен
- ☐ с. Аврен
- ☐ с. Айдемир
- ☐ с. Бабук
- ☐ с. Баниска
- ☐ с. Басарбово
- ☐ с. Батишница
- ☐ с. Безмер
- ☐ с. Бенковски
- ☐ с. Благоево
- ☐ с. Близнаци
- ☐ с. Болярци
- ☐ с. Брестовица
- ☐ с. Бъзовец
- ☐ с. Бъзън
- ☐ с. Гецово
- ☐ с. Горен чифлик
- ☐ с. Горно Абланово
- ☐ с. Драгомъж
- ☐ с. Дриново
- ☐ с. Дъбравино
- ☐ с. Екзарх Йосиф
- ☐ с. Еленово
- ☐ с. Здравец
- ☐ с. Иваново
- ☐ с. Казашка река
- ☐ с. Кайнарджа
- ☐ с. Калипетрово
- ☐ с. Кардам
- ☐ с. Костанденец
- ☐ с. Кошов
- ☐ с. Кранево
- ☐ с. Красен
- ☐ с. Ломци
- ☐ с. Маково
- ☐ с. Малък поровец

- ☐ с. Мечка
- ☐ с. Николово
- ☐ с. Нова Черна
- ☐ с. Ново Оряхово
- ☐ с. Ново село
- ☐ с. Обретеник
- ☐ с. Петров дол
- ☐ с. Пиргово
- ☐ с. Приселци
- ☐ с. Пчелник
- ☐ с. Разбойна
- ☐ с. Сандрово
- ☐ с. Сваленик
- ☐ с. Севар
- ☐ с. Сейдол
- ☐ с. Старо Оряхово
- ☐ с. Стража
- ☐ с. Тръстеник
- ☐ с. Царевец
- ☐ с. Ценович
- ☐ с. Червена вода
- ☐ с. Черник
- ☐ с. Чилнов
- ☐ с. Шкорпиловци
- ☐ с. Щръклево
- ☐ с. Юнак
- ☐ с. Яким Груево
- ☐ с. Ястребовоград Разград
- ☐

В бъдеще:

- *Обхващане на все по-широк кръг от клиенти от покритите територии*
- *разширяване на доизграждане на електронна мрежа в по-малките населени места около областните и окръжни центрове*

СТРАТЕГИИ

Стратегия за пазарно развитие

Пазарът и засилващата се конкуренция налагат на Групата да търси нови технологии и пазарни ниши. Групата си е поставила ясно изразена цел по отношение на пазарното развитие -увеличаване и развитие на пазарния дял в съществуващите мрежи, подобряване на позицията на сегашните и завоюване на нови пазари. За постигането на тази цел, фирмата ще увеличи както качеството, така и гамата на предлаганите услуги, което ще утвърди

Групата като едно от водещите на територията на обхванатите и набелязани за разширяване на обхвата области.

Групата си поставя за цел.

- пълно национално покритие;
- пазарен дял от над 100 000 клиенти;
- налагане на еднакви технологични стандарти;
- реализиране на икономии от мащаб.

Стратегия на вътрешно развитие

По отношение на вътрешното си развитие Групата си е поставила следните цели:

- привличането на опитен и квалифициран персонал, който да съдейства за развитието и ефективното функциониране на различните отдели и звена, занимаващи се пряко с всяко едно направление от дейността;
- довършване на започнатото изграждане на мрежата;
- повишаване качеството на предлаганите услуги;
- въвеждане на нови схеми за плащане от клиентите;
- въвеждане на бонус схеми за редовните клиенти;

Цели

- по отношение на услугите - повишена ефективност, оптимизация на разходите и ориентация към постигане на по-добър финансов резултат;

- персонал - установяване политика по отношение на човешките ресурси и обучението на персонала в Групата, оптимизиране персонала на всички нива;

- финансова стабилност - оптимизиране разходите за издръжка, намаляване на относително постоянните разходи, осигуряване на финансиране за настоящи и бъдещи инвестиционни проекта, диверсифициране на финансиращите банки.

СИСТЕМАТИЧНИ РИСКОВЕ

> **Политически риск:** Ръководството счита, че са налице тенденции, обстоятелства или рискове от политически характер, за които има основание да се смята, че ще доведат до съществени промени и неблагоприятно въздействие върху дейността на Дружеството. Такива са нестабилното управление на настоящото правителство, компрометиран и неясни текстове на Наредба Н-18.

> **Макроикономически рискове:** Пазарната среда, в която се развива

Дружеството е силно динамична, с остра конкуренция. В известна степен, негативно влияние върху реализираната печалба на Групата оказва високата инфлация в страната. В много географски територии, Групата е в конкуренция с нелоялни фирми, предлагащи дъмпингови цени и водещи политика на нелоялна конкуренция.

> *Валутен риск: Групата няма съществени сделки в чуждестранна валута, което е предпоставка за минимален валутен риск. Основната част от кредитите на Групата от финансови институции са в чуждестранна валута. Поради фиксирания курс евро/лев. валутният риск е минимален.*

> *Риск от лицензионни режими: За извършването на своята дейност, Групата е лицензирана от Комисията за Регулиране на Съобщенията за осъществяване на далекосъобщения чрез обществена далекосъобщителна мрежа за пренос на данни, без използване на ограничен ресурс и предоставяне на далекосъобщителни услуги на територията на гр. Русе, съгл. Лицензия № 217-05334/09.07.2004 г. Тази лицензия е безсрочна.*

НЕСИСТЕМАТИЧНИ (МИКРОИКОНОМИЧЕСКИ) РИСКОВЕ

> *Отраслов риск. Отрасълът, в който е позиционирано Групата, е динамичен, но атрактивен и водещ в сферата на услугите, което предполага неговото добро развитие и за в бъдеще, както и всяка друга година беше динамична и изпълнена с предизвикателства. Като цяло ръководството се фокусира върху идентифициране на ключови проблема с голям ефект върху цялостната работа. Разрешаването на тези проблема беше свързано с нуждата от бързи и смели решения. Друг важен момент беше разработването на нови услуги, които ние предложихме на нови и съществуващи наши домашни абонати и фирми партньори. Благодарение на това, успяхме да предоставим ново възможности на нашите партньори и да разширим портфолиото си от услуги, което съвсем нормално доведе до подобряване на финансовите ни успехи.*

> *Фирмен риск: На българския пазар съществуват и други фирми, занимаващи се с този тип дейност, Но поради малкия си пазарен дял и недостиг на друг, не представляват сериозна конкуренция.*

> *Риск с ТВ права: Съществува реален риск в бъдещ план доставчиците на ТВ права, да увеличат цените на услугата си.*

> *Риск с работна ръка: Съществуващите рискове относно набирането на работната ръка са: липса на добре подготвени кадри също и на тесни специалисти, нелоялност към работодателя, склонност към погубване на служебно имущество и инвентар, лична демотивация и други.*

> *Финансов риск: Дейността на Групата е изложена на редица финансови рискове, в това число на ефекта от промяна на валутните курсове, лихвените процента, кредитен и ликвиден риск. Ръководството следи за цялостния риск и търси начини да неутрализира потенциалните отрицателни ефекти върху финансовите показатели на Дружеството.*

- *Лихвен риск - лихвоносните пасиви на Групата са с плаващи лихвени проценти, което налага експозициите да бъдат стриктно следени.*

- *Кредитен риск - Групата има значителна експозиция, свързана с кредитен риск. Кредитните експозиции се следят стриктно.*
 - *Ликвиден риск - Ръководството на Групата успява да обезпечи гъвкавост при осигуряването на финансиране, с оглед поддържане на ликвидност.*
 - > *Инвестиционен риск: Поради динамичността на този пазар, всяка инвестиция от страна на Групата, е с идея за дългосрочно потребление. Налагането на технологично и актуално оборудване, гарантира сигурна висока пазарна стойност на инвестициите.*
 - > *Регулативен риск: При наличието на всички необходими лицензионни документи за осъществяване дейността на Дружеството, Ръководството счита, че влиянието на този риск е минимизирано. Естествено остава рискът от нелогично и необосновани действия и актове на регулатори, които биват адекватно оспорвани по надлежният ред и впоследствие доказвани като неоснователни.*
 - > *Рискове, свързани с продуктите и пазарите: Позитивна е ролята на Дружеството, като утвърден лидер в избраните населени места по отношение доставката на интернет услуги на краен клиент.*
- С цел изпреварване на конкуренцията, Групата търси развитие в ново направление - рекламната дейност, видеонаблюдение и виртуализация на услугите.*

ФИРМЕНИ ПОЛИТИКИ

Продуктова политика

- > *по отношение на качеството - високите цели, които си поставяме по отношение на качеството на предлаганите услуги, са залегнали в основана на фирмената политика;*
- > *спектър на предлаганите услуги - Групата не чака пазарът да търси нови услуги, тя ги създава. Ние осъзнаваме, че имплементирането им, като техническо решение и налагането им в ежедневието на крайните клиента не е лесно, но това е едно непрестанно предизвикателство пред нея;*

Ценова политика

- > *спрямо конкуренцията - високата конкурентна среда е нормална за една добре работеща пазарна икономика, така че ние я ценим и се стремим да сме винаги една крачка напред;*
- > *методи за ценообразуване - максимално гъвкавата политика за ценообразуване на предлаганите услуги е задължителна за фирми в телекомуникационния бизнес;*
- > *основна и добавени услуги - постоянно добавяме нови приложения върху основната услуга, с което ценим повишаване стойността на самата нея, без това да влияе на цената;*

Рекламна политика

- > *по отношение на избраната форма за рекламиране - новата форма на реклама е винаги най-добра. Осъзнали това, ние прилагаме такива, с цел бързо достигане до настоящи и бъдещи клиенти;*

> по отношение на рекламното бюджетиране - политика на фирмата е бюджета за рекламни материали и кампании да е в достатъчен размер. Това е заложено във времето и не смятаме да бъде променяно занапред;

> PR и организиране на събития - не пропускаме повод да събираме на едно място нашите клиенти чрез кампании или събитие. Това довежда до многократно повишаване имиджа на Групата сред потребителите. Събитията, които организираме са с рекламна, а не комерсиална цел. С радост откриваме, че това не остава незабелязано от нашите клиенти.

Договорна политика

> по отношение на договарянето с клиента - с всеки потенциален клиент юридическо лице, консултантите на фирмата провеждат задължителни предварителни срещи, на които се дискутира най- правилното технологично и финансово предложение. Това довежда до конфигуриране на индивидуално решение по мярка;

> по отношение на договарянето с доставчици - избор на конкретно доставчици след проучване и сключване на договора с тях за доставки на преференциални цени;

Кадрова политика

> по отношение числеността на персонала - в последните години персоналът се увеличава

> по отношение на квалификацията и преквалификацията на персонала - стремеж към повишаване на професионалните умения на персонала чрез мотивация и стимулиране; подобряване условията на труд.

Екологична политика

> по отношение на екологичните норми - дейността на Групата е в сферата на услугите, като това е предпоставка за нисък екологичен риск.

Освен горепосочените изисквания, органите за управление на Групата декларират, че:

- ✓ Не е имало нередности, в които да са участвали ръководители и служители, играещи значителна роля в системата на вътрешния контрол или такива, които могат да бъдат съществени по отношение на счетоводния отчет;
- ✓ Всички фактури и други документа, свързани с осъществяваните сделки, са надлежно осчетоводени и са намерили отражение в счетоводния отчет;
- ✓ Групата се е съобразявало с всички аспекти на договорите, които е сключило и незачитането и несъобразяването с правната уредба, би се отразило съществено върху счетоводния отчет;
- ✓ Отразени са всички потенциални загуби от задължения, свързани с продажби и покупки;
- ✓ Групата притежава задоволителни права върху всички свои активи и не са налице искове или тежести върху имуществото, а ако съществуват такива, същите са отразени в доклада за дейността и оповестени;

- ✓ Всички реални и потенциални задължения, са оповестени в приложението към годишния счетоводен отчет и гаранциите, дадени на трети лица;
- ✓ Събития, след датата на приключване на счетоводния отчет, които изискват преизчисляване и задължително оповестяване, не са настъпили, а ако са стъпили такива, същите са оповестени и преизчислени.

Съставител:

/Гергана Ангелова/

Управител:

/Свилен Максимов/



Дата на съставяне на отчета: 30 Март 2020 год.