„МЕТАЛ ТЕХНОЛОДЖИ ГРУП” АД

О Т Ч Е Т

на

ДЕЙНОСТТА

2016 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 Красимирова Дачева
500 бр. - Красимир Банчев Дачев

Характеристика на персонала

В края на 2016г. в „Метал Технолоджи Груп"АД заетите работни места са 8 и включват:

Ръководители	- 1 бр.
Приложни специалисти	- 4 бр
Аналитични специалисти	- 3 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 2016г. се управлява от 3 членен Съвет на директорите.

Росана Красимирова Дачева
Наталия Георгиева Недялкова
Боряна Георгиева Абаджиева

През 2016г. „Метал Технолоджи Груп" АД се представлява от Росана Красимирова Дачева – изпълнителен директор. С Решение на Съвета на директорите от 06.04.2010г. Росана Дачева е избрана и за Председател на Съвета на директорите на дружеството.

В съответствие с решение на СД за определяне на особени представители, които да упражняват от името на Дружеството правомощията на Член на СД на „Осъм" АД, „Алуком" АД и „Центромет" АД през 2009г. бяха сключени договори както следва:

- с Любомир Николов Хаджикръстев – представител на „Метал Технолоджи Груп" АД в СД на „Осъм" АД

На 26.03.2012г. с Протокол от Заседание на Съвета на Директорите на „Метал технолоджи груп" АД е избран нов член на Съвета на директорите на „Осъм" АД особения представител Цанко Георгиев Цанков

- с Георги Тонов Поповски – представител на „Метал Технолоджи Груп" АД в СД на „Алуком" АД
- с Илия Цветанов Панайотов – представител на „Метал Технолоджи Груп" АД в СД на „Центромет" АД

На 24.06.2013г. с Протокол от Заседание на Съвета на Директорите на „Метал технолоджи груп" АД е избран нов член на Съвета на директорите на „Центромет" АД, особения представител Искрен Георгиев Николов.

Съгласно чл. 247 от ТЗ брутния размер на възнагражденията през 2016г. на изп.директор и членовете на съветите общо възлиза на 117 хил.лв.

Участие на членовете на Съвета на Директорите в управлението на други дружества
Информация, съгласно чл. 247, т.4 от ТЗ

Росана Красимирова Дачева участва в управлението на :

Дружество	**Длъжност**
„ А.Р.У.С. Холдинг" АД	Председател на СД
„Група Технология на металите – А.Балевски Холдинг" АД	Изп. директор и Член на СД
„Колобър Холдинг" АД	Член на СД
„Машини и инженеринг"ЕООД	Управител
Сдружение „Българска оползотворяваща и рециклираща асоциация"	Член на СД
Фондация Софийска опера	Член на СД

Организационно-управленската структура на Метал технолоджи груп АД включва:

Отдел „ Маркетинг и Бизнес развитие"

I.Основни цели 2016 на направление"Маркетинг и Бизнес развитие"

1.Развитие на продажбите и максимално задоволяване на потребностите и нуждите от отливки на спечелени през предходната година нови клиенти от екипа.

2. Развитие на всички ключови клиенти на заводите, чрез генериране на интерес към другите наши производства и /или други привеждани от нас материали и продукти.

3.Търсене и развитие на нови перспективни контакти в индустриалните и географски сегменти,чрез изготвяне и прилагане на план-програма по активности за всяка една индустрия.

4.Търсене на пазари и клиенти за наши рентабилни и максимално завършени продукти.
5.Фокусиране върху продажба на услуга, като завършен продукт, включваш и самите детайли.
6.Дефиниране на потребности на пазара от нови продукти, технологии и т.н
7.Изучаване и проследяване на тенденции и проекти във водещите индустриални пазари с цел повишаване на информираността относно тенденции и развитие.
8. Налагане на бранда сред текущи и потенциалните пазари и клиенти ни пазари чрез различни маркетингови инструменти.
9.Подобряване на представянето ни сред клиенти – презентиране, срещи, мероприятия, участия в изложения.
10.Повишаване на ефективността и активността на търговско –маркетинговите процеси чрез оптимизирането им и спазване на процедури, правила и указания относно търговския процес.
11.Изучаване на клиентската удовлетвореност и прилагане на мерки за нейното повишаване

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

- ✓ *Предварително проучване и селектиране на подходящи изложения за участие.*
- ✓ *изготвяне на бюджет за участие/посещение на изложения.*
- ✓ *предварителна подготовка на списък с потенциални клиенти при посещение на изложение*
- ✓ *подготовка на участие- щанд, мостри, рекламни материали*
- ✓ *предварително уговаряне на срещи на изложенията*
- ✓ *изготвяне на доклад след посещение и/ или участие на панаир/форум*
- ✓ *анализ на ефективността на посещение на панаир*

3. Организиране на посещения в заводите с клиенти

- ✓ *участие в преговори/ одити по технически и търговски въпроси с нови и потенциални клиенти*
- ✓ *подготвяне на доклад след всяка проведена среща с клиент*
- ✓ *подготвяне на профилна карта на нов контакт*

4. Въвеждане и работа с данни в CRM система относно контакти, запитвания, оферти, поръчки, рекламации

- ✓ *изпращане и обработка на запитвания за оферти към заводите за нови клиенти*
- ✓ *изпращане на подготовка на оферти и комуникация с нов клиент до регулярни поръчки*
- ✓ *Дейност по обсъждане на договори и други документи свързани с продажбите.*
- ✓ *Приемане, договаряне и проследяване на поръчките и плащанията*

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 проучвания и доклади

7.Изготвяне на маркетингов анализ на продажбите, анализ на ефктивност на изложения, анализ на клиентската удовлетвореност, анализ на търговската ефективност

8.Осъществяне 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 2016

Аналитична дейност и Контрол

- Годишен маркетинг анализ 2015г. Алуком. Изготвяне на доклад.
- Годишен маркетинг анализ 2015г на холдинга за продажбите.Клиентски анализ сравнение предходна година. Динамика на клиентска база. Ключови клиенти.
- Анализ на CSQ 2015г. Алуком . Доклад
- Сортиране и обработка на CSQ 2015г. от клиенти по заводи .Анализ на CSQ 2015г. за Осъм и Центромет. Мерки
- Подготовка и провеждане на одит по ISO по направление „Маркетинг и Бизнес развитие"2016г.
- Кампания по разпращане на въпросници за клиентска удовлетвореност за заводите 2016г.
- Подготовка и изготвяне на маркетинг анализ на полугодие 2016 на продажбите. Маркетингов доклад полугодие 2016г.
- Годишни отчети на търговската ефективност за направление „ Маркетинг и Бизнес Развитие" за 2016г.
- Подготвяне съвместно с търговските екипи в заводи- план прогнози по клиенти за 2016г. и координиране и контрол по изпълнението им.
- Подготовка на план-програма срещи с клиенти за 2016г. и нейното организиране.
- Подготвяне на профилни карти на клиенти за ключови клиенти 2016г.
- Подготовка и участия във изложения и форуми 2016г.
- Активно проучване и предложения за изложения 2017г.
- Активно участие в изготвяне на цели и задачи за Търговското направление във връзка с

  „ Цели и приоритети на програмата за развитие на Холдинга" 2016

- Активна работа по точно и навременно вписване на поръчки и активен контрол във всеки един завод в модул" Поръчки" на етапа на изпълнението им
- Изготвяне на план на маркетинговите мероприятия за 2016г.- изложения, участия, конференции, реклама и др.
- Активно планиране и осъществяване на срещи с клиенти.Анализ и резултати.
- Изготвяне на проектно предложение за работа с търговски фирми – посредници.Кампания по контактване с потенциални посредници.
- Анализ на причини за отказани запитвания от клиенти.Дефиниране като потенциални възможности

Проучвания

- Проучване на фирми за посещение на EUROGUSS- конкурентни леярни
- Проучване на фирми за посещение и покани за участията в изложенията на които участваме
- Проучване на актуализация за пазара на втулки.Тенденции, план, прогнози.
- Анализ на запитвания и дефиниране на възможности за механообработка за потенциални клиенти за Осъм
- Сравнителен анали на цени конкуренция за цилиндрови втулки
- План за работа и индустриални доклади по направления от маркетинговите проучвания

Корабна
Химическа
Селскостопанска
Керамична
ВиК

- Проучване на пазари и индустрия за Иран.Участие в семинар
- Проучване на фирми и контакт в селскостопанска индустрия за Осъм и Алуком.
- Проучване на български леярни за стомана с цел кооперране
- Дефиниране и обобщение на стратегия към клиента, базирана на предоставяне на цялостна услуга- тип" комплексно обслужване"
- Разширен маркетингов вътрешен анализ по индустриални пазари, трендове на продажби по изделия, клиенти, тренд на движение на цените, задържани и изгубени клиенти.
- Подготовка и съгласуване за изготвяне на интервю в INDYSTRY EUROPE – водещо индустриално списание в Европа
- Проучване на конкуренти леярни на Алуком
- Маркетингово проучване за пазар, потребители на косуматив-ролки за тръбоогъващи машини.

Маркетингови активност на отдел „Бизнес развитие"
Рекламна дейност:

N	Описание дейности Маркетинг и Реклама 2016
I	**Регулярни - маркетинг и бизнес развитие**
1	Актуализация и поддържане актуалността на МТГ сайта
2	Актуализация и поддържане актуалността на LinkedIn профила на МТГ
3	Съдействие на екипа по участия в изложения и форуми
5	CRM –актуализация на изгледи, оперативни справки, модули
6	CRM – предложения за оптимизиране на справки и изгледи
II	**Реклама и маркетинг - наши активности**
7	Актуализиране на MTG Reference list
8	Актуализиране и печат на МТГ брошура данни 2015
9	Актуализиране на фирмените презентации и бланки данни 2015
10	Подмяна (където е необходимо) на знамена пред заводите по места - Плевен, Ловеч, Враца
11	Реклама на Центромет АД (Враца) в местна ТВ/ радио група
12	Линия DISA - Осъм АД
	реклама в Industry Info + MTG сайт
13	Реклама в Industry Info
	интервюта за заводите и новите инвестиции в Алуком и Осъм
	периодично през годината за изложения и наши маркетинг активности
14	Нови презентации заводи
	Производствени процеси
	Етапи в развитието и създаването на заводите - milestones
15	Заснемане по заводи на новите цехове - Осъм и Алуком - март 2016
16	Оформление и печат на Брошура и Инфо карта Супервайзори (HR Activity)
17	Оформление и печат на МТГ постер - карта БГ + заводи
III	**Реклама и маркетинг от външни фирми- организирани от екипа Маркетинг и бизнес развитие**
18	Брандиране на тениски за инициативата- Засади дърво
19	Брандиране на шапки за Осъм АД, инициатива за връх Мальовица
20	Брандиране на автомобили
21	Поръчка и брандиране на рекламни материали за 2017
	Календари 2017
	Тефтери 2017
	Рекламни торбички
	Тениски
	Химикали
	Моливи
	GSM холдери - 2 вида
	USB-та - 2 вида
	Ролетки
	Визитник и Бонбони

Други. Обучение на екипа

- семинара „Ефективна комуникация, емоционална интелигентност и справяне с конфликти".
- Една по-различна CRM конференция - Бизнесът говори за бизнеса

V. Резултати от Търговската дейсности
Търговски активности на екипа 2016– срещи, офериране, поръчки

Брой получени запитвания	374
Брой изпратени оферти(отговори запитвания)	304
Брой получени откази на запитвания	77
Брой получени откази на оферти	99
Брой поръчки	87

Проведени срещи с клиенти в заводите, или посещения при клиенти от Екипа-2016

	Клиент	
1	Valman	МТГ офис
2	Elster Water Metering Limited e-Auction Iron Castings	онлайн
3	Elster DI Package-Castings e-Auction	онлайн
4	Elster Grey and Ductile Cast Auction	онлайн
5	George Fischer WAGA NV	Осъм
6	Galland	Алуком
7	Elster castings + machining + painting e-Auction	онлайн
8	DB	Осъм
9	Bayard	Осъм
10	RMG Messtechnik	при клиент
11	Elster GmbH	при клиент
12	Vossloh Cogifer	при клиент
13	GE Power & Water	Осъм
14	CastArt B.V	Центромет
15	CastArt B.V	Осъм
16	GE Oil&Gas	Осъм
17	Arvos Group	при клиента
18	Dörrenberg	при клиента
19	Woodward / Blok Group / EDS	Осъм
20	Металмеханика / Kärcher Italia-комисионер	офис
21	Andritz Gouda B.V	Центромет
22	European Trade House-комисионер	офис
23	GE Oil&Gas	Осъм
24	GE Oil&Gas	Осъм
25	Zuidberg Transmissions	при клиент
26	Blok Group	при клиент

27	Parker Filtration B.V	при клиент
28	Andritz Gouda B.V	при клиент
29	Prins metallurgische producten B.V	при клиент
30	Ebbers Group	при клиент
31	Händle	Центромет
32	FSA H.Cegielski, Полша	Полша
33	MAHLE Polska, Полша	Полша
34	EPKON Ltd. (Husqvarna)	София
35	Prevent BH (Леярна), Босна и Харзеговина	при клиент
36	3H Tech, Sweden - Осъм АД	Осъм АД
37	3H Tech, Sweden - Алуком АД	Алуком АД
38	BMW- Осъм	Осъм
39	BMW- Алуком	Алуком
40	Dachia Romania -	при клиент

Участие в индустриални изложения и форуми с цел презентиране на заводите , възможностите им и контакт с нови и текущи клиенти. Участие във бизнес форуми 2016

	Събитие /държава
1	Ariba event Doc720044037 Vendor Training
2	СТИВ срещи
3	Innotrans
4	Tecnargilla, Italy
5	CETA и възможностите за българския бизнес
6	Българо–Ирански бизнес форум, България
7	SMM, Hamburg
8	Пловдивски панаир 2016
9	Magna meeting, Sofia, Bulgaria
10	Daimler Trucks Powertrain Potential Supplier Day, Stuttgart, Germany
11	CETA и възможностите за българския бизнес

РЕЗУЛТАТИ ОТ ДЕЙНОСТТА

Показателите посочени в настоящия анализ са изчислени като е използвана информация от баланса на дружеството към 31.12.2016г., както и информация от отчетите за приходите и разходите за 2016г. При анализа е направено сравнение между стойностите на показателите за 2016г. и 2015г.

В резултат на осъществената си дейност през 2016г.„ Метал технолоджи груп" АД отчита печалба преди облагане с данъци в размер на 106 хил.лв. спрямо реализираната през 2015г. печалба преди облагане с данъци в размер на 313 хил.лв. Нетната печалба за Дружеството към 31.12.2015г. е в общ размер на 282 хил. лева. Към 31.12.2016г. нетният размер на печалбата на „ Метал технолоджи груп" АД е 95 хил.лв.

Собствен капитал и Пасиви	**2016**	**2015**
	в хил.лв.	**в хил.лв.**
А. СОБСТВЕН КАПИТАЛ		
I. Основен капитал	**50**	**50**
II. Резерви	**5**	**5**
III. Финансов резултат		
1. Натрупана печалба (загуба)	2 166	1 929
2. Текуща печалба (загуба)	95	282
Общо раздел III	**2 261**	**2 211**
ОБЩО ЗА РАЗДЕЛ "А" (I+II+III) в т.ч.	**2 316**	**2 266**

Приходи и разходи по категории дейности

	2016	**2015**
	в хил.лв.	**в хил.лв.**
Разходи за материали	(8)	(6)
Разходи за външни услуги	(585)	(453)
Разходи за персонала	(258)	(236)
Разходи за амортизации	(5)	(7)
Други разходи	(1 327)	(895)
Приходи от стоки	1 351	882
Приходи от услуги	1 095	920
Печалба (загуба) от дейността	**263**	**205**
Финансови приходи	44	112
Финансови разходи	(201)	(4)
Нетни финансови разходи	**(157)**	**108**

1.Ликвидност

Коефициент на обща ликвидност

	Към 31.12.2016г.	**Към 31.12.2015г.**
Коефициент на обща ликвидност	**3,83**	**4,00**

Този показател разкрива способността на предприятието да изплаща текущите си задължения с наличните краткотрайни активи. Анализа показва, че в края на 2016г. дружеството може с наличните си краткотрайни активи да погаси 4 пъти краткосрочните си пасиви.

Коефициент на бърза ликвидност

	Към 31.12.2016г.	Към 31.12.2015г.
Коефициент на бърза ликвидност	**3,81**	**4,00**

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

Коефициент на абсолютна ликвидност

	Към 31.12.2015г.	Към 31.12.2015г.
Коефициент на абсолютна ликвидност	**0,88**	**0,91**

През 2016г. коефициентите за абсолютна ликвидност е 0,88 или дружеството с най-ликвидните си активи може да погаси 88% от текущите си задължения, докато през 2015г. Дружеството е могло да погаси 91% от текущите си задължения с наличните си парични средства. По-ниския процент се дължи на увеличението на краткосрочните задължения през 2016г. с 57 хил.лв.

2. Капиталови ресурси

	в хил.лв.	в хил.лв.
СОБСТВЕН КАПИТАЛ, МАЛЦИНСТВЕНО УЧАСТИЕ И ПАСИВИ	**2016**	**2015**
а	**1**	**1**
А. СОБСТВЕН КАПИТАЛ	2 316	2 266
Б. НЕТЕКУЩИ ПАСИВИ	0	0
В. ТЕКУЩИ ПАСИВИ	779	741
СОБСТВЕН КАТИТАЛ И ПАСИВИ (А+Б+В):	**3 114**	**3 007**

Коефициент за финансова автономност

	Към 31.12.2016г.	Към 31.12.2015г.
Коефициент на финансова автономност	**2,90**	**3,06**

През 2016г. коефициента за финансова автономност е 2,9, което означава,че Дружеството може със собствения си капитал да покрие близо 3 пъти задълженията си. В сравнение с 2015г. коефициента е намалял в следствие на увеличението на задълженията със 57 хил.лв.

Коефициента на задлъжнялост

	Към 31.12.2016г.	Към 31.12.2015г.
Коефициент на задлъжнялост	**0,34**	**0,33**

Съотношение дълг към обща сума на активите

	Към 31.12.2016г.	Към 31.12.2015г.
Дълг / Активи	**0,26**	**0,25**

Към 31.12.2016г. стойността на коефициента Дълг/Активи се увеличава в сравнение със стойността му от 2015г. Посоченото увеличение се дължи на увеличението от 57 х.лв. в стойността на дълга.

Ключови коефициенти

Обобщена информация за финансовите показатели на „ Метал технолоджи груп " АД за 2016г. може да бъде представена в таблицата по-долу.

Показатели	2015	2015
Нетни приходи от продажба	2 446	1 802
Нетна печалба/загуба	95	282
Собствен капитал	2 316	2 266
Нетекущи пасиви	-	-
Текущи пасиви	798	741
Нетекущи активи	57	43
Текущи активи	3 056	2 963
Парични средства	703	677
Общо дълг	798	741
Общо активи	3 114	3 007
Разходи за лихви	-	-
Приходи от лихви	44	112
Разходи за амортизации	5	7
Материални запаси	12	-
Краткосрочни вземания	2 341	2 286
Разходи за обичайната дейност	2 384	1 601
ROA Възвращаемост на активите	0,03	0,09
ROE Възвръщаемост на собствения капитал	0,04	0,12
EBIT (печалба преди данъци и лихви)	62	201
EBITDA (печалба преди данъци, лихви и амортизации)	67	208

През 2016г. Собствения капитал на „Метал технолоджи груп" АД бележи увеличение в сравнение с 2015г. През разглеждания период общата сума на активите на „Метал технолоджи груп" АД нараства с 107 хил.лв., като увеличението е 3,56 % . За същия разглеждан период общата сума на дълга се променя като регистрира повишение от 7,69 %.

Рентабилност на Собствения капитал (ROE)

	Към 31.12.2016г	Към 31.12.2015г.
Рентабилност на Собствения Капитал (ROE)	**0,04**	**0,12**

Рентабилност на активите (ROA)

	Към 31.12.2016г.	Към 31.12.2015г.
Рентабилност на Активите (ROA)	**0,03**	**0,09**

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

През 2016г. и двата показателя бележат намаление в сравнение с 2015г. в следствие на реализираната в по-малко печалба.

Показатели за структура

Показателите за структура са относителни величини на статиите на годишния финансов отчет. Тук се разглеждат само показателите за структурата на приходите и разходите в ОПР.

Вид разходи и приходи	2016г.	2015г.	Разлика в %	Относителен дял % за 2016г.[1]
РАЗХОДИ				
I.Разходи за обичайна дейност				
Разходи по икон.елементи				
1.Разходи за материали	8	6	33,33	0.32
2.Разходи за външни услуги	585	453	29.14	23.49
3.Разходи за амортизации	5	7	(28.57)	0.21
4.Разходи за заплати и осигуровки	258	236	9.32	10.36
6.Други разходи	1 327	895	48.27	53.29
Всичко разходи по ик.елементи	**2 183**	**1 597**	**36.69**	**87.67**
II. Суми с корективен характер				
III.Финансови разходи				
7.Разходи за лихви	-	-	-	-
8.Разходи от обезценка	197	-	100	7,91
9.Други финансови разходи	4	4	-	0.16
Всичко финансови разходи	**4**	**4**	**-**	**8.07**
Б.Общо разходи	**2 384**	**1 601**	**48.91**	**95.74**
Печалба от обичайна дейност/загуба/	**106**	**313**	**(66.13)**	**4.26**

[1] Относителният дял в колона 5 от справката е изчислен към данните от последния ред на таблицата.

IV.Извънредни разходи				
Общо разходи(Б+IV)	**2 384**	**1 601**	**48.91**	**95.74**
Счетоводна печалба /прих.-разходи/	**106**	**313**	**(66.13)**	**4,26**
V.Разходи за данъци	11	31	(64.52)	0,44
ПРИХОДИ				
I.Приходи от дейността				
1.Нетни приходи от продажби	2 446	1 802	35.74	98,23
2. Други приходи	-	-		
Общо приходи от дейността	**2 446**	**1 802**	**35.74**	**98,23**
II. Приходи от финансиране				
III.Финансови приходи				
1.Приходи от лихви	44	112	(60.71)	1,77
2.Полож.разлика от промяна валутни курсове	-	-		
3.Други финансови приходи	-	-		
Всичко финансови приходи	**44**	**112**	**(60.71)**	**1,77**
Б. Общо приходи	**2 490**	**1 914**	**30.09**	**100,00**
IV.Извънредни приходи				
Общо приходи Б+IV	**2 490**	**1 914**	**30.09**	**100,00**
Финансов резултат - данъци	95	282	(66.31)	
Общо приходи = общо разходи + данъци + печалба	**2 490**	**1 914**	**30.09**	**100,00**

От данните в таблицата се вижда, че за 2016г. „Метал Технолоджи Груп" АД отчита печалба от обичайната си дейност в размер на 106 хил.лв. В сравнение с 2015г. печалбата на дружеството е намаляла с 207 хил.лв. или с 66,13 %

Нетните приходи от продажби заемат най-висок относителен дял – 98,23 % от общите приходи. Относителния дял на финансовите приходи е 1,77 % .

Относителният дял на разходите по икономически елементи е 87,67%. Най-съществен е относителният дял на другите разходите – 53,29 %. Тук се отчита основно балансовата стойност на продадените активи. Втори по значимост са разходите за външни услуги – 23,49%. Трети по значимост са разходите за заплати и свързаните с тях осигуровки, които възлизат на 10,36% от общия размер на приходите.

Резултатът на дружеството от основна дейност през 2016г. е 263 хил.лв, в сравнение с 2015г. има увеличение от 58 хил.лв.

Финансовите разходи на дружеството заемат 8,07% от общия обем на приходите. В сравнение с 2015г. бележат увеличение с 197 хил.лв. вследствие на обезценка на финансов актив.

Финансовите приходи през 2016 г. са 1,77 % от общия размер на приходите. Те са формирани основно от приходи за лихви по предоставен кредитен ресурс.

Резултатът от финансова дейност на дружеството е отрицателен - в размер на 157 хил.лв. В сравнение с 2015г. бележи намаление от 265 хил.лв.

Счетоводната печалба през 2016г. е 106 хил.лв. Печалбата /финансовият резултат/ на дружеството след данъчното облагане за отчетния период е 95 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 подържа силна капиталова база така, че при необходимост да се подържа доверието на инвеститорите, кредиторите и на пазара като цяло, и да могат да се осигурят условия за развитие на бизнеса в бъдеще.

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 2016г. Метал технолоджи груп АД не е развивало дейности, свързани с научно изследователска и развойна дейност.

Дейности в областта на екологията

През 2016г. Дружеството не е извършвало дейности, свързани с екологията.

Изпълнителен директор:

/ Росана Дачева /