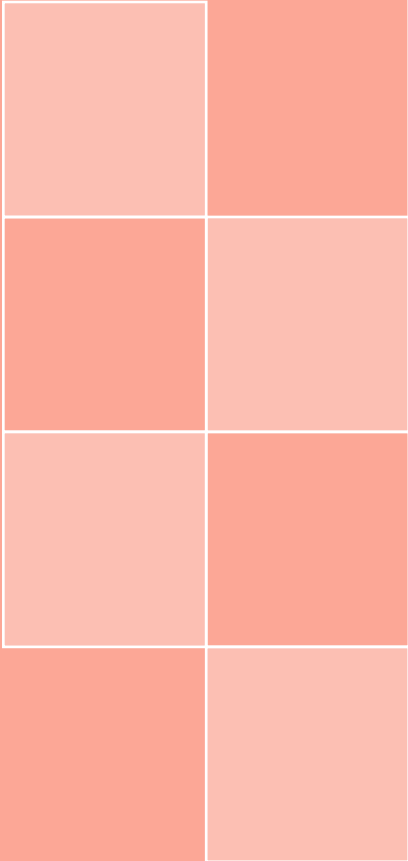




ГОДИШЕН ДОКЛАД ЗА ДЕЙНОСТТА

2022 година



I. ОБЩА ИНФОРМАЦИЯ

Дружеството е вписано в Търговския регистър към Агенцията по вписванията с ЕИК 205795379

Фирма: **“ОРИОН - 5 Ватрачки и синове” ООД**

Седалище: гр. София, бул. Гоце Делчев 171, бл.27, вх.Б, ап.17

Адрес на управление: гр. София, бул. Гоце Делчев 171, бл.27, вх.Б, ап.17

Предмет на дейност: Проектиране и изпълнение на електросъоръжения

Собственост: Дружеството е:
100 % - частна собственост;

Капитал: Дружеството е с капитал 7000 лв., разпределен в 70 бр. дялове с номинална стойност 100 лв. всеки един.

Съдружници:	Участие в капитала:
Красимир Душков Ватрачки	50%
Бисер Красимиров Ватрачки	50%
Общо:	100.00%

Органи на управление: Дружеството се управлява и представлява от:
Красимир Душков Ватрачки - управител;
Бисер Красимиров Ватрачки – управител
заедно и/или поотделно.

Лицензии, разрешителни за осъществяване на дейността: Сертификат от ИА „Българска Служба за Акредитация“ на орган за контрол от вида „С“
Система за Управление на Качеството в съответствие с изискванията на стандарт EN ISO 9001:2000.
Система за Управление на Здраве и Безопасност съгласно стандарт BS OHSAS 18001:2007.
Пълноправен член на Браншова камара на енергетиците.

Клонове (чл. 39, т.7 от ЗС): Дружеството няма регистрирани клонове.

Свързани лица: Дружеството няма свързани лица.

II. ХАРАКТЕРИСТИКА НА ДЕЙНОСТТА (съгл. чл.39, т.1 от ЗС)

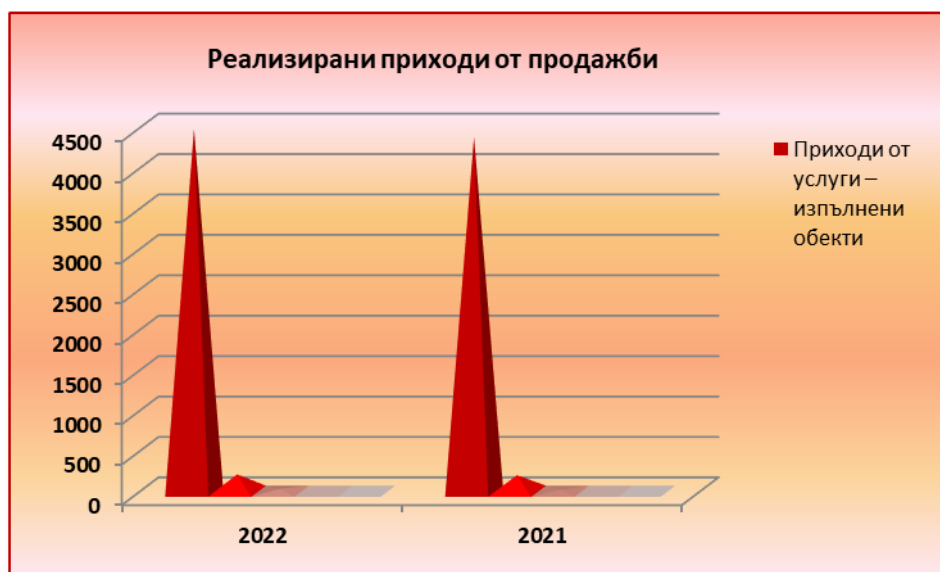
Осъществяваната от "ОРИОН - 5 Ватрачки и снове" ООД основна дейност е:

- ♦ Проектиране и изпълнение на електросъоръжения и електроинсталации;
- ♦ Доставка и монтаж на електроапаратура;
- ♦ Пусково-наладъчни работи и лабораторни измервания;
- ♦ Гаранционно и абонаментно поддържане на електросъоръжения, аварийни ремонти.

Реализираните приходи по видове стоки/ продукти / услуги от дейността за 2022 г. и тяхното изменение спрямо 2021 г. са както следва:

(хил.лв.)

Реализирани приходи от продажби			
по видове стоки/ продукти/услуги	2022	2021	изменение %
Приходи от услуги – изпълнени обекти	4482	4384	102%
Гаранционно и абонаментно поддържане	209	199	105%
Доставка на електроапаратура	33	19	174%
Общо приходи от продажби	4724	4602	103%



➤ РИСКОВЕ, ПРЕД КОИТО Е ИЗПРАВЕНО ДРУЖЕСТВОТО

При осъществяване на дейността си “ОРИОН - 5 Ватрачки и синове” ООД е изложено на определени рискове, които оказват въздействие върху неговите резултати.

✦ Систематични рискове:

✓ **Политически риск:**

Политическият риск отразява влиянието на политическите процеси в страната, които от своя страна влияят върху възвръщаемостта на инвестициите. Определящ фактор за дейността на даден отрасъл и респективно дейността на фирмата е формулираната от правителството дългосрочна икономическа програма, както и волята да се осъществяват набелязаните приоритетни стъпки. Степента на политическия риск се асоциира с вероятността за промени в неблагоприятна посока на водената от правителството икономическа политика или в по-неблагоприятния случай - смяна на правителството и като следствие от това с опасността от негативни промени в инвестиционния климат.

В условията на международна нестабилност, породена и от войната в Украйна, политическият риск зависи от мерките, които правителството предприема за противодействие и за ограничаване на негативните ефекти от кризата. Икономическата и фискална политика на правителството е насочена към:

- постигане на трайна макроикономическа устойчивост;
- стимулиране конкурентоспособността на икономиката;
- подобряване качеството на социалните системи и стандарта на живот.

Основните политически рискове за България засягат:

- Стабилността на българското правителство - от това до голяма степен зависи изпълнението на заложените големи енергийни и инфраструктурни проекти, тъй като те са пряко зависими от подкрепата на правителствения орган. Политическата несигурност кара правителството да се концентрира върху популистки мерки с цел да се хареса на избирателите за сметка на разходи, които да доведат до растеж в по-дългосрочен план. Бюджет, който да се хареса на всички – и на протестиращите за повече социални помощи, и на протестиращите за по-малко корумпирана държава, и на бизнеса. На пръв поглед с финансовата рамка на държавата за следващите години правителството се е опитало да постигне точно това: да увеличи социалните плащания, като едновременно с това маркира някакви намерения за реформи в администрацията, образованието и здравеопазването.
- *Бавното възстановяване от икономическата криза.* В тази насока следва да се обърне внимание на: действителния растеж – дали ще отговори на правителствените прогнози; очакваното покачване на износа; възможността на правителството да взима изгодни заеми на международните пазари; полаганите усилия за умерено възстановяване на вътрешното потребление;
- *Извършените реформи и оптимизирането на процеса по усвояване на средства от ЕС.* Наблюдение на: реформите в неефективните пенсионно-осигурителни системи, здравната система и образованието; административната координация при финансирането на проекти от ЕС, подобряване процеса на отпускане, координиране и управление на средствата по европейски програми;
- *Борбата срещу корупционните практики и организираната битова престъпност* - резултатите рефлектират върху доверието на Европа и чуждестранните инвеститори;
- Оценката на международните рейтингови агенции за стабилността на публичните финанси на страната.

- Правителствата се ангажират с деклариране, че ще продължават да провежда консервативна и дисциплинирана фискална политика, поддържаща референтни нива на бюджетен дефицит и стабилност в трансфера на публични финанси.

★ На база посоченото и познаването на политическата среда в страната, към момента на изготвяне на настоящия доклад, оценяваме политическия риск като: **висок риск**.

✓ **Макроикономически рискове:**

Икономиката на България като малка държава е силно зависима от европейската и световната икономика. Подобриенето на водещите индикатори за еврозоната формират очаквания за нейното бавно и постепенно възстановяване. В краткосрочен план вътрешното търсене се очаква да бъде благоприятно повлияно от забавянето на инфлационните процеси.

Конюктурноводещите индикатори показаха известно подобриение през последните месеци, но основните пазарни движещи сили се очаква да останат силно променливи. Темповете на възстановяване на световната икономика се очаква да останат умерени. В същото време, с нарастване на структурните предизвикателства, икономическата активност в развиващите се страни показва известна загуба на инерция.

Пазарните обеми, както и маржове се очаква да продължат да бъдат под натиск, независимо от очакваното възстановяване на икономиката.

Очакванията за бизнес климата са предпазливо оптимистични.

Най-голяма все още част от икономическия растеж се дължи на ударното усвояване на европейски средства.

➤ **Валутен риск:**

Валутният риск обобщава възможните негативни импликации върху възвращаемостта на инвестициите в страната, вследствие на промени във валутния курс. Като гарант за макроикономическата стабилност, България ще запази паричния съвет при съществуващото равнище на фиксиран валутен курс от 1.95583 лева за 1 евро до присъединяването на страната към еврозоната.

Поскъпването на долара влияе пряко върху стойността на номиналния внос и износ, като от гледна точка на българската икономика оскъпява вноса в долари. Положителните ефекти за икономиката на България от обезценяването на еврото спрямо долара са по-значими от негативните. В търговията си с трети страни България се разплаща най-често в долари, делът на които е значително по-висок от средния за еврозоната, а делът на доларовите разплащания при вноса е по-голям от този при износа. Поскъпването на долара спрямо еврото ще доведе до влошаване на условията на търговия за България с държави извън ЕС при запазване на цените на суровините на същото ниво. Негативният ефект от поскъпването на долара върху условията на търговия обаче се компенсира частично от реакцията на доларовите цени на суровините спрямо динамиката на курса на долара, която е низходяща. България е нетен вносител на първични стоки, каквито са металите и храните, и че делът на разплащанията в долари във вноса е по-висок от този в износа, БНБ очаква поскъпването на долара спрямо еврото да влоши за България условията на търговия за тази група стоки.

От друга страна, в зависимост от степента, в която по веригата на предлагането по-високите вносни цени се пренасят в страната, може да се очаква повишаване на крайните цени и/или понижаване на печалбите на фирмите.

★ На база посоченото и познаването на икономическата среда в страната, към момента на изготвяне на настоящия доклад, оценяваме икономическия риск като: **среден риск**.

➤ Инфлационен риск:

Инфлацията в страната е важен фактор, касаещ реалната възвращаемост на инвестициите в България. Основните рискове, свързани с инфлацията се отнасят до развитието на международните цени и до темпа на икономически растеж в страната. Вероятността от намаление на покупателната сила на местната валута и съответно от повишение на общото ценово равнище в страната и реализиране на загуби поради обезценка на активите, деноминирани в лева.

В една пазарна икономика цените на стоките и услугите могат винаги да се променят. Някои се повишават, други се понижават. За инфлация говорим, когато е налице общо повишение на цените на стоките и услугите, а не само на някои отделни артикули. Тя означава, че за единица днес може да се купи по-малко от вчера. Иначе казано, с течение на времето инфлацията намалява стойността на парите.

Предимства на инфлационния риск

- Значителното предимство на инфлационния риск е, че той води до повече разходи на хората, тъй като когато цените се увеличават, те предпочитат да харчат повече в момента за стоки и услуги, които в бъдеще ще се увеличат в противен случай.
- Умереното нарастване на риска от инфлация позволява на бизнеса да увеличи цените, които са съизмерими с увеличението на разходите за суровини, заплати и др.

Недостатъци на риска от инфлация

- Първо и най-важно е ценовият риск, който произтича от риска от инфлация; цените на стоките и услугите се увеличили поради увеличаване на производствените разходи, които или се прехвърлят на клиентите, което води до по-малко единици, закупени за същата цена, или намалено количество на същата цена. В случаите, когато разходите не могат да бъдат прехвърлени, това води до натиск надолу върху маржовете на печалба на бизнеса.
 - Друг вид риск е покупателната способност. Инфлационният риск води до риск от покупателна способност и води до спестявания, недостатъчни за постигане на целите, за които са предназначени. С други думи, те водят до намаляване на реалните нива на доходите.
 - Инфлационният риск води до по-високи разходи за заеми за бизнеса, тъй като заемодателите трябва да бъдат компенсирани не само за риска от кредитиране, но и за допълнителния, който произтича от спада на реалната стойност на парите в бъдеще в сравнение с настоящето.
 - Инфлационният риск също води до конкурентно неблагоприятно положение за една държава спрямо друга, тъй като нейният износ ще бъде по-малък, което ще доведе до намален приток на чуждестранни пари.
- ★ На база посоченото по-горе, към момента на изготвяне на настоящия доклад, оценяваме инфлационния риск като: **висок риск**.

➤ Риск от лицензионни режими:

Отговорните власти провеждат политика по намаляване броя на отежняващите лицензии и разрешителни, и опростяване на тези, които останат в сила. Това ще окаже благоприятно влияние върху ограничаването на бюрокрацията и корупционните практики. Създадена е и информационна система - административен регистър на регулаторните режими (лицензионни, разрешителни, регистрационни, съгласувателни).

Дейността на дружеството не изпитва затруднения от наличните лицензионни режими.

- ★ На база посоченото по-горе и познаването на регулаторната среда, към момента на изготвяне на настоящия доклад, оценяваме риска от лицензионни режими като: **нисък риск**.

➤ Други рискове, свързани с влиянието на основните макроикономически фактори:

Рискът, асоцииран със степента на стабилност и перспективите за растеж на националната икономика, влияе съществено при формиране на нагласите и поведението на инвеститорите.

Ако има двигател на икономиката, който през последната година не се активира, това са инвестициите. Очакванията обаче са през 2023 г. да има леко ускорение - заради еврофондовете и ниската цена на кредита. Според някои анализатори политическата несигурност може да отложи този процес за по-късен момент от годината. Други са по-оптимистично настроени – виждат политическите промени като шанс да се поведе дискусия за устойчиво развитие на страната - например как ръстът на икономиката да е по-бърз, по-балансиран и да се усеща от повече хора.

В същото време външните рискове за икономиката остават същите като през 2022 г. - свързани с пониския икономически растеж, забавяне на еврозоната и продължаващо влошаване на икономиката на Турция.

★ На база посоченото по-горе, към момента на изготвяне на настоящия доклад, оценяваме другите рискове, свързани с влиянието на основни макроикономически фактори като: **ниски рискове**.

♦ Несистематични (микроикономически) рискове:

Традиционно несистематичните рискове се разглеждат на две нива – отраслов риск, касаещ несигурностите в развитието на отрасъла ни и общ фирмен риск, произтичащ от спецификите на дружеството ни.

✓ **Отраслов (секторен) риск:**

Появява се във вероятността от негативни тенденции в развитието на отрасъла като цяло, технологичната обезпеченост, нормативната база, конкурентната среда и характеристиките на пазарната среда за продуктите и суровините, употребявани в отрасъла. Рискът се свързва преди всичко с отражението върху възможността за реализиране на доходи в рамките на отрасъла и по-конкретно на технологичните промени или измененията в специфичната нормативна база.

Отраслите с голям потенциал в България, които следва да се стимулират от правителството са: туризъм, селско стопанство, IT сектор, иновации и аутсорсинг на услуги.

★ На база посоченото по-горе и спецификата на отрасъла ни, към момента на изготвяне на настоящия доклад, оценяваме отрасловия риск като: **среден риск**.

✓ **Технологичен риск:**

Технологичният риск е произведен от необходимите нови технологии за обслужване дейността на дружеството и от скоростта, с която се развиват те. Налице е обратна зависимост на този риск спрямо технологичното фирмено обезпечение.

★ На база използваните от дружеството ни технологии и познаването на технологичните тенденции на развитие на бранша, към момента на изготвяне на настоящия доклад оценяваме технологичния риск като: **нисък риск**.

✓ **Фирмен риск:**

Свързан е с характера на основната дейност на дружеството, с технологията и организацията на цялостната му активност, както и с обезпечеността на дружеството с финансови ресурси.

Подкатегории на фирмения риск са: бизнес риск и финансов риск. Основният фирмен риск е свързан със способността на дружеството да генерира приходи, а оттам и положителен финансов резултат.

Управлението на фирмения риск за дружеството ни засяга анализа на продуктите и услугите, които се предлагат от „ОРИОН – 5 Ватрачки и синове“ ООД, обезпечеността с човешки ресурси, управленските решения на оперативното и стратегическо ниво, контрола върху прилагането на приетите планове и стратегии за развитие.

✱ На база посоченото по-горе и спецификата на дейността ни, към момента на изготвяне на настоящия доклад оценяваме фирмения риск като: **среден риск**.

✓ **Финансов риск:**

Финансовият риск на дружеството е свързан с възможността от влошаване на събираемостта на вземанията и изплащането на задълженията към банковите и др. институции, което би могло да доведе до затруднено финансово състояние.

Като основен проблем в макроикономически аспект са високите стойности на междуфирмена задължнялост. Негативен ефект върху предприятията и задължнялостта имат ниският ръст на БВП, неблагоприятният бизнес климат, свиването на инвестициите, нарастването на случаите с фактическа неплатежоспособност, фалитите и бавните процедури по несъстоятелност. Броят на необслужените кредити остава висок. Положително влияние върху задължнялостта може да се очаква от засилването на износа, получаването на средства от ЕС и евентуалното ускоряване на икономическия ръст у нас благодарение на постепенното икономическо подобрение в страните на ЕС. Но основно решение на проблема засега е ускореното усвояване на еврофондове и по-достъпното, нисколихвено, банково финансиране за бизнеса, както и директивното налагане на срокове за разплащане.

Управлението на финансовия риск за дружеството ни е фокусирано върху оптимизиране на оперативните разходи /повишаване събираемостта на вземанията/ определяне на адекватни и конкурентоспособни цени на продуктите и услугите, адекватна оценка на формите на поддържане на свободни ликвидни средства.

✱ На база посоченото по-горе и анализа на финансовото ни състояние, към момента на изготвяне на настоящия доклад оценяваме финансовия риск като: **висок риск**.

✓ **Ликвиден риск:**

Неспособността на дружеството да покрива насрещните си задължения съгласно техния падеж е израз на ликвиден риск. Ликвидността зависи главно от наличието в дружеството на парични средства или на съответните им алтернативи. Другият основен фактор, който влияе силно е свързан с привлечения капитал. Той трябва да се поддържа в оптимално равнище, като се контролира както нивото на заемните средства, така и стойностите на задълженията към доставчиците и от клиентите на дружеството.

Управлението на ликвидния риск за дружеството ни изисква консервативна политика по ликвидността чрез постоянно поддържане на оптимален ликвиден запас парични средства, добра способност за финансиране на фирмената дейност, осигуряване и поддържане на адекватни кредитни ресурси, ежедневен мониторинг на наличните парични средства, предстоящи плащания и падежи.

✱ На база посоченото по-горе и анализа на задълженията на дружеството ни, както и съотношението между собствения ни и привлечен капитал, към момента на изготвяне на настоящия доклад оценяваме ликвидния риск като: **висок риск**.

✓ **Ценови риск:**

Ценовият риск се определя в две направления: по отношение на пазарната конюнктура и по отношение на вътрешнофирмените производствени разходи. Продажната цена трябва да бъде съобразена и с двата фактора, като се цели тя да покрива разходите на предприятието и да носи определена норма на печалба. Цената, съответно не следва да се отдалечава значително от дефинираната на пазара, тъй като това ще рефлектира върху търсенето на фирмените продукти/услуги.

Управлението на ценовия риск за дружеството ни изисква периодичен анализ и предоговаряне на договорните параметри с клиенти и доставчици съобразно пазарните промени.

✱ *На база посоченото по-горе, пазарната конюнктура, както и себестойността на произведената от нас продукция / предлагани услуги, както и нивото на вътрешнофирмени разходи и нивото на печалбата ни, към момента на изготвяне на настоящия доклад оценяваме ценовия риск като: **висок риск**.*

✓ **Риск, свързан с паричния поток:**

Рискът, свързан с паричния поток разглежда проблемите с наличните парични средства в дружеството. Тук от съществено значение е договорната политика, която следва да защитава фирмените финанси, като гарантира регулярни входящи потоци от страна на клиенти, както и навременни плащания на задълженията.

Управлението на риска, свързан с паричните потоци за дружеството ни изисква поддържане на положителна стойност на ликвидността, т.е. готовност за посрещане на текущите задължения.

✱ *На база посоченото по-горе и анализа на входящите и изходящите ни парични потоци, към момента на изготвяне на настоящия доклад оценяваме риска, свързан с паричния поток като: **висок риск**.*

✓ **Кредитен риск:**

Ако дружеството използва заемни средства, то тогава е изложено на кредитен риск. Възниква, когато съществува вероятност кредитополучателят да не изпълнява съзнателно или да е в невъзможност да изпълни поетия от него ангажимент по сключения договор за заем или когато клиентите на дружеството не са в състояние да изплатят изцяло или в обичайно предвидимите срокове дължимите от тях суми.

Управлението на кредитния риск за дружеството ни изисква предоставяне на отсрочени плащания (продажби с отложен падеж) на клиенти с дългогодишна история и партньорски взаимоотношения, добро финансово състояние и липса на нарушения по спазване на кредитния период. Кредитната ни политика има отношение към събираемостта на вземанията, които следва да се контролират текущо чрез ежедневен преглед на откритите позиции по клиенти и извършените плащания.

✱ *На база посоченото по-горе, познаването на кредитната политика на банките, състоянието на банковата система по време на финансова криза, както и кредитната политика на дружеството, към момента на изготвяне на настоящия доклад оценяваме кредитния риск като: **среден риск**.*

✓ **Инвестиционен риск:**

Инвестиционният риск се изразява в това дали реалната доходност от направена инвестиция се различава от предварително планираната такава. Поради дефицита на финансов ресурс и съществуващата финансова криза, банките не финансират много от проектите, класирани по новите рискови матрици. Налага се преразглеждане на планираните инвестиции и специално внимание върху тези с критична значимост за успеха на дружеството и върху тези с бърза възвръщаемост.

За управление на инвестиционния риск се прилага политика на хеджиране - застраховка срещу неблагоприятни събития, която не ги предотвратява, но ограничава последиците от тях.

✱ *На база посоченото по-горе и реализираните от нас инвестиционни мероприятия, към момента на изготвяне на настоящия доклад, оценяваме инвестиционния риск като: **среден риск**.*

✓ **Регулативен риск:**

Регулативният риск е свързан с вероятността да се понесат загуби в резултат на нарушения или неспазване на законовите и подзаконовите нормативни актове или вътрешнодружествените документи, както и от загуби в резултат на интервенция на данъчните власти. Този риск се отнася и за промени в нормативната база, свързани с опазването на околната среда, както и с вероятността дружеството да не бъде в състояние да изпълнява предписанията и изискванията на екологичното законодателство и компетентните органи, за което да му бъдат налагани съответните наказания.

✱ *На база посоченото по-горе, прилаганата от дружеството ни екологична политика и познаването на нормативната база, към момента на изготвяне на настоящия доклад, оценяваме регулативния риск като: **нисък риск**.*

✓ **Рискове, свързани с продуктите и пазарите:**

Този риск се свързва с възможността на дружеството да произвежда продукти / услуги, които не могат да се реализират успешно на съществуващия пазар. Рисковете по отношение на пазарите са свързани с ограниченията, които налагат международните пазари по отношение стандартите за качество. Пазарната война се води предимно на база цена, което води до нейното редуциране.

Управлението на риска, свързан с продуктите и пазарите за дружеството ни изисква прецизна сегментация и анализ на потенциала на съществуващите пазарни сегменти и при необходимост – проучване на възможностите за диверсифициране на дейността (разработване на нови продукти и услуги за нови пазари).

✱ *На база посоченото по-горе и изпълнението на продуктовата и пласментната ни политики, към момента на изготвяне на настоящия доклад оценяваме рисковете, свързани с продуктите и пазарите като: **нисък риск**.*

✓ **Риск, свързан с корпоративната сигурност:**

Този риск е актуален и засяга редица аспекти от фирмената сигурност като ефективно противодействие на нелоялната конкуренция; надеждна защита на търговската тайна; прилагане на практически мерки за редуциране и неутрализиране на корпоративни заплахи; мотивиране, обучаване и възпитаване на служителите за избягване пропуски в системата за фирмена сигурност.

✱ *На база посоченото по-горе и познаване нивото на фирмена сигурност, към момента на изготвяне на настоящия доклад оценяваме риска, свързан с корпоративната сигурност като: **нисък риск**.*

ТАБЛИЦА НА АКТИВ® ЗА ПРОХОДИМОСТТА НА БИЗНЕСА

	Политически риск	Валутен риск	Инфлационен риск	Риск от лицензионни режими	Други рискове, свързани с влиянието на основни макроикономически фактори	Секторен риск	Технологичен риск	фирмен риск	финансов риск	Ликвиден риск	Ценови риск	Риск, свързан с паричния поток	Кредитен риск	Инвестиционен риск	Регулативен риск	Рискове, свързани с проуктите и пазарите	Риск, свързан с корпоративната сигурност
Много Висок																	
Висок																	
Среден																	
Нисък																	
Без риск																	

 Труднопроходимо поле (много висок / висок / среден)
 Леснопроходимо поле (нисък / без риск)

III. АНАЛИЗ на ФИНАНСОВИ и НЕФИНАНСОВИ ПОКАЗАТЕЛИ (съгл. чл. 39, т. 2 от ЗС)

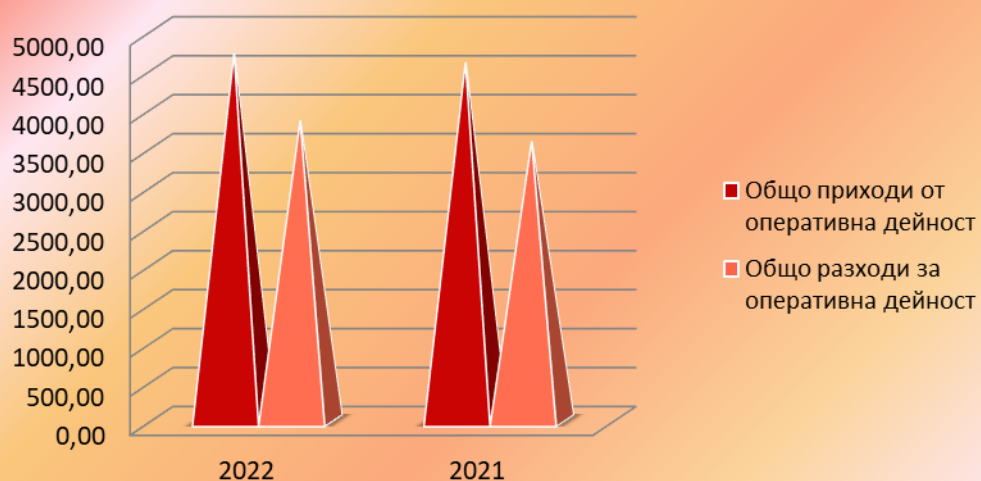
✓ Финансови показатели

Постигнатите от дружеството **финансови показатели** за 2022 г. спрямо 2021 г. са както следва:

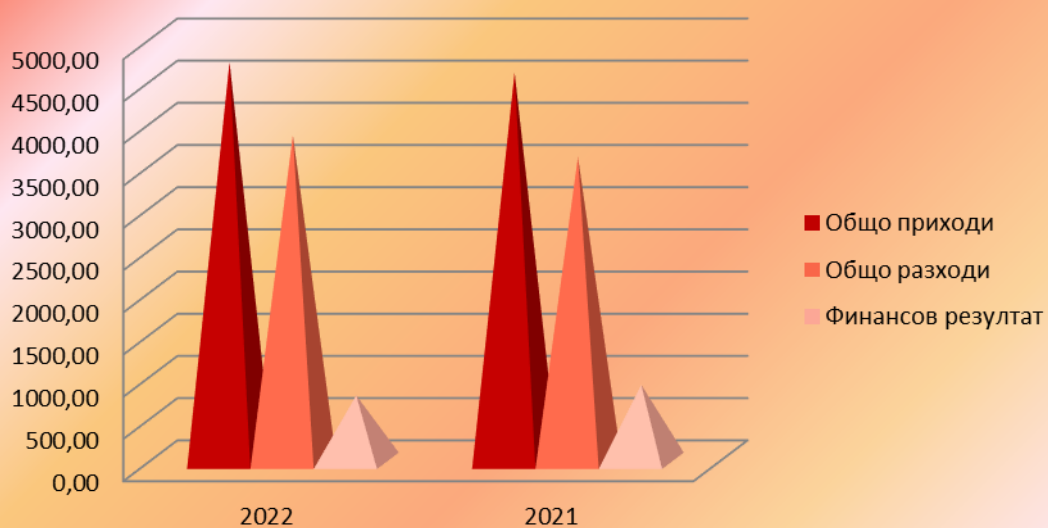
(хил.лв.)

N:	Показатели:	2022	2021	2022/2021	
		година	година	стойност	процент
1	Финансов резултат	776	901	-125	-13,9%
2	Нетни приходи от продажби	4692	4583	109	2,4%
3	Общо приходи от оперативна дейност	4724	4602	122	2,7%
4	Общо приходи	4725	4602	123	2,7%
5	Общо разходи за оперативна дейност	3856	3592	264	7,3%
6	Общо разходи	3863	3600	263	7,3%
7	Собствен капитал	783	908	-125	-13,8%
8	Пасиви (дългосрочни и краткосрочни)	2266	2718	-452	-16,6%
9	Обща сума на активите	3049	3626	-577	-15,9%
10	Краткотрайни активи	2797	3407	-610	-17,9%
11	Краткосрочни задължения	1864	2395	-531	-22,2%
12	Краткосрочни вземания	872	876	-4	-0,5%
13	Краткосрочни финансови активи (без парични средства)	0	0	0	0,0%
14	Парични средства	475	726	-251	-34,6%
15	Материални запаси	1450	1805	-355	-19,7%
16	Дългосрочни задължения	402	323	79	24,5%
Рентабилност:					
17	Коеф. на рентабилност на приходите от продажби (1/2)	0,1654	0,1966	-0,0312	-15,9%
18	Коеф. на рентабилност на собствения капитал (1/7)	0,9911	0,9923	-0,0012	-0,1%
19	Коеф. на рентабилност на пасивите (1/8)	0,3425	0,3315	0,0110	3,3%
20	Коеф. на капитализация на активите (1/9)	0,2545	0,2485	0,0060	2,4%
Ефективност:					
21	Коеф. на ефективност на разходите (4/6)	1,2231	1,2783	-0,0552	-4,3%
22	Коефициент на ефективност на разходите от оперативна дейност (3/5)	1,2251	1,2812	-0,0561	-4,4%
Ликвидност:					
23	Коеф. на обща ликвидност (10/11)	1,5005	1,4225	0,0780	5,5%
24	Коеф. на бърза ликвидност (12+13+14)/11	0,7226	0,6689	0,0537	8,0%
25	Коеф. на незабавна ликвидност (13+14)/11	0,2548	0,3031	-0,0483	-15,9%
26	Коеф. на абсолютна ликвидност (14/11)	0,3031	0,1491	0,1540	103,3%
Финансова автономност:					
27	Коеф. на финансова автономност (7/8)	0,3455	0,3341	0,0115	3,4%
28	Коеф. на платежоспособност (9/8)	1,3455	1,3341	0,0115	0,9%

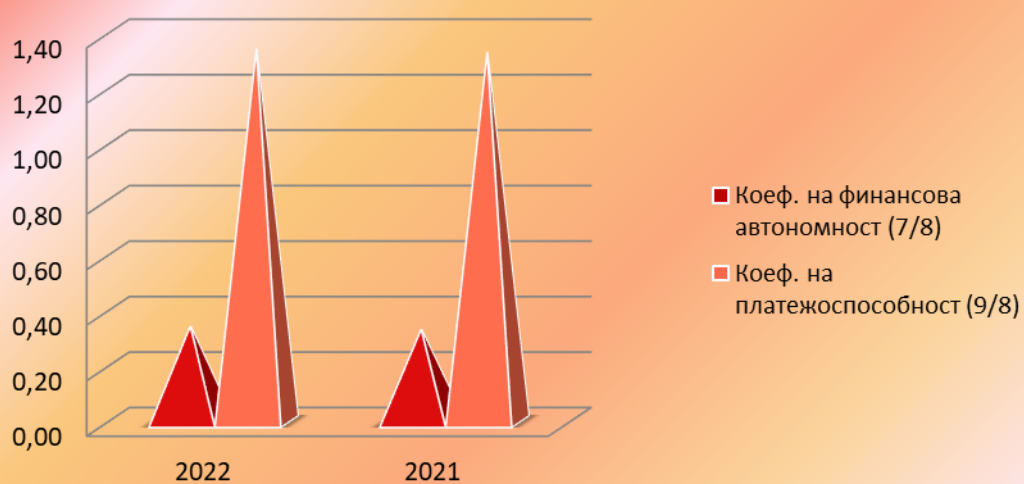
Приходи и разходи от оперативна дейност

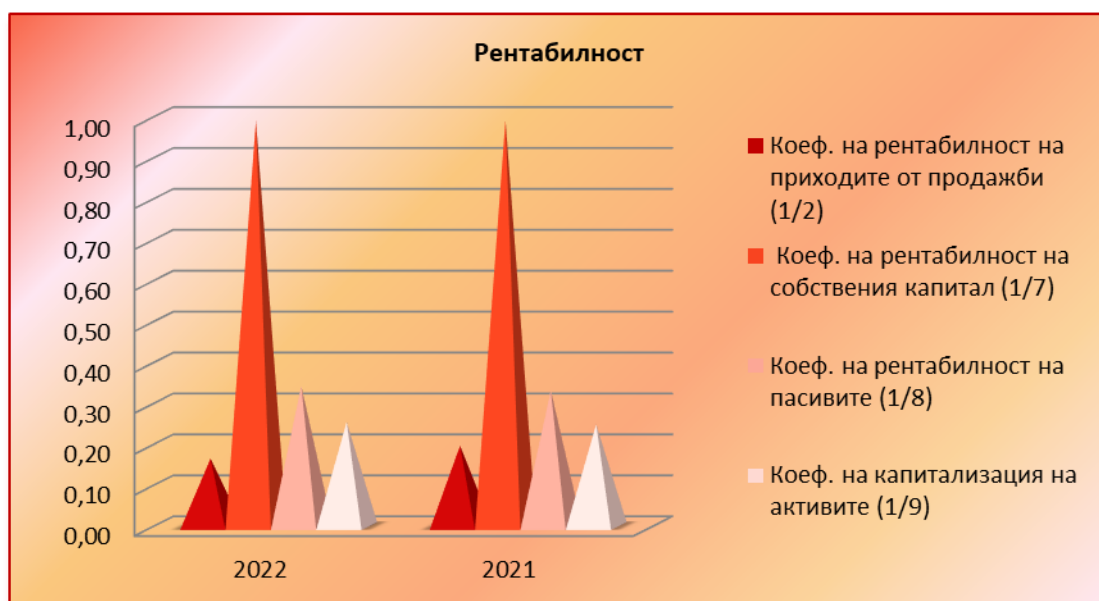


Приходи, разходи и финансов резултат



Финансова автономност





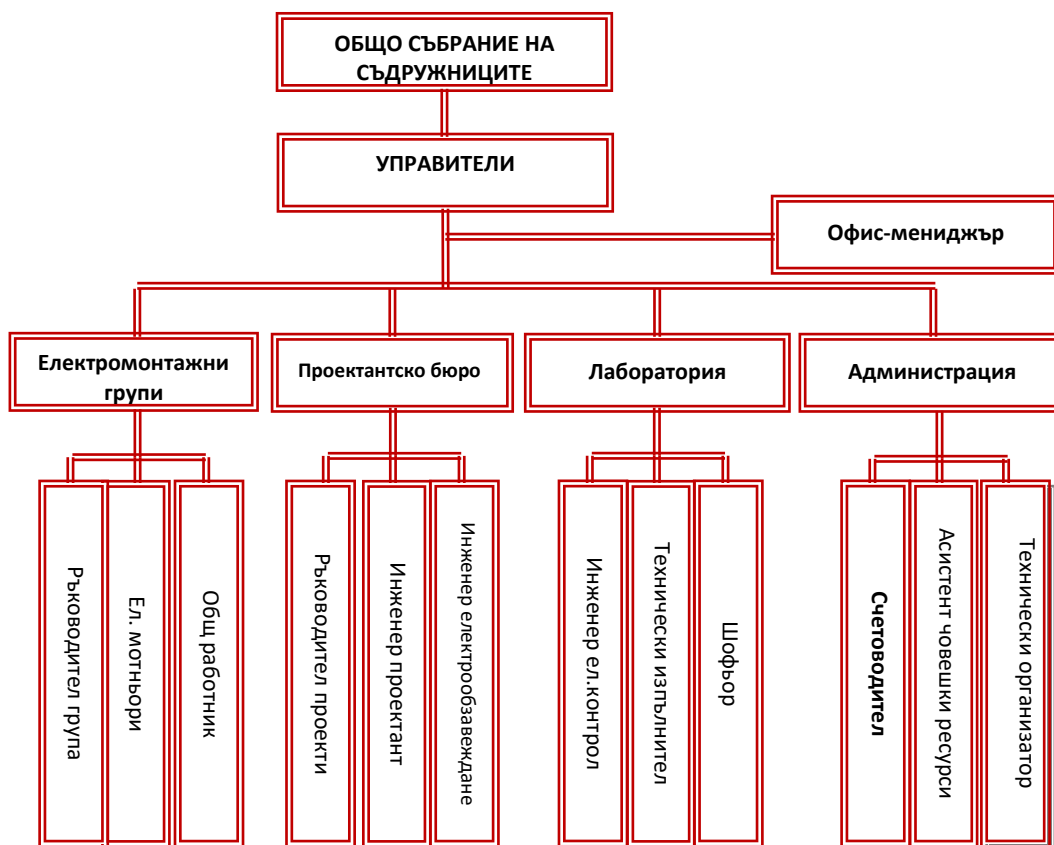
Стойността на дружеството за 2022 г. спрямо 2021 г. е както следва

(лева)

	2022	2021
Стойност на 100% от собствения капитал	783 114	908 123
Брой дялове	70	70
Стойност на 1 дял	11187,34	12973,19



✓ **Нефинансови показатели**
➤ **Организационна структура**



➤ **Численост и структура на персонала:**

(брой)

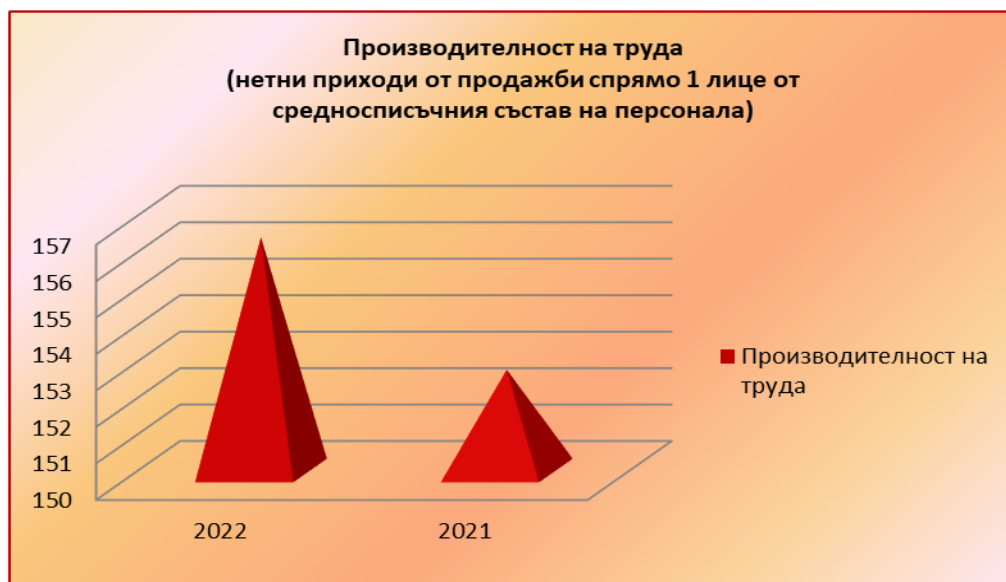
Категория	2022	2021
Общо, в т.ч.	30	30
Ръководители	2	2
Специалисти	5	4
Помощен административен персонал	7	8
Квалифицирани работници и сродни на тях занаятчии	8	8
Машинни оператори и монтажници	3	3
Професии, неизискващи специална квалификация	5	5



➤ **Производителност на труда:**

(хил.лева)

Производителност на труда		
Години	2022	2021
Средносписъчен състав	30	30
Нетни приходи от продажби	4 692	4 583
Нетни приходи от продажби / 1 лице	156	153



➤ **Рентабилност на труда:**

(хил.лева)

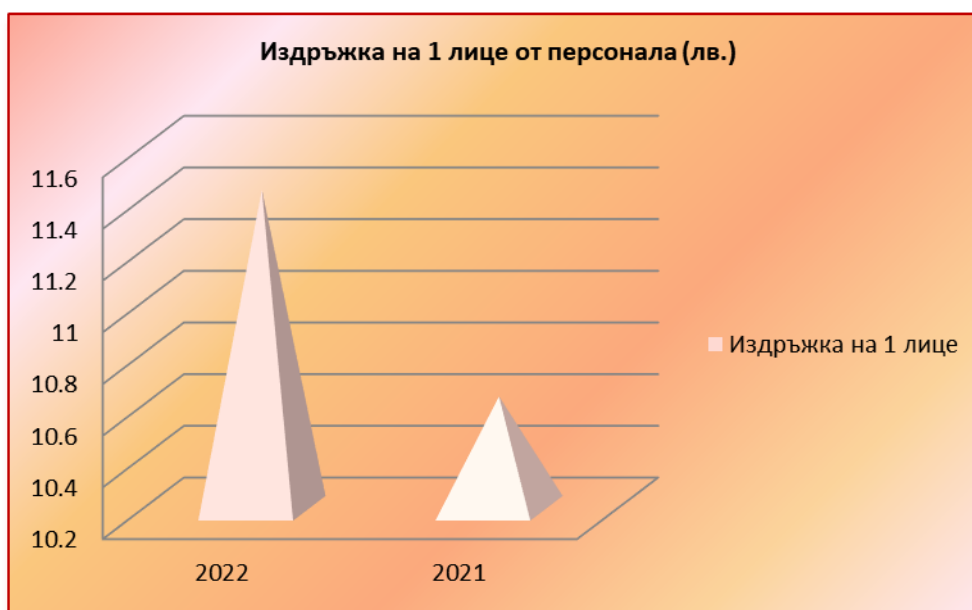
Рентабилност на труда		
Години	2022	2021
Средносписъчен състав	30	30
Финансов резултат	776	901
Финансов резултат / 1 лице	26	30



➤ Издръжка на едно лице от средносписъчния състав на персонала:

(хил.лева)

Издръжка на едно лице от средносписъчния състав на персонала		
Години	2022	2021
Персонал	30	30
Възнаграждения и осигуровки*	343	319
Издръжка на 1 лице, хил.лв.	11,43	10,63
* От отчета за приходите и разходите		



➤ Издръжка на едно лице от средносписъчния състав на персонала спрямо производителност на труда и рентабилност на труда:

(хил.лв.)

Години	2022	2021
Издръжка на едно лице от персонала	11.43	10.63
Производителност на труда (спрямо нетни приходи от продажби)	156	153
Рентабилност на труда (спрямо финансов резултат)	26	30



➤ Политика по опазване на околната среда

„ОРИОН – 5 Ватрачки и синове” ООД полага усилия за постигане на непрекъснато подобрене на екологичните показатели и резултатността си спрямо околната среда при осъществяване на дейността си, в производството и предлагането на стоки/ продукти / услуги

Основните принципи и приоритети на политиката по опазване на околната среда са:

- оценка влиянието върху околната среда на осъществяваните от дружеството дейности, предлаганите стоки /продукти / услуги;
- съответствие с нормативните изисквания по опазване на околната среда, имащи отношение към дейностите и процесите на дружеството и техните аспекти;
- спазване на всички нормативни актове и вътрешни разпоредби за опазване на околната среда;
- Следена на ключовите характеристики на процесите и дейностите, имащи значимо въздействие върху околната среда и вземане на предпазни мерки срещу потенциално замърсяване на околната среда;
- представяне на пазара на екологично безопасни продукти и услуги, в които не се използват или се използват по-малко вредни вещества, които изискват по-малко природни ресурси и консумират по-малко енергия;
- икономия на енергия, материали и хартия във всички дейности;
- ефективно управление на генерираните отпадъци, намаляването и рециклирането им;
- ангажираността и съпричастността на работещите в дружеството по отношение на политика за опазване на околната среда;
- обучение и засилване на персоналната отговорност на работещите към опазване на околната среда;
- популяризация на концепцията за „зелена околна среда” сред персонала, клиентите и доставчиците на дружеството.

Всички данни и стойности, използвани при изчисление на финансовите и нефинансовите показатели са представени в годишния финансов отчет на „ОРИОН – 5 Ватрачки и синове” ООД за 2022 г. и всички от съществено значение разяснения по отношение на сумите на разходите са оповестени в приложението към годишния финансов отчет.

IV. НАУЧНОИЗСЛЕДОВАТЕЛСКА И РАЗВОЙНА ДЕЙНОСТ (съгл. чл. 39, т.5 от ЗС)

През 2022 г. „ОРИОН – 5 Ватрачки и синове” ООД не е развивало действия, свързани с научноизследователската и развойна дейност.

V. ВАЖНИ СЪБИТИЯ, КОИТО СА НАСТЪПИЛИ СЛЕД ДАТАТА, КЪМ КОЯТО Е СЪСТАВЕН ГОДИШНИЯТ ФИНАНСОВ ОТЧЕТ (съгл. чл. 39, т. 3 от ЗС)

След съставянето на Годишния финансов отчет за отчетната 2022 г. в „ОРИОН – 5 Ватрачки и синове” ООД не са настъпили важни събития, оказващи съществено значение за имущественото и финансовото състояние на компанията.

VI. ИЗПОЛЗВАНИТЕ ОТ „ОРИОН – 5 Ватрачки и синове“ ООД ФИНАНСОВИ ИНСТРУМЕНТИ, ПОЛИТИКА ПО УПРАВЛЕНИЕ НА ФИНАНСОВИЯ РИСК (съгл. чл.39, т.8 от ЗС)

- **Политиката относно управление на финансовия риск на „ОРИОН – 5 Ватрачки и синове“ ООД касае способността му да:**
 - изпълнява задълженията си навременно;
 - реализира добра събираемост на вземанията;
 - генерира приходи, а оттам и печалба;
 - финансира приоритетно ключови инвестиционни проекти;
 - да инвестира в рентабилни инвестиции.

- **Политиката относно управление на финансовия риск на „ОРИОН – 5 Ватрачки и синове“ ООД отчита влиянието на ключови фактори като:**
 - междуфирмените вземания и задължения;
 - събираемост на вземанията;
 - ценова политика;
 - търговска политика;
 - политиката на хеджиране;
 - данъчна политика и ползването на данъчни облекчения;
 - плащане на санкции;
 - технологичната обезпеченост на дружеството;
 - стимулиране и регулиране на производството и потреблението;
 - пазари за реализация на произведената продукция / предлаганите услуги;
 - конкурентоспособността на дружеството;
 - взаимоотношения с финансово-кредитни институции;
 - държавни субсидии за подпомагане на дейността;
 - развитие на международните отношения.

- **Политиката относно управление на финансовия риск на „ОРИОН – 5 Ватрачки и синове“ ООД включва следните принципи:**
 - стриктно спазване на действащото законодателство;
 - мониторинг на ключови финансови показатели;
 - обезпечаване на мениджмънта с финансово - счетоводна информация за вземане на решения;
 - своевременно осигуряване на необходимите финансови ресурси за развитие на дружеството при възможно най-изгодни условия;
 - ефективно инвестиране на разполагаемите ресурси (собствени и привлечени);
 - управление на капитала и активите на дружествата (включително и привлечените капитали);
 - финансово обезпечаване на съхранението и просперитета на дружеството.

Евентуалните **заплахите**, пред които „ОРИОН – 5 Ватрачки и синове“ ООД може да се изправи, включително влиянието и неговата експозиция по отношение на ценовия, кредитния и ликвидния риск и риска на паричния поток са посочени в т.ІІ „Характеристика на дейността“, т. „Рискове, пред които дружеството е изправено“ на настоящия Годишен доклад за дейността.

VII. ПЕРСПЕКТИВИ ЗА РАЗВИТИЕ НА „ОРИОН – 5 Ватрачки и синове“ ООД (съгл. чл. 39, т.4 от ЗС)

Мисия:

“Дългогодишен опит и професионализъм към всеки детайл!”

Мисията е съобразена с основните елементи на бизнеса, като клиенти, пазари, производствени мощности и други. Мисията е израз на смисъла на съществуване и ценностната система на фирмата. Дава отговор на въпросите: „Какъв е бизнеса?“, „Какъв е потребителят?“, „Какво е ценно за него?“, „Какъв ще бъде бизнесът ни?“, „Какъв би трябвало да бъде?“.

Основна дейност	• Проектиране и изграждане на електросъоръжения; • Гаранционна и абонаментна поддръжка, аварийни ремонти на електрически уредби и съоръжения средно и ниско напрежение; • Контрол на електрически уредби и съоръжения до и над 1000V.
Клиенти	Технологични сгради на БТК ЕАД, на територията на цялата страна • „Производствени и Логистични халета“ в Индустриален парк София Изток – с. Гара Елин Пелин • Инфраструктурни обекти – разширение на Втори и Трети метродиаметър – гр. София • Завод за стъкло „Рубин“ – гр. Плевен • Лидл България енд КО КД • УниКредит Булбанк АД • Информационно обслужване АД
Пазарен обхват	Обхватът на пазара включва: • комплексна услуга с гарантирано качество; • оборудване с високо ниво на сигурност; • изграждане в кратки срокове и с необходимата гаранция всеки обект; • експертна помощ при оформяне на необходимите документи и въвеждане в експлоатация; • абонаментно обслужване, гарантиращо безпроблемната експлоатация.

Стратегии:

1. Стратегия за пазарно развитие:

- Задоволяване в максимална степен потребностите на основните потребителски сегменти;
- Предлагане на конкурентни цени;
- Бизнес сътрудничество;

2. Стратегия на вътрешно развитие:

- Оптимизиране на оперативните разходи;
- Увеличаване производителността и рентабилността на труда;
- Повишаване квалификацията на работниците/служителите;

3. Стратегии за концентрация / специализация / ограничаване на дейността, закриване на дейности, други ограничителни мероприятия.

Цели:

➤ Краткосрочни:

- по отношение на продукта - Подобряване на технологичното оборудване и обновяване на автопарка на дружеството;
- по отношение на персонала - Повишаване квалификацията на работниците/служителите, преквалификация и подобряване на условията на труд.

➤ Дългосрочни:

- по отношение на продукта - Закупуване на терен и построяване собствена база;
- по отношение на персонала - Набиране на квалифициран персонал, отговарящ на високите изисквания за качество на предоставяните услуги

Маркетингова дейност:

В дружеството има разработени политики, свързани със стратегически / тактически маркетинг. В стратегическия маркетинг водещи са продукта и целевите групи, за които е предназначен. Тактическият маркетинг засяга цената, позиционирането и промоционалните дейности.

Стратегически маркетинг

- Познаване на клиентите/ целевата аудитория;
- Познаване в детайли характеристиките на продуктите и услугите;
- Мониторинг на конкуренцията и конкурентните оферти;
- Налаганена търговската марка.

Тактически маркетинг

- Реклама и промоции;
- Личен контакт;
- Интернет маркетинг;
- Ценообразуване;
- Управление на връзките с клиенти.

Фирмени политики:

Продуктова политика:

- Високо качество на предлаганите услуги;
- Стриктно спазване срока за изпълнение;
- Използване на суровини и материали с доказано качество;
- Следпродажбено обслужване - повишаване на качеството на абонаментната поддръжка на съоръженията, гарантиращо безпроблемна експлоатация и увеличаване броя на обектите на абонаментна поддръжка.
- Гаранционен сервиз - спазване на условията за гаранционно обслужване на изградените съоръжения. Срочно и качествено отстраняване на повредите
- Продуктова стратегия за позициониране - затвърждаване на пазара и разширяване на предлаганите услуги.



Ценова политика:

- Следящи конкуренцията цени;
- Използване на “Пазарно-ориентиран метод на ценообразуване”;
- Прилагане на метод в ценообразуването “Разходи Плюс”;
- Принцип на ценови отстъпки;
- Преференциални цени за контрагенти с дългосрочна договореност;
- Система на отстъпки за количества;
- Гъвкавост на разплащанията.

Рекламна политика:

- Рекламен бюджет, обвързан с реализираните приходи;
- Рекламен канал на принципа на снежната топка, т.е. клиент = доволен клиент = двама клиенти;
- ПР дейности;
- Управление на връзките с клиенти.

Договорна политика:

- Дългосрочно договаряне с клиенти;
- Дългосрочно договаряне с доставчици;
- Договорни отношения с постоянните клиенти.

Кадрова политика:

- Поддържане на оптимална структура на персонала в зависимост от дейността на дружеството;
- Развитие на персонала (увеличаване / намаляване);
- Принцип на съвместяване на длъжности;
- Квалификация и преквалификация на персонала;
- Ротиране на длъжности.

Социална политика:

- Насърчаване на социалния статус на работещите в дружеството;
- Подобряване условията на труд;
- Стимулираща система за персонала;
- Социални придобивки за служителите.

Екологична политика:

- Прилагане на мерки за техническо подобрене, осигуряващо съответствие с екологичното законодателство;
- Внедряване на нови, екологосъобразни техники и технологии;
- Използване на съответната техника за опаковане на детайлите и изделията;
- Предотвратяване и намаляване на риска за човешкото здраве чрез създаване на безопасни условия на труд.

Инвестиционна политика:

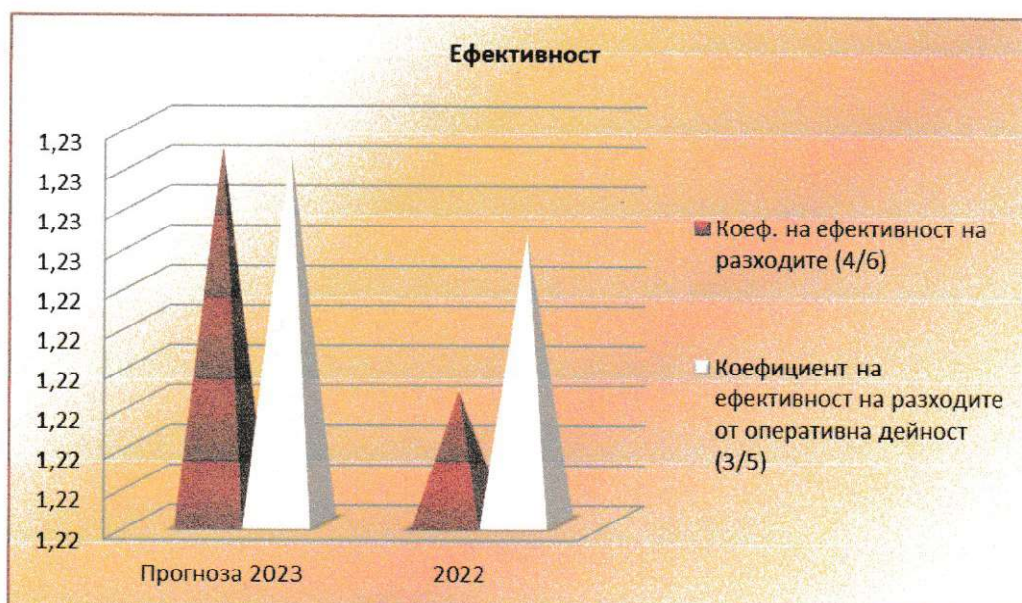
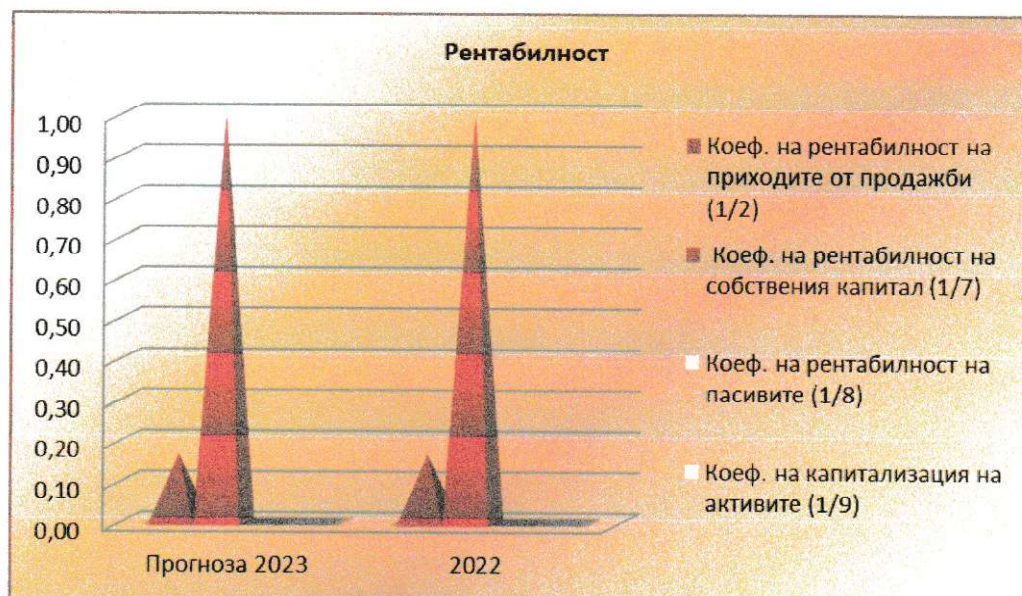
- Стратегически хоризонт на инвестициите;
- Модернизиране и степен на обновяване на материалната базата;
- Целесъобразност и приоритет на ключови инвестиционни мероприятия.

Прогнозни финансови резултати:

(хил.лв.)

N:	Показатели:	Прогноза 2023	2022	Прогноза 2023/2022	
		година	година	стойност	процент
1	Финансов резултат	850	776	74	9,5%
2	Нетни приходи от продажби	5150	4692	458	9,8%
3	Общо приходи от оперативна дейност	5150	4724	426	9,0%
4	Общо приходи	5150	4725	425	9,0%
5	Общо разходи за оперативна дейност	4200	3856	344	8,9%
6	Общо разходи	4200	3863	337	8,7%
7	Собствен капитал	857	783	74	9,5%
Рентабилност:					
17	Коеф. на рентабилност на приходите от продажби (1/2)	0,1650	0,1654	-0,0003	-0,2%
18	Коеф. на рентабилност на собствения капитал (1/7)	0,9918	0,9911	0,0008	0,1%
Ефективност:					
21	Коеф. на ефективност на разходите (4/6)	1,2262	1,2231	0,0030	0,2%
22	Коефициент на ефективност на разходите от оперативна дейност (3/5)	1,2262	1,2251	0,0011	0,1%





Годишният доклад за дейността на "ОРИОН - 5 Ватрачки и синове" ООД, гр. София за 2022 г. е изготвен съгласно изискванията на чл. 39 на Закона за счетоводството, на база анализ на развитието, пазарните тенденции и присъствие, обществената, макро- и микро-икономическа среда, финансово-икономическото състояние на дружеството за 2022г. и перспективите за развитие.

14.06. 2023 г.
гр. София

Управител:
(Красимир Ватрачки)

