

Отчет за управлението на Съвета
на
директорите за дейността на

"ЗАИ" АД
гр. Берковица

през 2014 година

През 2014 г. приоритет в дейността на дружеството бе да преодолее спада от 2013г. на вътрешния и външния пазар на абразивни инструменти. Чрез:

- запазване на пазарния дял на дружеството и увеличаване на пазарните му позиции;
- нови условия и създаване на ефективен контрол на продукцията;
- намаляване на разходите и увеличаване на ефективността на производствения процес;
- постоянно търсене на нови клиенти на вътрешния и външния пазар;
- подобряване на качеството на произведената продукция чрез разработки от външни специалисти в областта на метало-керамиката;
- въвеждане на допълнителни мощности за приготвяне на смес;
- въвеждане на нова машина за тестове на издръжливост на продукцията;

Направление за производство и реализация

През 2014 год. „ЗАИ” АД работи по бизнес план за реализация 6000 хил. лв. Изпълнението към 31.12.2014 год. е 5251 хил. лв. или неизпълнение с 749 хил. лв. – 12.5%. През 2014г., производството и реализация на карбофлексни шайби е увеличено с около 40% спрямо предходната 2013г., което нарастна от първите месеци на годината и достигна увеличение 4 пъти спрямо 2013г., в резултат на което доведе до увеличаване приходите от продажби с около 32% на годишна база. Причината е учетворяване на продажбите към Дронко GMBH-новият собственик на Дронко, както и настъпилата политика за намиране на нови клиенти на вътрешния пазар, като тук ръстът е 19%. Не малък ръст има и при износ към други клиенти спрямо 2013г., който възлиза на около 23%.

Разходите за външни услуги през 2014г. са увеличени с 351х.лв. спрямо 2013г. или в размер са 814х.лв., които по видове са както следва:

- | | |
|---|---------------|
| - Разходи за услуги от подизпълнител | - 204 хил.лв. |
| - Разходи за комуникации и техническа поддръжка | - 31 хил.лв. |
| - Разходи за реклама | - 1 хил.лв. |
| - Разходи за нает транспорт | - 154 хил.лв. |
| - Консултански услуги | - 39 хил.лв. |
| - Комисионни услуги | - 308 хил.лв. |
| - Разходи за застраховки | - 13 хил.лв. |
| - Разходи за ремонт и поддръжка | - 22 хил.лв. |
| - Местни данъци такси | - 18 хил.лв. |
| - Данъци върху разходите | - 3 хил.лв. |
| - Абонаменти | - 1 хил.лв. |
| - Други външни услуги | - 20 хил.лв. |

През 2014 год. бяха предприети редица мерки за намаляване на разходите и увеличаване на приходите, а именно:

- Бяха търсени възможности за увеличаване обемите на реализация за всички наши чуждестранни клиенти в Полша, Германия, Чехия, Хърватия, Италия, Унгария, Румъния и др. Успяхме да договорим с Дронко за учетворяване на поръчките, както да привлечем към нас бивш партньор на Дронко от Унгария. Технологически това беше възможно заради постигнато добро качество на изделията, прието и харесано от Дронко и други големи фирми. Постигнатата реализация през 2014г. е с 595 хил.евро по-висока от тази за 2013г.
- Използвани бяха и вътрешни резерви за намаляване на разходите. Продължава работата на пещите за закаляване на инструменталната екипировка само на нощен режим по най-ниската тарифа на електроенергията.
- Завършеното преустройство на газовата камерна пещ в електрическа с ползване на 15% безвъзмездна помощ от ЕБВР по програма за енергийна ефективност през първото тримесечие на 2013г., доведе до намаляване на разходите за ел.енергия през 2014г. в размер на 33 хил.лв.
- През 2014 год. увеличението на работната заплата в „ЗАИ” АД следваше това в държавата за увеличение на минималната работна заплата и осигуровки. Разхода за заплата и осигуровки е 822 хил. лв. в сравнение с 714 хил. лв. през предходната година, т.е. в повече с 108 хил. лв.

Приложените стриктни мерки за икономии и проведената оптимизация на производството доведоха до положителен финансов резултат през 2014 год. в размер на 225 хил. лв.

Кадровия състав в „ЗАИ” АД към 31.12.2014 год. е 121 човека.

През 2014 г. основното производство по натурални показатели е както следва:

- керамика 117022 бр., или 214.314 тона
- бакелит 24365 бр., или 41.312 тона
- карбофлекс 5928024 бр., или 706.207 тона

Ръстът при керамичните изделия е около 13% спрямо 2013г. дължащ се основно на нови бизнес партньори от Западна Европа

Основният фактор, определящ обема на производство през годината, беше реалната възможност за пазарна реализация на произведената продукция.

Години наред „ЗАИ“ АД регистрира постижения в областта на външнотърговските отношения, като през 2014 г. „ЗАИ“ е поддържало търговски взаимоотношения с чуждестранни фирми от около 10 страни в света. Нарастване обема на производството доведе до намаляване на цеховата себестойност на единица изделие и увеличаването на производителността на едно лице при производството на карбофлекс. Тези резултати позволиха прилагане на по-големи отстъпки на вътрешния пазар за традиционните партньори, а също така възможност за дългосрочни договори с нови партньори като Български Строителни маркети, Евромаркет, Вюрт, увеличаващо продажбите на вътрешния пазар с около 23%.

Доставка на суровини и материали.

Поради спецификата на влаганите в производство суровини и материали, а именно – доставка от внос, Съветът на директорите отделя особено внимание на тази дейност.

През 2014 г. успяхме да задържим и намалим цените и подобрим условията на доставка на основни суровини и материали от внос, независимо от негативните процеси, които са над 90% от използваните в абразивното производство на „ЗАИ“ АД. По отношение цената на ел. енергията същата следва увеличението в страната. Благодарение на излизането на ЗАИ АД на свободния пазар за закупуване на ел. енергия, цената на същата намаля. И през 2014г., разхода на ел. енергия е с 33 хил. лв. по малко в сравнение с 2013г.

Търсят се активно и нови източници за вносни суровини и материали, на по-изгодни цени, като бяха постигнати по-добри търговски условия при доставката на бяло и червено зърно и синтетичен криолит.

Кадрова обезпеченост и управление на трудовите ресурси.

През 2014 г. средносписъчния състав на „ЗАИ“ е 121 човека, при 99 човека за 2013 г.

Изплатени са средства за работна заплата и осигуровки в размер на 822 хил. лева. Средната брутна месечна работна заплата през 2014 г. в дружеството е 477.96лв., а средна нетна месечна работна заплата на един човек от персонала е 352.85лв.

В края на 2014 год. стартира държавна програма за ползване на субсидия, касаеща работната заплата. Резултатът от която ще бъде отчетен през 2015г.

Приоритет на ръководството през 2014 година следва да бъде подмладяване на възрастовия състав и повишаване квалификацията на персонала в дружеството, което ще доведе до по-висока производителност на труда.

Финансово-икономическо направление.

За 2014 г. ЗАИ АД отчита положителен финансов резултат в размер на 225 хил. лева, който е формиран както следва:

в хил. лева			
<i>Дейности</i>	<i>Приходи</i>	<i>Разходи</i>	<i>Печалба</i>
<i>Стопанска дейност</i>	5708	5483	+225

За отчетния период дружеството отчита приходи от продажба на продукция за 5081 хил. лева, приходи от продажба на стоки 76 хил. лева., приходи от услуги 94 хил. лева, други приходи 268 хил. лв., увеличение на запасите от продукция и незавършено производство 181 хил. лв., финансови приходи 4 хил. лв., извънредни приходи 4 хил. лева. Общо приходната част на отчета е в размер на 5708 хил. лева.

Разходите на дружеството са в размер на 5483 хил. лева и имат следната структура:

- суровини и материали – 3494 хил. лева
- външни услуги – 814 хил. лева
- заплати – 694 хил. лева
- социални осигуровки – 128 хил. лева
- амортизации – 189 хил. лева
- други разходи – 120 хил. лева
- финансови разходи – 43 хил. лева
- други данъци – 1 хил. лева

Въз основа на отчетения положителен финансов резултат за 2014 година дружеството не дължи корпоративен данък, тъй като се компенсира с отрицателния финансов резултат за предходните години.

Заключение.

Съветът на директорите на „ЗАИ“ АД счита, че с дейността си през 2014 година е успял да запази относителна стабилност във финансовото състояние на дружеството и да увеличи средната работна заплата въпреки негативното влияние на икономическата криза. Намеренията на ръководството за 2015 година са концентрирани в няколко основни направления:

- стабилизиране на разходите
- увеличаване обема на поръчките и продажбите
- повишаване производителността
- подобряване на качеството
- повишаване на оперативността и съкращаване на сроковете при изпълнение на поръчките
- подготовка за кандидатстване за продуктовия сертификат OSA с което да се премине в по висш клас на произвежданите карбофлексовите абразивни инструменти.

Изпълнителен директор:
/ Д. Тановски /



Прокурист:
/ Н. Нецов /