ГОДИШЕН ДОКЛАД

ЗА

ДЕЙНОСТТА

На

„ВИСОКОГОВОРИТЕЛИ” АД

БЛАГОЕВГРАД

за 2017 година

Годишният доклад за дейността на „ВИСОКОГОВОРИТЕЛИ” АД гр. БЛАГОЕВГРАД за 2017 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-икономическата среда, финансово-икономическото състоянието на дружеството за 2017 г. и перспективите за развитие.

28.05. 2018 г.

Изп. Директор:

инж. Живко Сучев

(.....)

гр. Благоевград

I. ОБЩА ИНФОРМАЦИЯ

Дружеството е вписано в Търговския регистър към Агенцията по вписванията с ЕИК: BG 101049834.

Фирма: **„ВИСОКОГОВОРИТЕЛИ" АД**
Седалище: **гр. БЛАГОЕВГРАД, ул. „Ал. Стамболийски" 77**

Адрес на управление: **гр. БЛАГОЕВГРАД, ул. „Ал. Стамболийски" 77**

Предмет на дейност:

- развойно-внедрителска и производствена дейност в областта на високоговорители, озвучителни тела и системи;
- осъществяване по надлежния законов ред на производството и търговията на всякакъв вид стоки и извършване на всякакви услуги, за които няма законова възбрана;
- търговско представителство, посредничество и агентство на местни и чуждестранни лица в страната и чужбина;
- вътрешно и външнотърговска дейност с всички стоки, позволени от закона; всяка друга стопанска дейност, незабранена от закона.

Собственост: Дружеството е:
99,739 % частна собственост.

Капитал: Дружеството е с капитал 99 412 (деветдесет и девет хиляди четиристотин и дванадесет) лева, разпределен в 99 412 (деветдесет и девет хиляди четиристотин и дванадесет) дяла, всеки един по 1 (един) лев. Акциите са непривилигировани, поименни, налични и с право на един глас.

Акционерна структура	Участие в капитала:
Министерство на икономиката	0,261%
Физически и юридически лица – 1050 акционера	99,739 %
Общо:	100,00%

Органи на управление: Дружеството се представлява и управлява от Съвет на директорите с Председател и Изпълнителен директор **Живко Кирилов Сучев** и членове **Лена Димитрова Точева** и **Марияна Димитрова Николова**.

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

Свързани лица: Дружеството няма свързани лица.

Информация за придобитите и прехвърлени през годината собствени акции:
Дружеството не притежава собствени акции.

Получени годишни възнаграждения на членовете на съветите (както следва):

СПРАВКА
за размера на възнаграждението на СД през 2017 г.

№		Брутна работна заплата за 12 м. /2017 г. за 3 чл.на СД	Чиста РЗ за 12 м./2017 г. за 3 чл. на СД
1.	Живко Кирилов Сучев	25560.00	19935.29
2.	Марияна Димитрова Николова	10692,06	8348,42
3.	Лена Димитрова Точева	16064,46	12542,52

Придобитите, притежаваните и прехвърлените от членовете на съветите през годината акции и облигации на дружеството

Няма промяна от предишната година.

Описание на правата на членовете на съветите да придобиват акции и облигации на дружеството:

Уставът на "Високоговорители" АД не съдържа специални права за членовете на СД да придобиват акции и облигации от дружеството. Приложими са общите разпоредби на действащото законодателство.

Наличие на участие от страна на членовете на съветите в търговски дружества като неограничено отговорни съдружници, притежаване на повече от 25 на сто от капитала на друго дружество, както и участието им в управлението на други дружества или кооперации като прокуристи, управители или членове на съвети:

Няма потвърдени данни за участие на членове на СД в търговски дружества като неограничено отговорни съдружници през 2017 г.

Информация за договорите по чл. 240 б, сключени през годината:
Няма сключвани такива.

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

Осъществяваната от **„ВИСОКОГОВОРИТЕЛИ" АД** основна дейност е:

- развойно-внедрителска и производствена дейност в областта на високоговорители, озвучителни тела и системи;

Реализираните приходи по видове стоки /продукти/ услуги от дейността за 2017 г. и тяхното изменение спрямо 2016 г. са както следва:

(хил.лв.)

Реализирани приходи от продажби			
по видове стоки / продукти / услуги	**2017**	**2016**	**изменение %**
Готова продукция:	**72.00**	**222,00**	**-67,57**
Услуги	6,00	2.00	
Общо приходи от продажби	**78,00**	**224,00**	**-65,18**

➢ РИСКОВЕ, ПРЕД КОИТО Е ИЗПРАВЕНО ДРУЖЕСТВОТО

При осъществяване на дейността си **„ВИСОКОГОВОРИТЕЛИ" АД** 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. 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 надигащия се тероризъм, 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;*
- *Бавното възстановяване от икономическата криза;*
- *Извършените реформи и оптимизирането на процеса по усвояване на средства от ЕС.*;
- *Борбата срещу корупционните практики и организиранатаи битова престъпност*

Значителна част от продукцията на "Високоговорители" АД от направление РЕТ се изнася за страни от Третия свят от групата на неембарговите потребители. Договорите са с доста разширен период на подготовка и реализация и са в USD. Вътрешнополитически промени в тези страни (промяна на състава на екипа преговарящи) водят до висок процент на риска, налице са и непредвидими валутни трансформации при непредвидими дълги срокове на реализация. Случва се договорирани доставки за период от 3 год. да бъдат временно преустановени или окончателно неаргументирано спрени.

В този сектор на производство и доставка "Високоговорители" АД работи с лицензирани ВТО (външнотърговски организации), тъй като в политиката на дружеството не влиза възможността за пряк износ на специализирана РЕТ (радиоелектронна техника). Възможно е ВТО - партньор да среща проблеми при обслужването на пълния пакет мероприятия, обезпечаващи износа.

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

Макроикономически рискове:

Икономиката на България като малка държава е силно зависима от европейската и световната икономика. Подобрението 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.

Все още най-голяма част от икономическия растеж се дължи на ударното усвояване на европейски средства.

Според министерство на финансите, рамката на бюджета за 2017г. "е изготвена на база консервативна прогноза за основните макроикономически показатели".

- **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.***

- **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. *Средногодишната инфлация остана ниска под влияние на благоприятната конюктура на международните пазари на суровини.* Цената на петрола пада поради факта, че държавите в ОПЕК и извън картела се задължават да споразумението за понижение на добива, което влиза в сила от 1 януари 2017 г. Свиването на продукцията в рамките на общо 1,8 млн. барела дневно ще бъде осъществено на няколко етапа. Това косвено се отразява и върху цените на горивата, а оттам върху разполагаемия доход на хората, които могат да купуват стоки и услуги с по-висока добавена стойност. Това положение може да е временно предвид

несигурната политическа обстановка в Близкия изток, която би довела до повишаване цената на петрола.
Слаб оптимизъм дава Българската енергийна борса, която реално заработи от началото на годината. Възможността за сключване на двустранни договори на борсата ще увеличи търгуваните количества, а се очаква това да се отрази и на цената - в посока надолу. Но съществува опасност от структурни изкривявания на енергийния пазар, а от там и промяна в логиката на икономическия живот.
Силно негативен момент както за икономиката, така и за бюджета е, че страната още не е излязла от дефлационните процеси. Според МФ вече има сигнали за оттласкване, най-вече заради повишените цени на електроенергията. Повишаването на инфлационните очаквания предполага засилване на инвестициите в икономиката и нарастване на търсенето на работна ръка, което вече се забелязва.

* *На база посоченото по-горе, към момента на изготвяне на настоящия доклад, оценяваме инфлационния риск като:* ***<u>среден.</u>***

➢ **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.

Прогнозите на експертите за 2018г. са икономиката ще продължи да расте макар и леко да забавя темпото, постигнато през последните две години. И ако през изминалата 2017 г. напредъкът се е движел основно от износ и потребление, очакванията за 2018 г. са водещо да е вътрешното търсене. Аргументът - подобрени условия на пазара на труда. В допълнение лихвите по кредити и депозити ще останат ниски, като очакванията са заемите за фирмите и домакинствата да нараснат с по-високи темпове през новата година, което също ще повлияе на потреблението. То от своя страна ще доведе до умерена, но положителна инфлация през новата 2018 г. Очакванията са тя да бъде допълнително подкрепена и от по-високите цени на петрола след срещата на ОПЕК в края на ноември миналата година. Прогнозите са за забавяне на ръста на износа, което може да има относително негативно влияние върху някои от експортните сектори в икономиката.
Ако има двигател на икономиката, който през последната година не се активира, това са инвестициите. Очакванията обаче са през 2018 г. да има леко ускорение - заради еврофондовете и ниската цена на кредита. В същото време външните рискове за икономиката остават същите като през 2017 г. - свързани с по-ниския икономически растеж в Китай, забавяне на еврозоната и продължаващо влошаване на икономиката на Турция.
Очакванията на повечето икономисти и организации са през 2018 г. БВП на България да расте с между 2.7% и 2.9%. Има и по-оптимистични прогнози, тъй като според анализатори икономическият цикъл на България все още е във фаза на растеж, а пикът й ще е към края на 2018 г. - началото на 2019 г.

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

➢ **<u>Несистематични (микроикономически) рискове:</u>**

Традиционно несистематичните рискове се разглеждат на две нива – отраслов риск, касаещ несигурността в развитието на отрасъла, в който попада даденото дружество и общ фирмен риск, произтичащ от спецификите на конкретното дружество.

Пазара на ЕАП е под изключителното влияние на регламентиран (но в повечето случаи) не регламентиран внос на изделия от Китай и други доставчици от развити икономики на Изтока.

Разработването и внедряването в редовно производство на нови изделия и технологии в отрасъла води до много сериозни рискове, предвид количествената и качествената експанзия на споменатите производители, както и изключителното продуктово разнообразие.

Конкурентните производители разполагат с високи технологични възможности и предлагат, в пълния диапазон наблюдавани параметри, много добро качество. В този смисъл:

- заетите от "Високоговорители" АД традиционни сегменти са атакуеми;
- технологичното обновяване на "Високоговорители" АД е трудно да се рамкира и детерминира, защото следва да е продуктово ориентирано, а конюнктурата за реализация на продукцията е крайно променлива;
- технологично и продуктово обновление, общо или на посоки, изисква съществени финансови усилия. Оптималните усилия изискват правилен разчет;
- инвестиции само в един сектор с цел обновяване на един два (но далеч не всички) сегменти са нелогични и малко ефективни;
- технологичното изоставане в отрасъла, предвид световните достижения и практики в сектора на ЕАП сериозно затруднява реализацията на амбициозни пазарни политики.
  - *На база посоченото по-горе и спецификата на отрасъла ни, към момента на изготвяне на настоящия доклад, оценяваме отрасловия риск като:* ***висок .***

✓ **Технологичен риск:**

Технологичният риск е производен 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 браншa, към момента на изготвяне на настоящия доклад оценяваме технологичния риск като:* ***висок .***

✓ **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, които се предлагат от "Високоговорители" АД, обезпечеността с човешки ресурси, управленските решения на оперативно 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: висок.*

✓ **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 задлъжнялост. 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 .*

✓ **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:* ***много висок .***

✓ **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: среден.*

✓ **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.*

✓ **Кредитен риск:**

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 банковавата система по време на финансова криза, както и кредитната политика на дружеството, към момента на изготвяне на настоящия доклад оценяваме кредитния риск като: среден.*

✓ **Регулативен риск:**

Регулативният риск е свързан с вероятността да се понесат загуби в резултат на нарушения или неспазване на законовите и подзаконови 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: среден .*

✓ **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: **висок .***

✓ **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: **висок.***

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

✓ **Финансови показатели**

Постигнатите от дружеството **финансови показатели** за 2017 г. спрямо 2016 г. са както следва:

(хил.лв.)

N:	Показатели:	2017	2016	2017/2016	
		година	година	стойност	процент
1	Финансов резултат	-60	-5	-55	%
2	Нетни приходи от продажби	78	224	-146	-65,18 %
3	Общо приходи от оперативна дейност	275	337	-62	-18,40 %
4	Общо приходи	275	337	-62	-18,40 %
5	Общо разходи за оперативна дейност	334	339	-5	-1,47 %
6	Общо разходи	335	342	-7	-2,05 %
7	Собствен капитал	1182	1242	-60	-4,83 %
8	Пасиви (дългосрочни и краткосрочни)	1185	996	189	18,98 %
9	Обща сума на активите	2367	2238	129	5,76 %
10	Краткотрайни активи	2193	2061	132	6,40 %
11	Краткосрочни задължения	231	218	13	5,96%
12	Краткосрочни вземания	8	3	5	166,6 %
13	Краткосрочни финансови активи (без парични средства)	7	7	0	0 %
14	Парични средства	4	4	0	0 %
15	Материални запаси	2174	2047	127	6,20 %
16	Дългосрочни задължения	949	773	176	22,77 %
	Рентабилност:				
17	Коеф. на рентабилност на приходите от продажби (1/2)	-0.769	-0,02	-0,749	
18	Коеф. на рентабилност на собствения капитал (1/7)	-0.051	-0,004	-0,047	
19	Коеф. на рентабилност на пасивите (1/8)	-0.051	-0,005	-0,046	
20	Коеф. на капитализация на активите (1/9)	0.025	-0,002	-0,023	
	Ефективност:				
21	Коеф. на ефективност на разходите (4/6)	0.82	0,99	-0,17	
22	Коефициент на ефективност на разходите от оперативна дейност (3/5)	0.82	0,99	-0,17	
	Ликвидност:				
23	Коеф. на обща ликвидност (10/11)	9.49	9,45	0,04	
24	Коеф. на бърза ликвидност (12+13+14)/11	0.08	0,06	0,02	
25	Коеф. на незабавна ликвидност (13+14)/11	0.05	0,05	0,00	
26	Коеф. на абсолютна ликвидност (14/11)	0.02	0,02	0,00	
	Финансова автономност:				
27	Коеф. на финансова автономност (7/8)	0.997	1,25	-0,25	
28	Коеф. на платежоспособност (9/8)	1,997	2,25	-0,25	

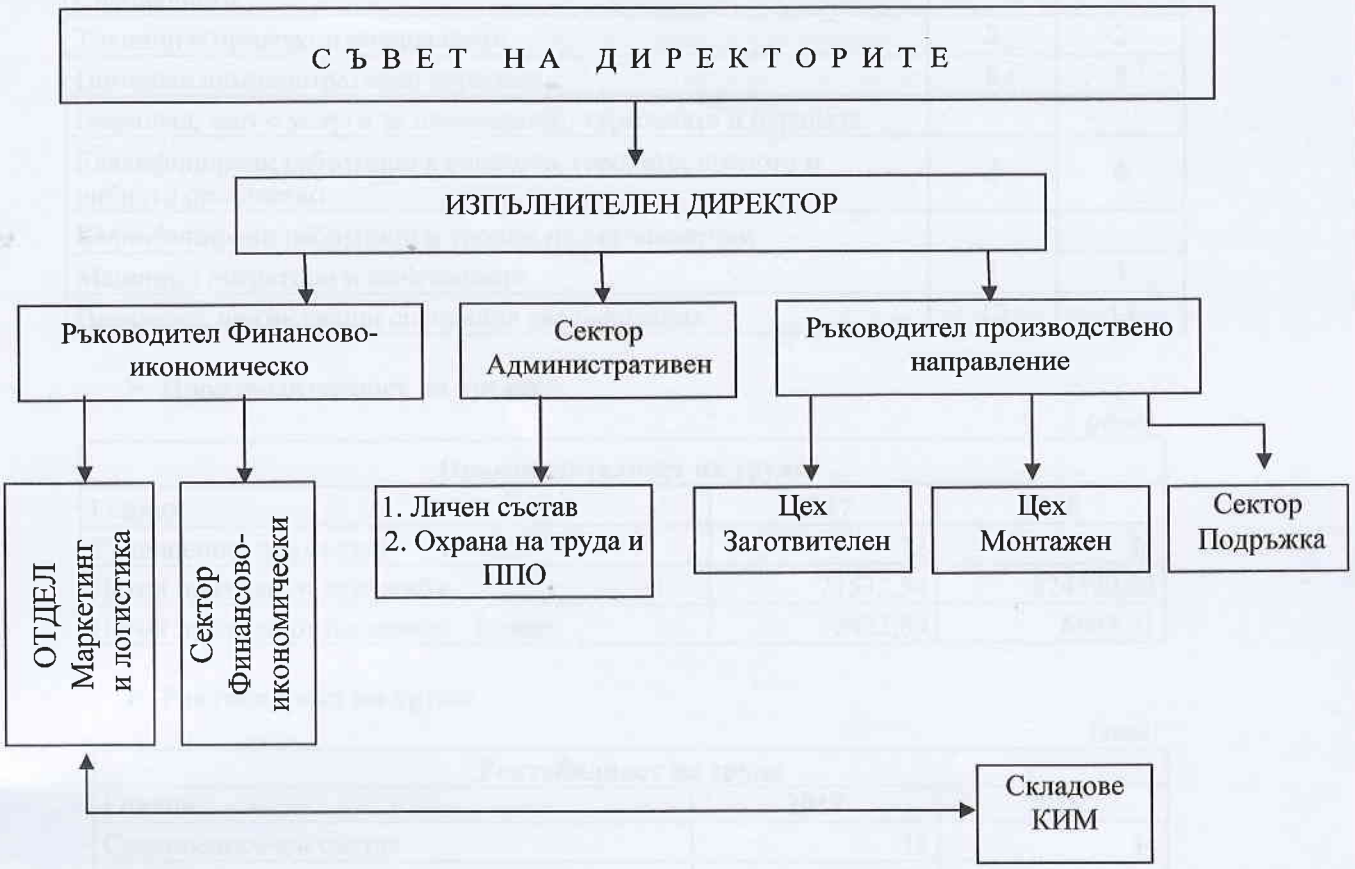
Стойността на дружеството за 2017 г. спрямо 2016 г. е както следва

(лева)

	2017	2016
Стойност на 100% от собствения капитал	**1184502,54**	**1242738,52**
Брой дялове	99412	99412
Стойност на 1 дял	**11,92**	**12,50**

✓ **Нефинансови показатели**

Организационна структура



➢ **Численост и структура на персонала:**

(брой)

Категория	2017	2016
Общо, в т.ч.	**32**	**34**
Ръководители	4	4
Специалисти		
Техници и приложни специалисти	2	2
Помощен административен персонал	8	8
Персонал, зает с услуги за населението, търговията и охраната		
Квалифицирани работници в селското, горското, ловното и рибното стопанство	5	6
Квалифицирани работници и сродни на тях занаятчии		
Машинни оператори и монтажници	1	1
Професии, неизискващи специална квалификация	12	13

➢ **Производителност на труда:**

(лева)

Производителност на труда		
Години	**2017**	**2016**
Средносписъчен състав	32	34
Нетни приходи от продажби	77532,34	224570,50
Нетни приходи от продажби / 1 лице	2422,89	6605,01

➢ **Рентабилност на труда:**

(лева)

Рентабилност на труда		
Години	**2017**	**2016**
Средносписъчен състав	32	34
Финансов резултат	-60235,97	-5080,48
Финансов резултат / 1 лице	-1882,37	-149,43

➢ **Издръжка на едно лице от средносписъчния състав на персонала:**

(лева)

Издръжка на едно лице от средносписъчния състав на персонала		
Години	**2017**	**2016**
Персонал	32	34
Възнаграждения и осигуровки*	283573,13	291992,31
Издръжка на 1 лице, лв.	8861.66	8588.01
** От отчета за приходите и разходите*		

➢ **Политика по опазване на околната среда**

„ВИСОКОГОВОРИТЕЛИ" АД полага усилия за постигане на непрекъснато подобрение на екологичните показатели и резултатността си спрямо околната среда при 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;
- следене 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 дружестовото 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.

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

През 2017 г. **„ВИСОКОГОВОРИТЕЛИ" АД** 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 2017г. във **„ВИСОКОГОВОРИТЕЛИ" АД** не са настъпили важни събития:

VI. ИЗПОЛЗВАНИТЕ ОТ „ВИСОКОГОВОРИТЕЛИ" АД ФИНАНСОВИ ИНСТРУМЕНТИ, ПОЛИТИКА ПО УПРАВЛЕНИЕ НА ФИНАНСОВИЯ РИСК (съгл. чл.39, т.8 от ЗС)

➢ **Политиката относно управление на финансовия риск на „ВИСОКОГОВОРИТЕЛИ" АД 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 „ВИСОКОГОВОРИТЕЛИ" АД 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 „ВИСОКОГОВОРИТЕЛИ" АД 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 заплахи, пред които **„ВИСОКОГОВОРИТЕЛИ" АД** 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.II „Характеристика на дейността", т. „Рискове, пред които дружеството е изправено" на настоящия Годишен доклад за дейността.

VII. ПЕРСПЕКТИВИ ЗА РАЗВИТИЕ НА „ВИСОКОГОВОРИТЕЛИ" АД (съгл. чл. 39, т.4 от ЗС)

Мисия:

Мисията на "Високоговорители"АД е да съхрани имиджа и мястото на българските високоговорители.

Мотото на компанията е *"Съхранени добри традиции - основа за добро бъдещо развитие"*

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	Определя се от усвояването и внедряването в редовно производство на най-добри образци електроакустични преобразуватели (ЕАП) и тяхното оптимално реализиране на българските и чуждите пазари.
Клиенти	• Български търговски дружества (като крайни потребители или такива, които включват изделията на „Високоговорители" АД в своя продукция/ доставки); • Български еднолични търговци, консолидирани в дистрибуторска мрежа; • Чуждестранни търговци (производители на ЕАП или крайни изделия с тях)
Пазарен обхват	Обхватът на пазара включва клиенти от: • Преки клиенти; • Посредници при вноса/износа на КИМ (комплектуващи изделия и материали); • Фирмен магазин и пункт за сервизно обслужване В бъдеще: Поддържане на добре изградени търговски обекти.
Конкуренти	Конкурентите могат да бъдат разделени в две групи в зависимост от това дали са производители или търговци. Представители на първата категория са: • Производители на ЕАП от Китай • Към втората категория /търговци/, спадат търговските представителства на известни световни фирми / които предлагат

	предимно озвучителни тела , както и търговци на едро, внасящи ЕАП от Китай и др. страни от Азия.
Производствени мощности:	разпределени в 3 производствени звена • 1 заготвителен цех – механичен /допълнен от складове за суровини, материали и полуготова продукция - възли и детайли/ • 2 крайни производствени цеха – за ЕАП и електронна техника • всички звена са свързани в технологична верига дотирана с необходимите машини и съоръжения, покриващи всички производствени дейности

Стратегии:

1. Стратегия за пазарно развитие:

- Пазарен сегмент – утвърждаване на позициите понастоящем заемани от фирмата и разгъване в направление по-добро качество, дизайн, продуктово разнообразие, оптимални цени
- Позициониране – надеждност, високи параметри, конкурентни цени, гаранция
- Продуктова гама – разработване и внедряване на нови серии озвучителни тела, включително и за автомобили на база вносни КИМ (комплектуващи изделия и материали).
- Цени – цените на основната група продукти да съхранят досегашните нива, в условия намаляване себестойността на единица изделие
- Канали за дистрибуция – разширяване на дистрибуторската мрежа. Нови индустриални и търговски партньори в страната и чужбина. Нови облекчени условия за мрежата.
- Сервиз и гаранция – запазване размера на гаранционния срок от 12 мес. за всички продукти. Гъвкава обработка на рекламационните пакети.
- Реклама и промоция - перманентна актуализация на страницата в Интернет. Рекламни брошури на всеки пакет нови изделия.

2. Стратегия на вътрешно развитие:

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

Цели:

➢ **Краткосрочни:**

- по отношение на продукта – високо качество, ниска себестойност, разнообразие и оптимизирани количества
- по отношение на персонала – увеличение пропорционално по направление
- по отношение на финансовата стабилност – финансов ресурс, покриващ максимално финансовата задлъжнялост

➢ **Дългосрочни:**

- по отношение на продукта – стабилност на заетите сегменти на българските и чужди пазари
- по отношение на персонала – диверсификация и оптимално обезпечаване на технологичната верига с квалифициран персонал. Минимизиране на административния и ненормен сектор
- по отношение на финансовата стабилност – стабилен стопански субект в пълния диапазон на финансово икономически зависимости

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

Цели:

➢ **Краткосрочни:**

- по отношение на продукта - стабилност на заетите сегменти на българските и чужди пазари
- по отношение на качеството – стриктно, в рамките на СУК (система за управление на качеството), много добър дизайн, перфектна линия, високи ел. технически параметри;
- по отношение на изпълнението на продукцията – оптимизира себестойност, срочно изпълнение на ПП (производствена програма) при стриктно спазване на технологията на производство;
- по отношение на използваните материали – завишен входящ контрол на качествените параметри, високи критерии при подбора на материалите и доставчиците

➢ **Дългосрочни:**

- по отношение на продукта - стабилност на заетите сегменти на българските и чужди пазари
- по отношение на персонала - в условията на задълбочаваща се икономическа криза и ограничения в дейността, да се запази актуалното ниво на броя на персонала.

Описание на предстоящите сделки от съществено значение за дейността на дружеството:

Предвид тежката икономическа ситуация, производството и доставката на електронно оборудване за страни от третия свят през отчетния период продължиха да намаляват драстично. Ръководството положи усилия за пренасочване на доставката на тези изделия за други крайни купувачи.

Производството и доставката на електротехническо оборудване за страни от ЕС също отбеляза значителен спад.

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 / услугите
- Мониторинг на конкуренцията и конкурентните оферти;
- Налаганена търговската марка.

Тактически маркетинг

- Реклама и промоции;
- Лични продажби;
- Интернет маркетинг;
- Ценообразуване;
- Дистрибуционна практика;
- Управление на връзките с клиенти.

<u>Фирмени политики:</u>

Пласментна политика

- по отношение на каналите за реализация – разширяване, пълен контрол на потоците, месечен анализ на резултатите
- по отношение на крупни търговски партньори – срочни доставки, високо качество, изрядни двустранни отношения
- по отношение на дребни и епизодични клиенти – качество, атрактивни цени и предлагане на широка гама изделия
- по отношение на договорените цени – използване на инструменти за хеджиране на риска от валутни промени при евентуална дългосрочна реализация на продукцията

Ценова политика

- по отношение на конкуренцията – оптимизиране на ценовата листа на този анализ на пазара за по-продължителни периоди

Рекламна политика

- По отношение на избраната форма за рекламиране – чрез инструментите на съвременното рекламно въздействие, онагледяване на мнението за определеното и запазено място на българските ЕАП.

Договорна политика

- Двустранни взаимноизгодни договори с прецизирана продължителност и защитни клаузи.

Кадрова политика

- Съхранение броя на личния състав на дружеството.

Фирмена култура

- Взискателност, колегиалност, професионализъм, повишаване квалификацията на персонала.
- Лоялност към продукта, клиента и фирмата;
- Фирмени ценности и традиции;

Социална политика:

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

Екологична политика:

- Прилагане на мерки за техническо подобрение, 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:

Очакваните инвестиции са във функция на разрешителен режим. Наложително е закупуването на нови металорежещи машини, електронни системи за проверка и контрол, които да отговарят на съвременните технически изисквания.