

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

✓ **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 към 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: **нисък**.*

✓ **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, 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: **нисък**.

✓ 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: **нисък**.

✓ 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**.

✓ 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: **висок**.

✓ 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: **среден**.

✓ **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: **среден**.

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 2018 г. спрямо 2017 г. са както следва:

(хил.лв.)

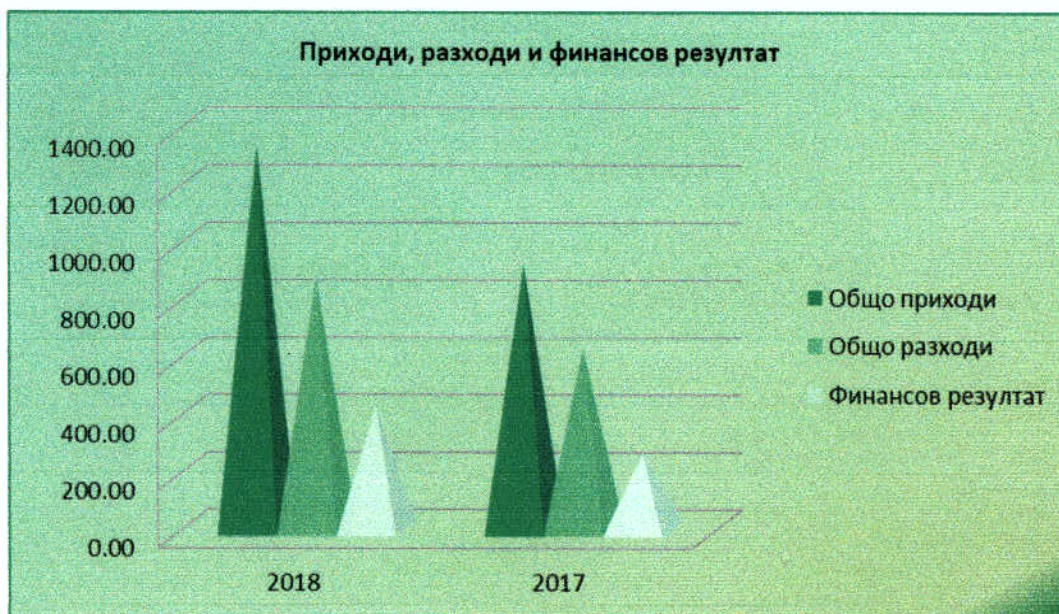
N:	Показатели:	2018	2017	2018/2017	
		година	година	стойност	процент
1	Финансов резултат	428	264	164	62.1%
2	Нетни приходи от продажби	1191	923	268	29.0%
3	Общо приходи от оперативна дейност	1191	923	268	29.0%
4	Общо приходи	1332	923	409	44.3%
5	Общо разходи за оперативна дейност	871	630	241	38.3%
6	Общо разходи	872	630	242	38.4%
7	Собствен капитал	5571	5593	-22	-0.4%
8	Пасиви (дългосрочни и краткосрочни)	173	71	102	143.7%
9	Обща сума на активите	5744	5664	80	1.4%
10	Краткотрайни активи	643	844	-201	-23.8%
11	Краткосрочни задължения	173	71	102	143.7%
12	Краткосрочни вземания	189	351	-162	-46.2%
13	Краткосрочни финансови активи (без парични средства)	0	0	0	0.0%
14	Парични средства	454	493	-39	-7.9%
15	Материални запаси	0	0	0	0.0%
16	Дългосрочни задължения	0	0	0	0.0%
Рентабилност:					
17	Коеф. на рентабилност на приходите от продажби (1/2)	0.3594	0.2860	0.0733	25.6%
18	Коеф. на рентабилност на собствения капитал (1/7)	0.0768	0.0472	0.0296	62.8%
19	Коеф. на рентабилност на пасивите (1/8)	2.4740	3.7183	-1.2443	-33.5%
20	Коеф. на капитализация на активите (1/9)	0.0745	0.0466	0.0279	59.9%
Ефективност:					
21	Коеф. на ефективност на разходите (4/6)	1.5275	1.4651	0.0624	4.3%
22	Коефициент на ефективност на разходите от оперативна дейност (3/5)	1.3674	1.4651	-0.0977	-6.7%
Ликвидност:					
23	Коеф. на обща ликвидност (10/11)	3.7168	11.8873	-8.1706	-68.7%
24	Коеф. на бърза ликвидност (12+13+14)/11	3.7168	11.8873	-8.1706	-68.7%
25	Коеф. на незабавна ликвидност (13+14)/11	2.6243	6.9437	-4.3194	-62.2%
26	Коеф. на абсолютна ликвидност (14/11)	2.6243	6.9437	-4.3194	-62.2%
Финансова автономност:					
27	Коеф. на финансова автономност (7/8)	32.2023	78.7746	-46.5723	-59.1%
28	Коеф. на платежоспособност (9/8)	33.2023	79.7746	-46.5723	-58.4%

	2018	2017
Общо приходи от оперативна дейност	1191	923
Общо разходи за оперативна дейност	871	630

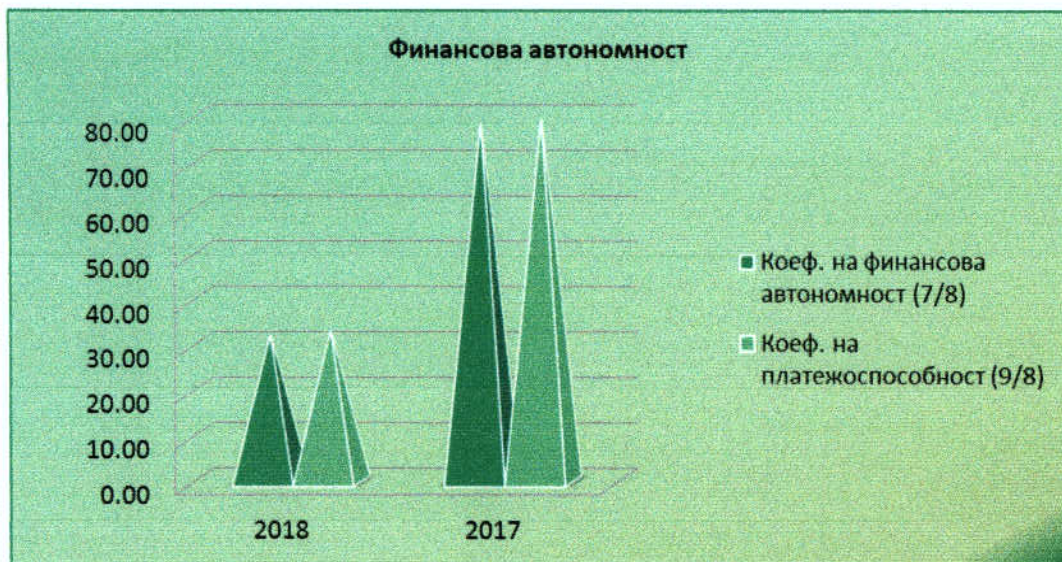
(хил.лв.)



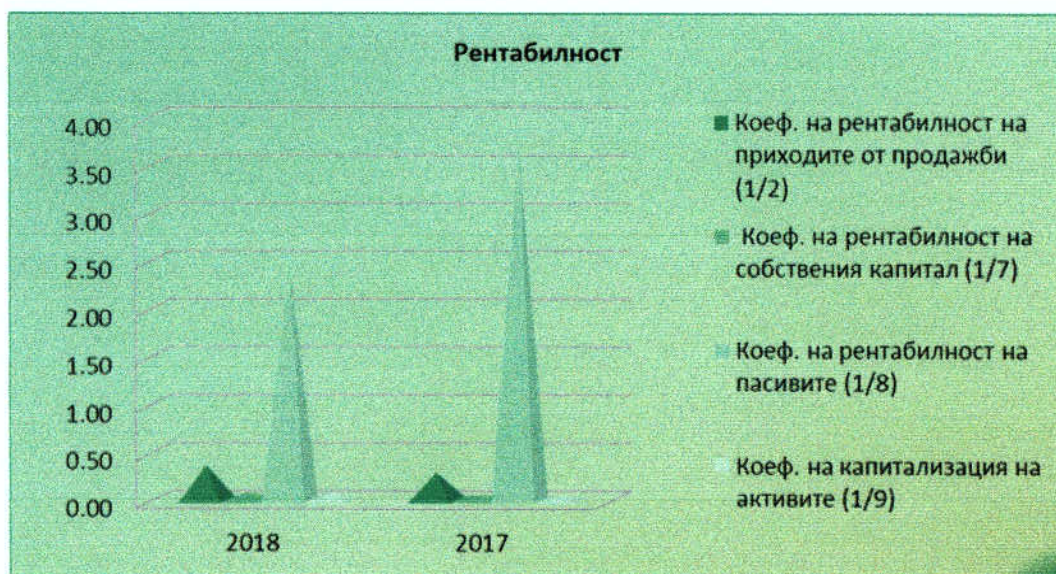
	2018	2017
Общо приходи	1332	923
Общо разходи	872	630
Финансов резултат	428	264



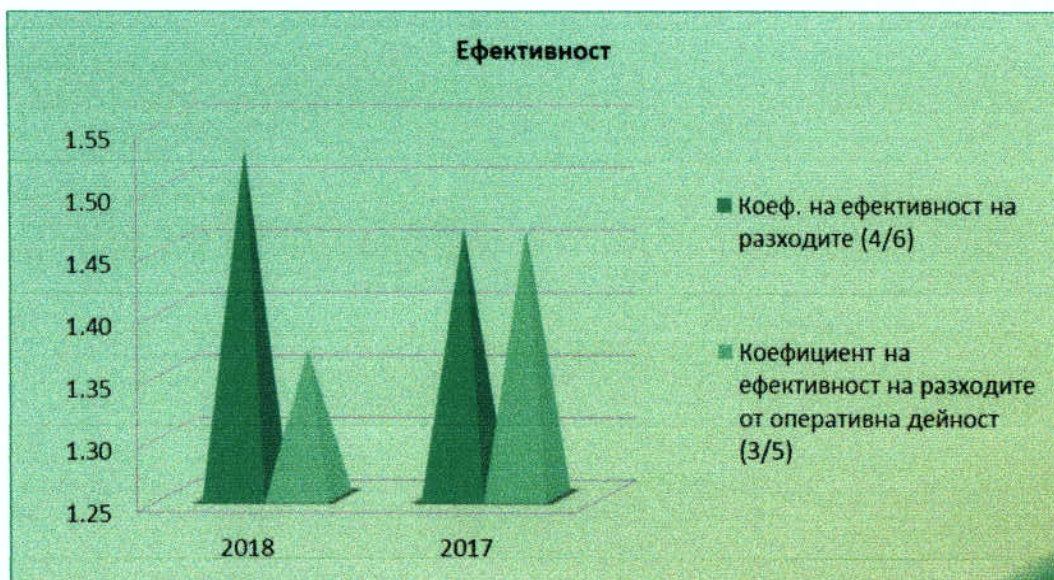
	2018	2017
Коеф. на финансова автономност (7/8)	32.20	78.77
Коеф. на платежеспособност (9/8)	33.20	79.77



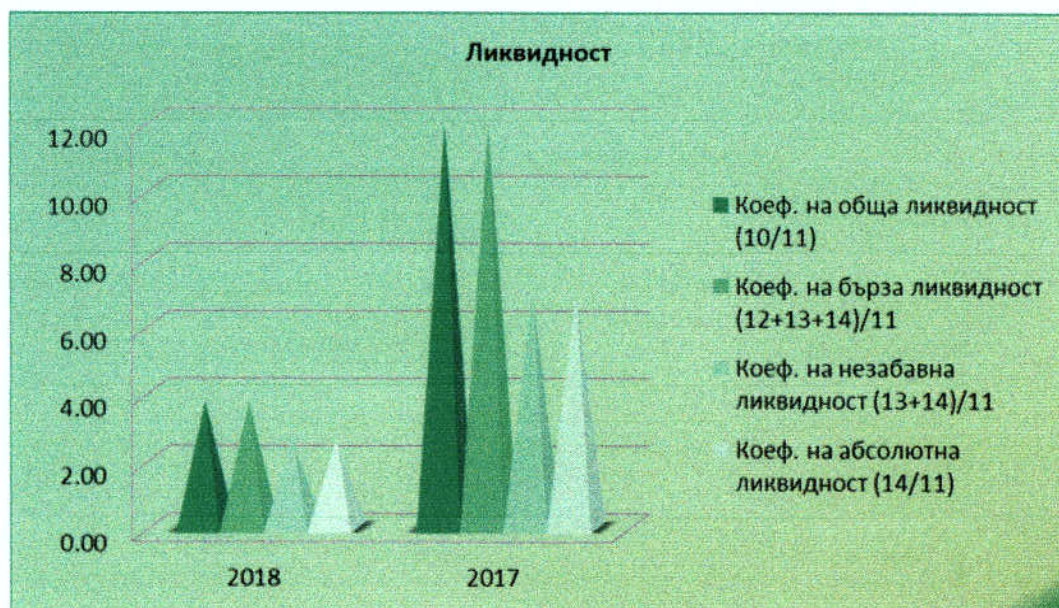
	2018	2017
Коеф. на рентабилност на приходите от продажби (1/2)	0.359	0.286
Коеф. на рентабилност на собствения капитал (1/7)	0.077	0.047
Коеф. на рентабилност на пасивите (1/8)	2.474	3.718
Коеф. на капитализация на активите (1/9)	0.075	0.047



	2018	2017
Коеф. на ефективност на разходите (4/6)	1.528	1.465
Коефициент на ефективност на разходите от оперативна дейност (3/5)	1.367	1.465



	2018	2017
Коеф. на обща ликвидност (10/11)	3.717	11.887
Коеф. на бърза ликвидност (12+13+14)/11	3.717	11.887
Коеф. на незабавна ликвидност (13+14)/11	2.624	6.944
Коеф. на абсолютна ликвидност (14/11)	2.624	6.944



Стойността на дружеството за 2018 г. спрямо 2017 г. е както следва:

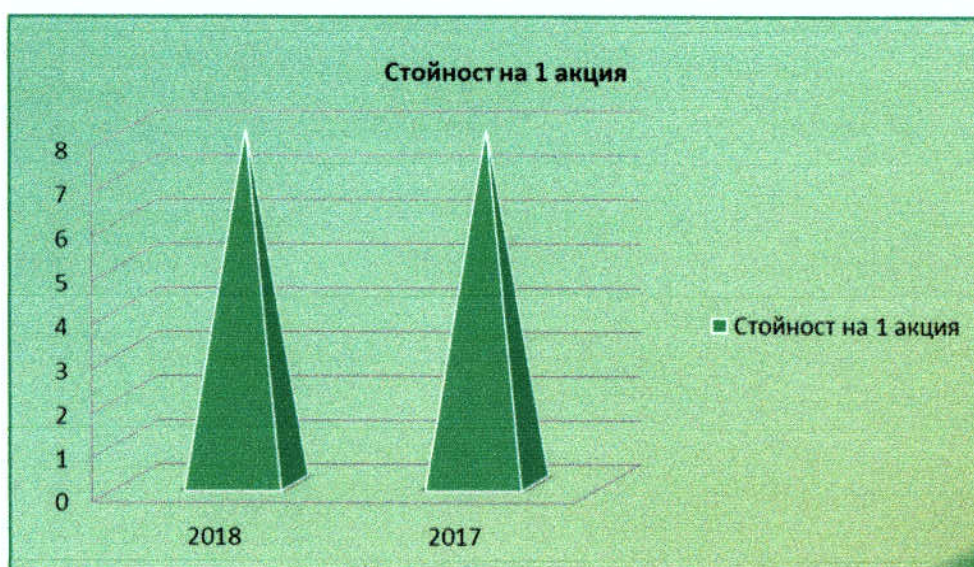
(лева)

	2018	2017
Стойност на 100% от собствения капитал	5 571 283	5 593 040
Брой акции	43 130	43 130
Стойност на 1 акция	129.17	129.68



(лева)

	2018	2017
Стойност на 1 акция	8	8

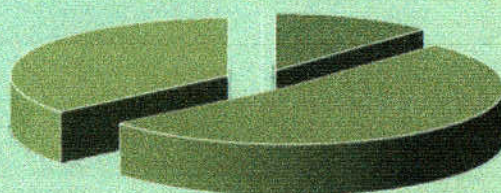


✓ нефинансови показатели

➤ Численост и структура на персонала:

(брой)		
Категория	2018	2017
Общо, в т.ч.	25	23
Ръководители	3	3
Специалисти	13	12
Техници и приложни специалисти	9	8
Помощен административен персонал	0	0
Персонал, зает с услуги за населението, търговията и охраната	0	0
Квалифицирани работници в селското, горското, ловното и рибното стопанство	0	0
Квалифицирани работници и сродни на тях занаятчии	0	0
Машинни оператори и монтажници	0	0
Професии, неизискващи специална квалификация	0	0

Разпределение на персонала по категории за 2018г.



- Ръководители
- Специалисти
- Техници и приложни специалисти
- Помощен административен персонал
- Персонал, зает с услуги за населението, търговията и охраната
- Квалифицирани работници в селското, горското, ловното и рибното стопанство
- Квалифицирани работници и сродни на тях занаятчии
- Машинни оператори и монтажници
- Професии, неизискващи специална квалификация

➤ Производителност на труда:

(лева)		
Производителност на труда	2018	2017
Години	25	23
Средносписъчен състав	1 101 700	922 867
Нетни приходи от продажби	44068	40125
Нетни приходи от продажби / 1 лице		



➤ Рентабилност на труда:

(лева)

Рентабилност на труда		
Години	2018	2017
Средносписъчен състав	25	23
Финансов резултат	428 243	263 937
Финансов резултат / 1 лице	17130	11476



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

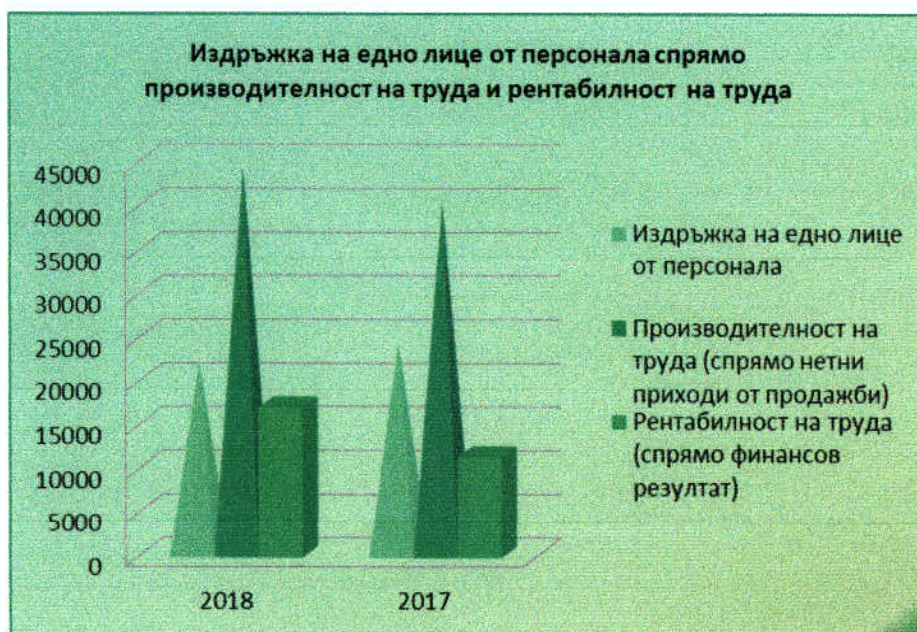
(лева)

Издръжка на едно лице от средносписъчния състав на персонала		
Години	2018	2017
Персонал	31	23
Възнаграждения и осигуровки*	673 727	551 292
Издръжка на 1 лице, лв.	21733	23969
* От отчета за приходите и разходите		

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

(лева)

Години	2018	2017
Издръжка на едно лице от персонала	21733	23969
Производителност на труда (спрямо нетни приходи от продажби)	44068	40125
Рентабилност на труда (спрямо финансов резултат)	17 130	11 476



➤ **Политика по опазване на околната среда**

„Импулс 98“ АД 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;
- 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 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 „Импулс 98“ АД за 2016г. 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 2018 г. „Импулс 98“ 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 2018г. в „Импулс 98“ АД не са настъпили важни събития.

VI. ИНФОРМАЦИЯ ЗА ПРИДОБИВАНЕ НА СОБСТВЕНИ АКЦИИ, изисквана по реда на чл. 187д от ТЗ (съгл. чл.39, т.6 от ЗС)

- Информация за придобитите и прехвърлени през годината собствени акции:

През 2018 г. в “Импулс 98” АД не са придобити и прехвърлени през годината собствени акции

VII. ВЪЗНАГРАЖДЕНИЯТА, ПОЛУЧЕНИ ОБЩО ПРЕЗ ГОДИНАТА ОТ ЧЛЕНОВЕТЕ НА СЪВЕТИТЕ, изисквана по реда на чл. 247д, ал. 2, т.1 от ТЗ.

- **Информация за получените възнаграждения на членовете на управителните и контролните органи на "Импулс" АД:**

✓ **Съвет на директорите:**

Получател	Сума в лева	Основание
Председател – инж.Калоян Кашавелов	39000.00	Възнаграждение като член на СД и Изпълнителен директор
Член – Димитър Терзиев	15000.00	Възнаграждение като член на СД
Член – Продан Пенчев	15000.00	Възнаграждение като член на СД
Член – Евгени Попов	15000.00	Възнаграждение като член на СД

VIII. ПРИДОБИТИТЕ, ПРИТЕЖАВАНИТЕ И ПРЕХВЪРЛЕНИТЕ ОТ ЧЛЕНОВЕТЕ НА СЪВЕТИТЕ АКЦИИ НА „Импулс 98“ АД / ЕАД (съгл. чл. 247д, т.2 от ТЗ)

- **Информация за придобитите акции на „Импулс 98“ АД от членовете на съветите:**

✓ **Съвет на директорите:**

През 2018г. от инж.Калоян Кашавелов са придобити 708 акции джирисани от акционери на Импулс 98 АД

- **Информация за притежаваните от членовете на съветите акции на „Импулс 98“ АД към 31.12.2018г.:**

✓ **Съвет на директорите:**

Име, презиме, фамилия	Брой акции	Номинална стойност	% акции от клас	% от капитала
Председател - инж.Калоян Иванов Кашавелов	15489	8.00	35.91	35.91
Член -Димитър Веселинов Терзиев	6445	8.00	14.94	14.94
Член - Продан Пенчев Пенчев	5468	8.00	12.68	12.68
Член - Евгени Василев Попов	4102	8.00	9.51	9.51

- **Информация за прехвърлените акции на „Импулс 98“ АД от членовете на съветите:**

✓ **Съвет на директорите:**

През 2018г. между членовете на Съвета на директорите не са прехвърляни акции .

IX. ПРАВАТА НА ЧЛЕНОВЕТЕ НА СЪВЕТИТЕ ДА ПРИДОБИВАТ АКЦИИ И ОБЛИГАЦИИ НА „Импулс 98“ АД / ЕАД (съгл. чл. 247д, ал. 2, т.3 от ТЗ)

- **Информация за правата на членовете на съветите да придобиват акции и облигации на „Импулс 98“ АД:**

Прехвърлянето на акции от акционерите в "Импулс 98" АД става свободно само между акционери в дружеството. В случай ,че акционерите от дружеството или дружеството не желаят да изкупят предлаганите за продажба акции, същите могат да се предложат на други желаещи юридически или физически лица.

X. УЧАСТИЕТО НА ЧЛЕНОВЕТЕ НА СЪВЕТИТЕ В ТЪРГОВСКИ ДРУЖЕСТВА като неограничено отговорни съдружници, притежаването 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 (съгл. чл. 247д, т.4 от ТЗ)

Член на НС / УС/ СД	Дружество	Участие в капитала	Участие в управлението
Инж.Калоян Кашавелов	Импулс 98 АД	35.91%	Председател на СД и изпълнителен директор
Димитър Веселинов Терзиев	Импулс 98 АД	14.94%	Член на СД
Продан Пенчев Пенчев	Импулс 98 АД	12.68%	Член на СД
Евгени Василев Попов	Импулс 98 АД	9.51%	Член на СД
Евгени Василев Попов	„ЕВИПА“ООД		съдружник
Евгени Василев Попов	„Шипка Милк“АД в ликвидация		Член на СД

XI. ДОГОВОРИТЕ ПО чл. 240б (съгл. чл. 247, ал. 2, т. 5 от ТЗ)

- Информация за сключените договори извън обичайната дейност:*

През отчетната 2018г. „Импулс 98“ АД или негово свързано лице не е сключило договори, които излизат извън обичайната му дейност

- Информация за сключените договори, които съществено се отклоняват от пазарните условия*

През отчетната 2018г. „ИМПУЛС 98“ АД или негово свързано лице не е сключило договори, които съществено се отклоняват от пазарните условия

XII. ИЗПОЛЗВАНИЕТО ОТ „Импулс 98“ АД ФИНАНСОВИ ИНСТРУМЕНТИ, ПОЛИТИКА ПО УПРАВЛЕНИЕ НА ФИНАНСОВИЯ РИСК (съгл. чл.39, т.8 от ЗС)

- Политиката относно управление на финансовия риск на „Импулс 98“ 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 „Импулс 98“ 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 „Импулс 98“ 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 „Импулс 98“ 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.ІІ „Характеристика на дейността“, т. „Рискове, пред които дружеството е изправено“ на настоящия Годишен доклад за дейността.

XIII. ПЕРСПЕКТИВИ ЗА РАЗВИТИЕ НА „Импулс 98“ АД (съгл. чл. 39, т.4 от ЗС и чл. 247, ал. 3 от ТЗ)

Мисия:

Основната цел на Дружеството за 2019г. е да запази извоюваната позиция, която има Импулс АД ,като един от основните доставчици за фирмите KHS GmbH – Германия ,WALTER AG - Германия, MEDAKTA – Швейцария. Отличното качество на продукцията и точността във времето на изпълнение на поръчките са водещи. Фундаменталната промяна на целия производствен процес не се предвижда, но работим за налагане на технологично по-високо ниво на производство, което е основата за по добро качество и конкурентни цени на произвежданата продукция, а това ще гарантира запазването на съществуващите и навлизането на нови пазари.

Основна дейност	• техническо обезпечаване на детайли за KHS GmbH Германия за етикиращи машини и бутилиращи линии • техническо обезпечаване производството на инструментти за Walter Германия • техническо обезпечаване на детайли за Medakta Швейцария за медицински цели
Клиенти	• KHS GmbH Германия • Walter Германия • Medakta Швейцария
Пазарен обхват	Обхватът на пазара включва клиенти от: • Германия • Швейцария Потенциални клиенти, към които ще се насочат маркетингови усилия в бъдеще: GEA - Белгия и GEA Food Solutions – Холандия KHS Бразилия, KHS Мексико, KHS Китай и KHS USA

Стратегии:**1. Стратегия за пазарно развитие:**

- Задоволяване в максимална степен потребностите на основните клиенти;
- Предлагање 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. Стратегия за концентрация / специализация / ограничаване на дейността, закриване на дейности, други ограничителни мероприятия.**Цели:****➤ Краткосрочни:**

- по отношение на продукта - техническо обезпечаване и усвояването на нови детайли за фирма KHS GmbH, Walter, Medacta, LMT Group, GEA
- по отношение на персонала – запазване числеността на персонала
- по отношение на финансовата стабилност – намаляване на производствените разходи

➤ Дългосрочни:

- по отношение на продукта - увеличаване на дела от изделията за фирма KHS Бразилия, KHS Мексико, KHS Китай и KHS USA; фирма LMT Group – Германия и GEA – Белгия и GEA Food Solutions - Холандия
- по отношение на персонала – повишаване квалификацията на персонала
- по отношение на финансовата стабилност – повишаване рентабилността на производството

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;
- Познаване в детайли характеристиките на продуктите / услугите;
- Мониторинг на конкуренцията и конкурентните оферти;

Тактически маркетинг

- Управление на връзките с клиенти.
- Ценообразуване;
- Интернет маркетинг;

Фирмени политики:**Продуктова политика:**

- Високо качество на произвежданите продукти / предлаганите услуги;
- Стриктно спазване срока за изпълнение;
- Използване на суровини и материали с доказано качество;

- Гаранционен сервиз;

Пласментна политика:

- Избор на оптимален дистрибуционен канал и ефективно разпределение на функциите;
- Преки канали за реализация;
- Резервационна система;
- Присъствие на потребителски и индустриален сегмент;

Ценова политика:

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

Договорна политика:

- Дългосрочно договаряне с клиенти;
- Дългосрочно договаряне с доставчици;
- Договорни отношения с постоянните клиенти;
- Сключване на договори за сделки от съществено значение за дейността на дружеството,

Кадрова политика:

- Поддържане на оптимална структура на персонала в зависимост от дейността на дружеството;
- Развитие на персонала – запазване числеността на дружеството;
- 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 производствения персонал;
- Социални придобивки за служителите;

Фирмена култура:

- Лоялност към продукта, клиента и фирмата;
- Тийм билдинг програми;
- Фирмени ценности и традиции;

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 – закупуване на вертикален обр. център Doosan Alpha, CNC струг OKUMA GENOS L 250II – два броя, Нишкова електро-ерозийна машина AL500SA, 5-осен вертикален обр. център OKUMA M460V - два броя, CNC струг LB 2000 EXII M C500, центрови шлайф STUDER FAVORIT необходими за дейността на Импулс АД