

# **ГОДИШЕН ДОКЛАД ЗА ДЕЙНОСТТА**

**ЗА 2008 г.**

**на**

**„ВИПОМ” АД гр.Видин**

**ПРИЕТ С ПРОТОКОЛ ОТ 13.03.2009 година НА СЪВЕТА НА ДИРЕКТОРИТЕ**

**НАСТОЯЩИЯТ ДОКЛАД ЗА ДЕЙНОСТТА Е ИЗГОТВЕН В СЪОТВЕТСТВИЕ С РАЗПОРЕДБИТЕ НА ЧЛ. 33 ОТ ЗАКОНА ЗА СЧЕТОВОДСТВОТО И ИЗИСКВАНИЯТА НА ТЪРГОВСКИЯ ЗАКОН**

**31 декември 2008 г.**

## **I.Обща информация**

**Фирмено наименование „Випом”АД**

**Предмет на дейност –Производство на помпи и помпени агрегати**

**Директори:**

**Гошо Цанков Георгиев-Изп.Директор**

**Регистриран офис: гр.Видин ,ул.Цар Иван Асен II ,№ 9**

**Правни консултанти – адвокат Рени Христова Длъгнекова**

**Обслужваща банка-ИА Банк АД клон Видин**

**Одитор- Ейч Ел Би България ООД , гр. София**

## **Отговорност на ръководството :**

Ръководството потвърждава, че е прилагало последователно адекватна счетоводна политика.

Ръководството също така потвърждава, че се е придържало към действащите МСС; МСФО, НСФОМСП като финансовите отчети са изготвени на принципа на действащото предприятие.

Ръководството е отговорно за коректното водене на счетоводните регистри, за целесъобразното управление на активите и за предприемането на необходимите мерки за избягването и откриването на евентуални злоупотреби и други нередности.

С оглед обстоятелството, че „Випом” АД публично дружество отговорностите на ръководството са големи. Акциите на дружеството са публично предлагани и това задължава ръководството да изготвя проспекти за публичното предлагане на акциите и да спазва стриктно счетоводните и финансови изисквания.

## **Информация, относно възнагражденията на управителните органи - Съвет на директорите със сключени договори за управление и контрол:**

През 2008 година начислените разходи за възнаграждения на членовете на Съвета на директорите по договори за управление и контрол, възлиза на 27 738 лева. Осигуровките върху възнагражденията са 6 930 лева. Възнаграждението на Изпълнителния директор е включено във възнаграждението на Съвета на директорите.

## **Информация, относно придобиването и притежаването акции на дружеството от членовете на Съвета на директорите**

	Име	Брой акции	% от капитала
1.	Гошо Цанков Георгиев-председател	13	0,004
2.	Иван Петров Ревалски – член	0	0,000
3.	Красимир Андреев Кръстев –член	0	0,000

**Информация, относно участието на членовете на Съвета на директорите, като неограничено отговорни съдружници, участие в управлението и притежаването на 25 и повече на сто от капитала на други дружества**

Гошо Цанков Георгиев не участва в други търговски дружества като неограничено отговорен съдружник.

Иван Петров Ревалски не участва в други търговски дружества като неограничено отговорен съдружник.

Красимир Андреев Кръстев не участва в други търговски дружества като неограничено отговорен съдружник.

## 1. Учредяване , управление и структура на дружеството

- Дружеството е образувано с решение № 228/97 г.том IV.парт.№127,ст.74 рег.1 по описа на фирмено отделение при Видински окръжен съд;
- Собственост и структура на управление

Към 31.12.2008 г. акционерният капитал е 299 120 лева;

- разпределен в 299 120 броя акции с номинална стойност 1 лев всяка една;

- разпределението на акционерният капитал към 31.12.2008 година е както следва:

<i>№ по ред</i>	<i>Акционери</i>	<i>Брой Акции</i>	<i>Относителен дял в %</i>
1	Общо физически лица	28 711	9,5%
2	Общо юридически лица	270 409	90,5%
	<b>ОБЩО Капитал</b>	<b>299 120</b>	<b>100%</b>

**Структура на основния капитал на дружеството през 2008 година, сравнено с 2007 година:**

Акционер	31.12.2007 г.				31.12.2008 г.			
	Брой акции	Стойност	Платени	% Дял	Брой акции	Стойност	Платени	% Дял
МИНИСТЕРСТВО НА ИКОНОМИКАТА	369	369	369	0,001%	342	342	342	0,001%
ДФ"КД АКЦИИ БЪЛГАРИЯ"	1 473	1 473	1 473	0,49%	1340	1340	1340	0,44%
ПРИВИ АД	15 696	15 696	15 696	5%	15 696	15 696	15 696	5%
N&A	62 673	62 673	62 673	21%	62 673	62 673	62 673	21%
PANDECTS CO LTD	147 000	147 000	147 000	49%	147 000	147 000	147 000	49%
MEI - ROEMENIE EN BULGARIE FONDS N.V.	37 585	37 585	37 585	13%	37 392	37 392	37 392	12,5%
ТК-ХОЛДИНГ АД	5 551	5 551	5 551	2%	5 551	5 551	5 551	2%
ДРУГИ ЮРИДИЧЕСКИ ЛИЦА С МАЛЪК БРОЙ АКЦИИ ОБЩО	415	415	415	0,6%	415	415	415	0,6%
ФИЗИЧЕСКИ ЛИЦА ОБЩО	28 358	28 358	28 358	9%	28 711	28 711	28 711	9,5%
<b>ОБЩО:</b>	<b>299 120</b>	<b>299 120</b>	<b>299 120</b>	<b>100%</b>	<b>299 120</b>	<b>299 120</b>	<b>299 120</b>	<b>100%</b>

„Випом” АД има едностепенна система на управление от Съвет на директорите състоящ се от по трима члена.:

Гошо Цанков Георгиев-председател и изпълнителен директор

Иван Петров Ревалски- заместник председател

Красимир Андреев Кръстев-член

Извършени промени – Собственият капитал е без промяна през 2008 година;

В търговският регистър е вписан като председател на Съвета на директорите и изпълнителен директор – Гошо Цанков Георгиев, с ЕГН 5712101748.

Иван Петров Ревалски , с ЕГН 5912100245 – заместник председател на Съвета на директорите;

Красимир Андреев Кръстев , с ЕГН 6612261748 – член на Съвета на директорите.

## II . Численост и структура на персонала

Към 31.12.2008 година списъчния брой на персонала на дружеството е 249 души. Напуснали са през годината 74 души. Приети са през годината 64 души.

Персонал	Списъчен брой към 31.12.2008
Общо наети лица по трудово правоотношение	249
Ръководни служители	17
Аналитични специалисти	20
Приложни специалисти	23
Квалифицирани производствени работници	99
Помощен персонал	13
Оператори на съоръжения, машини и транспортни средства	59
Нискоквалифицирани работници	18

Работна сила	2007г., бр	2008г., бр
Състав по списък в началото на годината	270	259
Приети през годината	57	64
Напуснали през годината	68	74
Състав по списък в края на годината	259	249
Средносписъчен състав	267	257

Образователен ценз на персонала -	2007 година	2008 година:
- Маистри	51	35
- Средно образование	155	191
- Основно образование	67	23

## 2. Свързани лица

„Випом „АД част от икономически свързаната група на следните дружества:

„ Випом”ООО Русия-100% собственик на капитала;

Търговските взаимоотношения между „Випом” АД и дъщерното дружество от икономическата група са поставени на равнопоставена търговска основа и не са предоставени никакви преференции или облекчения на базата на това, че са свързани лица.

## III. Кратък преглед на състоянието на пазара

### 1. ВЪТРЕШЕН ПАЗАР

На следващите таблици е направено сравнение на количествата и оборота за 2007 година и 2008 година, съответно по типове помпи, за едногодишен период.

Артикул	Вътр. пазар 2007г.	Вътр. пазар 2008г.
Помпи	ОБЩО	ОБЩО
"ВИДА" / монофазни /	46 179,50	41 503,00
"Д"	242 088,74	350 763,80
"М", "МТ", "МП", "МС"	224 999,63	189 024,96
"Е" - моноблок	202 904,16	280 551,26
"ПВ"	19 444,00	14 598,53
"Ш", "КШ"	84 172,14	127 948,65
"ФКС"	11 293,00	8 507,00
"К", "КВ", "КВС"	33 940,64	88 531,96
"КС", "С"	8 017,68	22 921,00
"КУЛ"	35 680,00	31 997,59
"ЕГ"	11 610,05	6 089,00
помпи с ЧУ	29 375,85	26 713,00
"ВП"	27560,66	19 063,00
„ФЕ”		3 647,00
Ремонт	67 657,07	52 029,03
Ръчни помпи	1 768,00	1 690,00
Всичко	1 550 004,58	1 265 578,78
Резервни части , ел.двигатели и др	459 320,18	480 413,41
Всичко общо	1 611 466,81	1746180,99

Сравнителна таблица за реализациите на продажбите за периода 2007г. – 2008г.

Забележка: Посочените суми са без ДДС

Процентно изражение на вътрешен пазар по серии на продукцията:

Артикул	Вътрешен Пазар 2007г.	Вътрешен Пазар 2008г.
<b>Помпи</b>		
“ВИДА” / монофазни /	<b>3,05%</b>	<b>2,37%</b>
"Д"	<b>15,02%</b>	<b>20,08%</b>
"М", "МТ", "МП", "МС"	<b>13,96%</b>	<b>10,82%</b>
Серия "Е"	<b>19,13%</b>	<b>16,06%</b>
"ПВ"	<b>1,20%</b>	<b>0,83%</b>
"Ш", "КШ"	<b>5,2%</b>	<b>7,32%</b>
"ФКС"	<b>0,7%</b>	<b>0,04%</b>
"К", "КВ", "КВС"	<b>2,1%</b>	<b>5,07%</b>
"КС", "С"	<b>0,4%</b>	<b>1,3%</b>
"КУЛ"	<b>2,2%</b>	<b>1,8%</b>
"ЕГ"	<b>0,7%</b>	<b>0,34%</b>

помпи с ЧУ	1,9%	1,52%
"ВП"	1,7%	1,09%
"ФЕ"		0,2%
Ремонт	4,19%	3,64%
Ръчни помпи	0,1%	0,009%
Резервни части, електро-двигатели и др.	28,45%	27,51%

По високата реализация за 2008г. до голяма степен се дължи на реализираните помпи от серията „Д” за „ЕНЕЛ МАРИЦА ИЗТОК 3”, „П и М Консултинг” АД, „Делектра “АД, както и на по големия брой реализирани корабни помпи.

В сравнение с 2007г през 2008г. са реализирани по-малко на брой помпи. През 2007 година са продадени повече броя помпи от малките серии “Е”, “ЕМ” и “МТР”, които са със значително по – ниски стойности от сериите “Д” и “Корабни помпи”

Сравнителна таблица по количества продадени помпи за периода 2007-2008г.

АРТИКУЛ	Вътрешен пазар	
	2007г.	2008г.
<b>Помпи</b>	<b>БРОЙ</b>	<b>БРОЙ</b>
"ВИДА" / монофазни /	210	177
"Д"	23	27
"М", " МТ", "МП", "МС"	76	59
Серия "Е"	266	206
"ПВ"	6	5
"Ш", "КШ"	31	34
"ФКС"	8	6
"К", "КВ", "КВС"	10	16
"КС", "С"	5	10
"КУЛ"	13	11
"ЕГ"	9	6
"ВП"	23	17
Ремонт	33	38
Ръчни помпи	27	22
<b>Всичко</b>	<b>740</b>	<b>634</b>
Ел.двигатели	2	14

С най-голям дял в реализацията на вътрешния пазар са следните фирми:

№	КЛИЕНТ	Стойност,лв
1.	“Енел Марица Изток 3”	221157.00
2.	“П и М Консултинг”	88256.00
3.	“ВИПОМ ИНВЕСТ”АД	86649.00
4.	“Асарел Медет”	82866.00
5.	“КАОЛИН “Сеново	65025.00
6.	“Делектра”	63664.00
7.	“Елаците Мед”	60331.00
8.	“Софийска вода”	55695.00
9.	“Костенец ХХИ”	53424.00
10.	“Параходство БМФ”	50354.00
11.	“Кумерио Мед”	41239.00
12.	Стомана Индъстри”	40939.00
13.	“Валиморск”	40318.00
14.	“Агромашиниаимпекс Видин”	24519.00
15.	“Фрапорт Туин Стар Еърпорт”	24562.00

От горепосоченото се вижда, че клиентите, които се отличават с относително голям оборот, са основно от областта на енергетиката- “Енел Марица Изток 3” и минните предприятия – “Асарел-Медет”, ”Кумерио Мед”, “Елаците Мед”. От останалите клиенти почти не се открояват такива с реализиран голям оборот, т.е. разчита се най-вече на масовия потребител.

С най-голям дял в реализацията на вътрешния пазар за периода 01.01.2008г. до 31.12.2008г. са следните видове помпи:

- Помпи тип “Д” – 350763 лв. без ДДС
- Помпи тип “М”, “МТ”, “МТР”, “МП”, “МС” – 189024 лв. без ДДС
- Помпи тип “Е”- 280551 лв. без ДДС
- Корабни помпи – 88531 лв. без ДДС

От сравнителния анализ е видно, че най голям спад в реализацията има при помпи серии Е, както по количества така и по оборот. В останалите серии продажбите не се различават значително, като ръст се забелязва при помпи тип К, където продажбите са се удвоили.

Резултати от участие в тръжни процедури:

- 1.”В и К”-Ст.Загора –процедурата прекратена
- 2.”В и К”Бургас – спечелен от “ВИПОМ”АД
- 3.”В и К”Пловдив- /”Рез.части за помпи/ спечелен от “Турбо С”
- 4.”В и К”Монтана – /”Ремонт помпи “спечелен от “ТурбоС”



5. "Енел Марица Изток 3" - "Помпи тип "Д"" спечелен от "Випом" АД
6. "В и К" Варна - "Рез. части за помпи" /-спечелен от "ВИПОМ" АД
7. "В и К" Ямбол - "Рез. части за помпи" /- спечелен от "ТурбоС"
8. "В и К" Сливен- "Центробежни помпи" - спечелен от "П и М Консултинг"
9. "В и К" София- "Доставка на помпи и рез. части" / - спечелен от "ВИПОМ" АД
10. "В и К" Плевен- "Доставка на рез. части за помпи" / - спечелен от "ВИПОМ" АД
11. "В и К" Шумен - "Доставка на помпи и рез. части" / -спечелен от "ВИПОМ" АД
12. "Мини Марица Изток- "Доставка на помпени агрегати" / - спечелен от "ВИПОМ" АД
13. "В и К" Враца – "Доставка на помпи и рез. части" / - спечелен от "ВИЛО"

От направените проучване за фирмите, класирали се в горепосочените тръжни процедури се установи, че една от основните причини е по-ниските цени предлагани от тях и по късия срок за изработка. Сравнявайки с участието ни в тръжни процедури с предишни години се вижда, че има такива, които се повтарят като предмет на поръчката и като класиране от наша страна, като напр. с "Енел Марица Изток 3", "Мини Марица Изток", "В и К" "София", "В и К" "Плевен", "В и К" "Варна, които държат на нашето сътрудничество заради качеството на продукцията и коректност от наша страна.

### **Възможности за реализиране продажби на вътрешния пазар през 2009г.**

И през 2009г. "ВИПОМ" АД ще разчита на следните *основни потребители* на продукцията му:

3.1. "В и К" дружествата - тук усилията трябва да бъдат насочени в следните направления:

- Участие в конкурси за възлагане на обществени поръчки;
- Пряко договаряне;
- Лични контакти със съответните лица.

3.2. Увеличаване нивото на продажбите за енергопроизводителите, като АЕЦ-Козлодуй, ТЕЦ Марица изток 1,2,3, мините в Раднево, Перник, "Лукойл-Нефтохим"-Бургас и др.

3.3. Масовия потребител.

Усилията, свързани с повишаване нивото на продажбите, трябва да бъдат насочени предимно в следните направления:

- поддържане и установяване на контакти с лица, отговарящи за доставката на помпи и помпено оборудване в съответните дружества, използващи такива;

За целта е нужно да се планират и подготвят посещения в почти всички В и К – дружества, Мини Раднево, Енергопроизводителите и т.н.

- участие във всички процедури, организирани по силата на Закона за обществените поръчки, както и участие като подизпълнители в процедури. Във връзка с това търсене на начини за предлагане на по-атрактивни тържни условия.

- съкращаване на сроковете за производство и доставка на помпи, помпени агрегати и резервни части. Планиране и пускане на авансови поръчки за най – търсените стоки.

- повишаване на качеството и външния вид на предлаганите стоки.

- Поддържане на постоянна връзка с клиентите и получаване на обратна информация от тях, касаеща тяхната удовлетвореност от закупената стока и условията на закупуване.

- Навременни отговори на отправените запитвания от съответните клиенти.

- Реклама на произвежданата продукция, презентации и .т.н

Структура на продажби вътрешен и външен пазар

<b>Направление на продажбите Външен/вътрешен пазар</b>	2007г.	2008г.
Външен пазар	3160 хил.лв	3499 хил.лв.
Вътрешен пазар	1611 хил.лв.	1746 хил.лв.
Общо	4771 хил.лв.	5245 хил.лв.

Структурата на продажбите по направления за 2007г. и 2008г. е следната:

<b>Направление на продажбите Външен/вътрешен пазар</b>	2007г.	2008г.
Външен пазар – относителен дял	66.2%	66.7%
Вътрешен пазар – относителен дял	33.8 %	33.2 %

От горната таблица е видно, че износът е решаващ за формиране на постъпленията от продажба на фирмата .

### **ВЪНШЕН ПАЗАР -2008г**

Основна част от реализираната продукция за външния пазар е за фирми ЗАО„РОСГИДРОМАШ-ЦЕНТР“ и ООО“ГИДРОМАШ“ - Русия. Тя възлиза на 2 959105,63 лв., или над 84 % от износа на фирмата през 2008г.

Основно се изнасят помпи тип „Д“, „ВД“ и „МТР“ и резервни части за тях, които се използват в нефтодобивната и нефтепреработвателната промишленост. Увеличи се заявката от тези клиенти на помпи стоманено изпълнение и помпи от неръждаема стомана за атомни електроцентрали.

Клиенти на фирмата на външния пазар за 2008 г. са:

Оборот за 2008г в лв. по страни	
Азърбейджан	16 822,12
Германия	17 116,45
Египет	95 442,55
Косово	162 257,57
Литва	21 811,42
Македония	90 136,58
Румъния	4 932,60
Украйна	131 332,77
Русия	2 959 105,63
Общо:	<b>3 498 957,69</b>

#### **Азербайджан**

През 2008г са продадени помпи тип КВ и КВС ( 6 бр. ) на стойност 16822,12 лв.

В момента имаме контакти с Azersun Holding от Баку, които се интересуват от стоманени помпи 8НДВ и 12НДС и резервни части за тях.

#### **Германия**

Фирма AP Pumpen е закупила рез.части за корабни помпи, A.S.M – агрегат тип 17КВС30. Продължава партньорството ни с фирма „Инженеринг Доберсек“, за която са изпратени множество оферти, основно за помпи Д и резервни части за тях.. Продажбите възлизат общо на 17116 лв. И през 2009г. продължават заявките от фирма Доберсек. В момента имат поръчка за рез.части на 550Д50 на стойност 6247 лв.

#### **Египет**

Реализираната продукция за 2008г. е на стойност 95442,55 лв. с фирма HORSE ENGINEERING . Закупени са помпени агрегати тип ВП и резервни части за помпи тип 550Д22.

Взаимоотношенията с този партньор са дългогодишни и продължават и през тази година. В момента за него се изпълняват 8 бр.помпени агрегати тип 12ВП на стойност 21068 лв.

### **Косово**

Забележителни са резултатите, които постигнахме през 2008 година с встъпването на пазара на тази страна. Основен партньор е фирма „СМС Екоцон“ от Прищина, от който бяха поръчките за помпи ВД, Д и резервни части на стойност 162257,57 лв. Ще положим максимални усилия да задържим този партньор и да разширим сътрудничеството си с него.

### **Литва**

Реализацията през 2008г възлиза на 21811лв от резервни части, помпа НVP и 2бр. помпи 90Д50 с три търговски фирми. Основен партньор за тази страна бе фирма АРХЕДА с която през 2007г реализирахме 26929 лв., а през 2008г имаме само запитвания за оферти.

### **Македония**

Продажбите са се увеличили почти три пъти в сравнение с 2007г. и възлизат на 90136,58лв. (31686 лв.за 2007г.). Основни партньори са фирмите МЗТ Пумпи -Скопие с поръчки за отливки и Агроиндустрия Агис – Скопие , за която са реализирани помпи Е. И през тази 2009г имаме подадени оферти до фирма Агроиндустрия Агис и в най-скоро време очакваме отговор.

### **Румъния**

Основен партньор ни е фирма F&C TOTAL GRUP. Продажбите през 2008 година възлизат на 4932,60 лв.и бележат значителен спад в сравнение с 2007г., когато са били 18717 лв. През годината са подавани оферти от наша страна за множество двуделни помпи. Запитванията на този клиент продължават и през тази година. За съжаление на голяма част от тях нашият отговор е отрицателен поради несъответствия с нашата номенклатура.

### **Украйна**

И през 2008г връзките ни с Украйна са основно с нашия представител – фирма „Еквивес сервис“ - Киев. За разлика от 2007г, когато бе реализирана продукция за 131614 лв, през 2008г със същата фирма бяха реализирани 53500 лв. - основно за помпи ВД и резервни части за тях. Запитванията и през тази година са много, основно за помпи Д и ВД. Предстои участието на фирма Еквивес-сервис на няколко търга за доставка през 2009г. на помпено оборудване.

През годината изнесохме помпено оборудване (помпени агрегати Д и ВД) за фирма „Северодонецкое объединение - АЗОТ“ - Гр.Северодонецк на стойност 77833лв.

През 2008г. са направени множество оферти за корабни помпи и резервни части за тях за клиенти от Гърция, Франция, Полша, Холандия, Дания и др. Реализирана е сделка само една фирма AP Pumpen от Германия.

През 2008 година нямаме реализирана продукция на пазарите в Куба, Алжир и Близкия изток, на които пазари в предишни години сме имали добри позиции. В момента сме на етап финализиране на сделка за износ за Алжир на 1 контейнер помпи тип Вида.

В сравнение с 2007 г., през 2008 г. се наблюдава увеличение стойността на продажбите за износ с 339 351,92 лв.

Стойност на продажбите за външен пазар в лв. по основни видове помпи.

Помпи тип	2007г.	2008г.
Д, ВД	2 309 634,77	2 279 247
МТР, МП, МС	102 930	344 180
К, КВ, КВС	10 137	123 603
Ш, КШ	3 064	7 870
Е, КЕМ	108 603	126 497,69
Резервни части	601 831	548 001
Отливки	23 406	69 559
Общо	3 159 605,77	3 498 957,69

Процентно изражение на продажби за външен пазар

Помпи тип	2007г.	2008г.
Д, ВД	73,09%	65,14%
МТР, МП, МС	3,2%	9,8%
К, КВ, КВС	0,32%	3,5%
Ш, КШ	0,09%	0,2%
Е, КЕМ	3,4%	3,6%
Резервни части	19,04%	15,66%
Отливки	0,86%	2,1%

#### Основни доставчици на дружеството:

а / доставчици в лева :

- Балканско ехо ЕООД
- Бимекс 92 ЕООД
- Елпром Харманли АД
- Метаком СЛЗ АД
- Ремеко ООД
- Сиат -България
- Янивел ЕООД
- ЕТ Такев – София
- Петрол АД - София

ЧЕЗ - Електро –Плевен  
Ангел Стоилов-96 София  
Елпром - ЗЕМ АД София  
ЕТ Кеш - Видин  
Ником 65 - Варна  
Каолин АД – Сеново  
Инсметал ЕООД - София

**б/ доставчици във валута :**

ООО Гидромаш – Русия  
Сърбокварц ДОО- Сърбия  
ЗАО Росгидромаш Центр - Русия

**Предстоящи поръчки за изпълнение през 2009 година.**

За изпълнение през 2009 година дружеството има сключени договори за изпълнение на поръчки със следните клиенти:

1. ООО Гидромаш;
2. ЗАО Росгидромаш Центр;
3. Делектра;
4. Интертръст Холдинг;
5. Лукойл Нефтохим
6. Мини Марица Изток ЕАД

**Анализ на конкурентната среда - дружества с подобен вид дейност, пазарен дял, предлагани продукти и услуги .**

Променените структури на основаните пазари от една страна и фокусиране на мощни маркетингови бюджети на мултинационални компании към тях в бранша, оказват влияние върху производството на дружеството Силната конкурентна среда, като ефект се отразява на дружеството.

Основни конкуренти на вътрешния пазар са : GRUNDFOS. KSB.EMU. WILO, PLEUGER, SAER, LOWARA и много други български фирми , които се явяват представители на тези и други западноевропейски фирми.

Характерна особеност на тези фирми е засилената активност и мобилност страната , предлагащи допълнителни услуги и големи търговски отстъпки

В областта на помпите с по-малка мощност все по – силно се чувства конкуренцията на китайски и италиански фирми.

За външния пазар, конкуренти се явяват всички западноевропейски фирми производители , които присъстват и на вътрешния пазар, както и местни производители за Русия и Украйна „Ливгидромаш” гр.Ливни, Кутаиският насосный завод, Ясногорски насосный завод и др.

### **Регистрационни, лицензионни и разрешителни режими**

Дружеството не е зависимо от одставчици и клиенти поради широката номенклатура на произвежданите изделия – 1000 типоразмера помпи, разпределени в 31 серии в различни варианти на приложение. Дружеството е сертифицирано от SGS-България по ISO 9001-2000, т.е. обхваната е цялостната дейност от проектирането на нови изделия до продажбата на произвежданата продукция.

„ВИПОМ” АД разполага с единствената в страната оторизирана лаборатория за хидравлични помпи.

„Випом „АД е сертифицирано по ISO 9001 и притежава сертификат ISO 9001-2000, което е гаранция за осигуряване на високо качество на продукцията. През 2008 година са извършени и два периодични одита.

Дружеството притежава свидетелство за търговска марка „ВИДА” до 07.09.2015 година

### **IV. Финансови показатели**

Както по отношение на обемите на извършваната работа така и по отношение на приходите дейността основно и водещо е производството /услуги, продажби и др идентифицира се основната дейност на дружеството с най - голям дял

През 2008 година се запази тенденцията продукцията за износ да превишава значително продукцията реализирана на вътрешен пазар

	2007г., в хил.лв	2008г., в хил.лв.
Износ	3 160	3 499
Вътрешен пазар	1 611	1 746

В приходите от продажби на дружеството основен дял – около 94% - 5245 хил. лв. заемат приходите от продажби на готова продукция, а останалата част от приходите – 337 хил. лв. са от стоки, продажба на ненужни за основната дейност ДМА, залежали складови наличности от предишни производства и други.

### **Финансов отчет и анализ**

Показатели	2008 г.	2007 г.	Разлика
	Стойност	Стойност	Стойност
Дълготрайни активи /общо/	4590	4702	111
Краткотрайни активи в т.ч.	4352	4108	(244)
Материални запаси	3054	2595	459
Краткосрочни вземания	1267	1480	(213)
Парични средства	31	33	(2)
Обща сума на активите	8942	8810	132

Собствен капитал	299	299	
Финансов резултат	567	324	243
Дългострочни пасиви	213	184	29
Краткосрочни пасиви	1209	1697	(488)
Обща сума на пасивите	8942	8810	132
Приходи общо	5582	5000	582
Приходи от продажби на продукция	5245	4771	474
Разходи общо	(4948)	(4636)	312
Разходи за материали	(2650)	(2398)	252
Разходи за услуги	(398)	(395)	3
Разходи за амортизация	(203)	(202)	1
Разходи за заплати	(1570)	(1459)	111
Други разходи	(137)	(132)	5
Финансови разходи	(162)	(198)	(36)
Сума с корективен характер	172	148	

Сравнявайки текущите данни с данните от 2007 г. е видно значително подобрене на всички показатели .

В приходите от продажби на дружеството, който са на стойност 5582 хил.лв., основен дял - 5245 хил. лв. заемат приходите от продажби на готова продукция, а останалата част от приходите – 246 хил. лв. са от продажба на услуги и материали.

Реализираните приходи от продукция за 2008 са с 582 хил.лв. повече през отчетния период сравнено със същия за 2007 година, които са в ръзмер на 5000 хил.лв .

Разходите за обичайна деиност 4958 хил.лв. сравнено с предходния период 4586 хил.лв. , което е с372 хил.лв. повече разходи за текущия период

От данните е видно, че обемът на продажбите през 2008 година се е увеличил в сравнение с 2007 година същият период с 530 хил . лева, печалбата се е увеличила значително в сравнение с печалбата за същият период 2007 година с 243 хил.лв. Тези резултати са в следствие на по-високата реализация на произведена продукция . Сумата на активите от 8810 хил. лв. се е повишила на 8942 хил .лв. с 132хил.лв., повече запаси от материални ценности от предходния период.

През анализирания период общия капиталов ресурс възлиза на 8942 хил.лв. От тях 7520 хил. лв. собствен капитал , 1422хил.лв. привлечен капитал.

Собствения капитал е увеличен с 567 хил.лв. , в т.ч. от:

- увеличаване на капитал - 0 хил.лв.
- увеличаване на финансовия резултат от текущия период -567 хил.лв.



Текущите пасиви през отчетния период възлизат на 1209 хил лв. сравнени с предходната година които са на сума 1697 и са с 488 хил. лв. по малко от предходния период .

Това намаление на текущите пасиви е основно от намаляване на задълженията на дружеството към доставчици , персонал , осигурителни и данъчни задължения.

## **V. Инвестиции**

През 2008 година продължи осъществяването на инвестиционната програма на дружеството – инфраструктурни подобрения; закупуване на технологично оборудване. Реализирани са инвестиции в размер на 165079,51 лева, финансирани главно чрез собствени средства / външно финансиране – заеми, финансов лизинг / .

<b>ИНВЕСТИЦИИ</b>	<b>31.12.2007</b>	<b>31.12.2008</b>
в т.ч.		
Строителство на сграден фонд и инсталации	27 039,60	40 644,00
Машини за производството	25 813,59	33 543,13
Транспортни средства	18 500,00	80 262,30
Други		10 630,08

## **VI. Научно изследователска и развойна дейност**

Нови и усъвършенствани изделия и продукти

През 2008 години в дружеството са разработени и внедрени в редовно производство 3 нови и 9 усъвършенствани изделия , по – важни от които са следните :

- Завършено е внедряването на помпа 700Д62 и са произведени 15 броя за износ в Русия .
- Произведени са 10 броя помпи „6ЕС15”като пробна партида и са реализирани на вътрешния пазар .
- Проведени са изпитания на корабни помпи тип „К” със самозасмукващо устройство „VATEC”. Уточнена е номенклатурата на корабни самозасмукващи помпи .
- Разработена е техническа документация , корегирана е леярската екипировка за помпа тип „ Д „ във специално материално изпълнение:
- Помпа 220Д36 от неръждаема стомана с челни уплътнения, произведени са 3 броя помпи за износ.

- Помпа 350Д63 от стомана 35 с челни уплътнения, произведени са 3 броя помпи за износ.
- Помпа 900Д50 от неръждаема стомана с челни уплътнения, излят е един комплект детайли и е започнала обработката им. Предстои производство на 3 броя помпи за износ през 2009 г.
- Произведени са 10 броя помпи тип 200Д90 за гореща вода.
- Реконструиран е лагерния възел на помпа 140МТР50 и са произведени 15 броя помпи за износ .
- Реконструирани са помпи серия „Е” за вграждане на челни уплътнения и са произведени 23 броя различни помпи от серията.

С цел подобряване качеството на продукцията и намаляване на разходите при производството са внедрени нови технологии , както следва:

- формовка и отливка на корпусни детайли за помпи серия „Д” в две каси с хоризонтална делителна.
- поправка на дефекти на отливки с двукомпонентни китове.
- обезмасляване на изделията преди нанасяне на защитни покрития.

## **VII. Рискови фактори, свързани с дейността на „Випом” АД са**

- валутен риск
- лихвен риск
- секторен риск
- фирмен риск

### ***1. Валутен риск***

Валутният риск е свързан с възможността приходите от дейността на дружеството да бъдат повлияни от промените на валутния курс на лева към други валути и по конкретно спрямо долара. В страна като България, нестабилността на лева може да предизвика икономическа нестабилност. Фиксирането на лева към единната европейска валута доведе до ограничаване на колебанията в курса на лева към наложените като основни чужди валути.

„Випом” АД осъществява сделки в щатски долари, поради което съществува риск свързан с възможните промени на валутния курс на щатския долар . Промяната във валутния курс на щатския долар влияе върху приходите от продажби в чужбина и разходите по доставки на суровини от чужбина . „Випом” АД е експортно ориентиран. През 2008 година реализацията за износ е 66,02% от общата реализация, като 91% от износа е предназначен за Русия и Украйна от където постъпления са в щатски долари. От това произтича валутен риск за дружеството. За да преодолем този риск през 2008 година дружеството преподписа договорите с клиентите от Русия, а именно с разплащателна единица в евро, като се надяваме това да се отрази положително на постъпленията от руския пазар. Това ще се почувства в следващи години, когато издължаването на задълженията на

клиента започне в евро. За сега се изпълняват все още поръчки по договора в долари.

## **2. Лихвен риск**

Лихвеният риск е свързан с възможността лихвените равнища при които “Випом” АД финансира своята дейност, да се повишат и в резултат нетните приходи на дружеството да намалеят. Дружеството работи с привлечен капитал : кредити от оборотни средства и кредити за инвестиционно предназначение.

Този риск може да бъде управляван посредством използване на различни източници за финансиране (търговски заеми, вътрешно-фирмена задлъжнялост, банкови кредити и др.)

„Випом ” АД има получени банкови и търговски заеми, както следва:

<b>Банка / Кредитор</b>	<b>Валута</b>	<b>Л. %</b>	<b>Падеж</b>	<b>Обезпечения / Гаранции</b>
Асет Банк гр.Видин-400000лв	Лв	12%	28.02.2009	Ипотека на актив
Асет Банк гр.Видин-200000лв.	лв	11%	20.08.2012	Ипотека на актив
Асет Банк гр.Видин-20000лв.	Лв	13%	28.02.2009	Ипотека на актив

Дружеството обслужва задълженията си към банката в срок и не е изпаднало в просрочие при изплащане на главниците и лихвите по кредитите.

„Випом „АД не е предоставило търговски заеми на други дружества, включително и на дъщерните си.

## **3. Секторен риск**

Поражда се от влиянието на технологичните промени в отрасъла върху доходите и паричните потоци, агресивността на мениджмънта, силната конкуренция на външни и вътрешни производители и други. Увеличаване на вноса на помпи с ниска продажна цена.

По отношение на дейността на “Випом” АД секторният риск е увеличен, тъй като с всяка изминала година се изостря конкурентната борба на пазара на помпи, възли и резервни части за помпи. Наред с традиционните европейски производители на пазара все по-активно през последните няколко години се намесват фирми от трети страни. Последните много агресивно налагат по-ниски цени в страните от Балканския полуостров, което допълнително усложнява ситуацията на този пазар.

#### **4. Фирмен риск**

Фирменият риск е свързан с естеството на дейност на дружеството, като за всяко дружество е важно да се възвърнат направените инвестиции.

Основният фирмен риск за “ВИПОМ” АД е свързан с възможни различия в търсенето и предлагането на нашата продукция, в предпочитанията на потребителите или в резултат на засилената конкуренция. Така рискът може да окаже отрицателно въздействие върху продажбите и съответно върху приходите на дружеството. Чрез анализ на основните фактори влияещи върху получаваните приходи дружеството може да се намали влиянието на риска. Фирменият риск обединява бизнес риска и финансовият риск.

#### **Перспективи и развитие**

Разработване и внедряване в редово производство на нови и усъвършенствани изделия, съобразени с изискванията на потребностите на пазара.

Съветът на директорите е взел решение за подържане на високо качество на произведената продукция с цел достигане на добри резултати през текущата година .

Осигуряване на нови пазари за увеличаване обема на продажбите .

#### **Събития, които са настъпили след датата на финансовия отчет**

Няма настъпили събития след датата на финансовия отчет.

Представяващ :.....

Гошо Цанков Георгиев

---