

ГОДИШЕН ДОКЛАД ЗА ДЕЙНОСТТА НА ГАМАКАБЕЛ АД ГР. СМОЛЯН ЗА 2010 ГОДИНА

/СЪГЛАСНО ЧЛ.33, АЛ.1 ОТ ЗС И ПРИЛОЖЕНИЕ № 10 КЪМ НАРЕДБА №2 ЗА ПРОСПЕКТИТЕ ПРИ ПУБЛИЧНО ПРЕДЛАГАНЕ НА ЦЕННИ КНИЖА И ЗА РАЗКРИВАНЕТО НА ИНФОРМАЦИЯ ОТ ПУБЛИЧНИТЕ ДРУЖЕСТВА /

I. РАЗВИТИЕ, РЕЗУЛТАТИ ОТ ДЕЙНОСТТА И СЪСТОЯНИЕ НА ДРУЖЕСТВОТО. ОПИСАНИЕ НА ОСНОВНИТЕ РИСКОВЕ ЗА ДРУЖЕСТВОТО

Обща корпоративна информация

Гамакабел АД е регистрирано в търговския регистър с Решение № 595/20.05.1997 г. на Смолянски окръжен съд под № 51, том 96, стр.156 по ф.д. № 971/1995 г.

Капиталът на дружеството е разпределен в 1 200 000 броя безналични акции с номинална стойност един лев. Всяка акция дава право на един глас, право на дивидент и право на ликвидационен дял съразмерно с номиналната стойност на акцията.

Настоящите акционери, които упражняват контрол върху дейността на дружеството са:

Маренго Трейдинг ЕООД със седалище и адрес на управление в гр. София, общ. Средец, ул. Достоевски № 6, ет. 2, ап. 5, Булстат № 131015478, Дан. № 1220165589. Дружеството притежава 516 494 бр. акции с номинална стойност 1 /един/ лев, представляващи 43.04% от гласовете в общото събрание на Гамакабел АД и

Tradespot investment LTD - British Virgin Islands. Международна търговска компания на територията на Британските Вирджински острови, 125 Мейн Стрийт, Пощ. Код 144, Роуд Таун, Тортола, В.В.И с рег. № 533656. Дружеството притежава 576 494 бр. акции с номинална стойност 1 /един/ лев, представляващи 48.04% от гласовете в общото събрание на Гамакабел АД.

През отчетната 2010 год. Гамакабел АД не е било преобразувано и не е било обект на консолидация.

Гамакабел АД е специализирано предприятие за производство на кабели и проводници с термопластична изолация и обвивка, с медни токопроводими жила, с приложение в силови, осветителни и слаботокови инсталации, в инсталации за контрол и управление в телекомуникационната техника, електрониката и електротехниката.

Номенклатурата на произвежданите продукти в Гамакабел, класифицирани по предназначение обхваща следните групи изделия:

- Силови кабели за ниско напрежение;
- Безхалогенни и огнеустойчиви кабели;
- Телекомуникационни кабели;
- Радиочестотни кабели;
- Контролни кабели;
- Инсталационни кабели и проводници;
- Монтажни проводници;
- Шнурове за битови електроуреди;
- Тончестотни проводници;
- Автомобилни проводници;
- Радиотранслационни и телефонни проводници;
- Неизолирани медни проводници и гъвкави медни въжета

Резултати от дейността, основни видове приходи, вътрешни и външни пазари:

Както повечето български производствени компании и Гамакабел АД беше засегната от икономическата криза в края на 2008 г. и 2009 г. Основната цел беше предприятието да не прекъсва дейността си и да не се освобождават от работа висококвалифицирани специалисти. Рязкото свиване на пазара се дължеше на големия спад на инвестиции в отрасли, основни потребители на кабели и проводници. В тази пазарна ситуация се наложи Гамакабел да намали продажните си цени до нивото на най-нискокачествените си конкуренти, с цел да се задържи на пазара, макар и с понижени продажби.

Благоприятен фактор през 2010 година е съживяването на външните пазари, които не само догониха нивата от 2008 година, а и вече ги надхвърлят. От началото на 2010 година започна възстановяване на приходите от продажби на Гамакабел АД след големия спад през 2009 година. Към днешна дата, поръчките за някои видове кабели вече надхвърлят производствения капацитет на фирмата. Приходите от продажбите за износ през 2010 година са с 4,12 пъти повече от тези през 2009 г., като една част неизбежно се дължи на увеличение на стойността на цената на медта. В натурално изражение по показателя - х.метри кабели, увеличението е 2,01 пъти. Много западноевропейски компании се обърнаха към доставчици в Източна Европа в търсене на по-изгодни цени срещу съпоставимо качество. Гамакабел се стреми да задържи това ново търсене, като затвърди и разшири позициите си на европейския пазар.

За съжаление, няколко „тесни места“ в производствения процес пречеха за разширяване обема на производството. През тази година фирмата беше в процес на реализация на инвестиционен план за частично „отпушване на тесните места“, като се закупили машини за увеличаване на капацитета в някои от проблемните точки, както и се модернизира производствения процес. Беше въведено ново, съвременно технологично оборудване, със силно намалена енергоемкост и висока производителност, което ще доведе до значително засилване на конкурентоспособността на фирмата и респективно – на нейния потенциал за износ на продукти с висока добавена стойност, конкурентоспособни на националния и международните пазари.

През 2010 год. дружеството реализира своята продукция - на вътрешния пазар с дял 31 % и на външния пазар с дял 69 %. Произвежданата продукция беше съобразена с реалните потребности на пазара, които бяха по-ниски през I-то и IV-то трим. на 2010 г., но през II-то и III-то тр. на 2010 г. имаше завишение на търсенето, от там и на реализираната продукция. Основни клиенти на продукцията за износ си остават фирмите от Германия – 22%, Австрия – 6%, Финландия – 3%, Гърция- 5%, Румъния – 28%.

Клиентите с над 10 % дял в приходите от продажби за 2010 г. са : Helukable-Германия, ICME – Румъния, ТМТ-елком ООД- България.

През 2010 г., Гамакабел АД реализира общо приходи от продажби в размер на 64 080 х.лв. Приходите на дружеството се разделят на два основни вида – приходи от продажба на кабели и проводници, и приходи от продажба на меден валцдрат.

Така разделени тези приходи и техния дял в общите, са показани в таблицата :

	2010		2009	
	абсолютна стойност в х.лв.	дял от приходите	абсолютна стойност в х.лв.	дял от приходите
Приходи от продукция				
От продажба на кабели и проводници	38 118	60%	22 063	67%
От продажба на меден валцдрат	25 536	40%	10 819	33%
Общо приходи от продукция	63 654	100.00%	32 882	100.00%

Приходите на дружеството изключително много се влияят от цената на медта на международния пазар. Цената на медта на Лондонската стокова борса за 2009 г. беше средно 5149.74 \$/т., а за 2010 г. средно за периода 7534.78 \$/т., т.е. увеличението беше с 2385 \$/т. или 46 %. От една страна това доведе до увеличение на приходите от продажби в стойностно изражение, но от друга страна Гамакабел понесе големи загуби от непрекъснатите колебания на цените на борсата.

През 2010 г. са преработени общо 4 732 т. като през инсталацията за непрекъснато леене на меден проводник ф 8 мм, от тях 48 % -2276 т са реализирани чрез продажба, т.е. средно по 190 т. средномесечн, а останалата част са вложени за продажбата на кабели и проводници.

Финансовия резултат от дейността на дружеството за 2010 г. е загуба в размер на 3 565 хил. лв. Резултатът от основна дейност е загуба в размер на 690 хил.лв., а резултатът от финансова дейност – загуба в размер на 2 870 хил.лв.

Структуро-определящи в ръста на производството и реализацията са групите по видове както следва:

Изделия	Мя рка	Реализация -метри		Ръст в %	Реализация – х.лв.		Ръст в %
		Към 31.12.09	Към 31.12.10		Към 31.12.09	Към 31.12.10	
Коаксиални кабели и други изолирани коаксиални пр-ци с контролно и информационно предназначение неснабдени или не с части за свързване	М. 27.3 2.12	823 137	552 088	-32.93	322	274	-14.91
В т.ч. вътрешен пазар	М.	823 137	552 088	-32.93	322	274	-14.91
Други електрически кабели и изолирани пр-ци неснабдени с части за свързване, за напрежение по малко или равно 1000V	М.	36 778 631	31 537 243	-14.25	21 742	37 714	173.46
В т.ч. вътрешен пазар	М.	29 601 187	17 081 670	-42.29	12 864	12 675	-1.47
В т.ч. износ	М.	7 177 444	14 455 573	201.40	8 878	25 039	282.03
Други електрически кабели и изолирани проводници за напрежение по-голямо от 1000 V.	М.	3 100	7 125	229.84	1	3	300.00
В т.ч. вътрешен пазар	М.	3 100	7 125	229.84	1	3	300.00
Тел от рафинирана мед или медни сплави, чийто най –голям размер на напречното сечение е по-голямо от 6 мм.	кг.	1 436 445	2 274 815	158.36	10 817	25 662	237.24
В т.ч. вътрешен пазар	кг.	1 230 400	562 826	-54.26	8 971	6 507	-27.47
В т.ч. износ	кг.	206 045	1 711 989	x	1 846	19 155	X
Общо:	М.				32 882	63 653	193.58
В т.ч. вътрешен пазар	М.				22 158	19 459	-12.18
В т.ч. износ	М.				10 724	44 194	412.10

Методите на продажби за вътрешен пазар и за износ са различни, в зависимост от условията по договорите и взаимоотношенията с конкретните клиенти – продажби с различни срокове на разсрочено плащане, продажби с авансово плащане, факторинг и др.

