

ПРОСПЕКТ
за първично публично предлагане на акции
от увеличението на капитала
на

“ХЕРТИ” АД

Част I

РЕГИСТРАЦИОНЕН ДОКУМЕНТ

Регистрационният документ съдържа цялата информация за "ХЕРТИ" АД, необходима за вземане на решение за инвестиране в емитираните от дружеството акции, включително основните рискове, свързани с емитента и неговата дейност. В интерес на инвеститорите е да се запознаят с Регистрационния документ и с Документа за предлаганите ценни книжа на "ХЕРТИ" АД, преди да вземат инвестиционно решение.

Комисията за финансов надзор е потвърдила настоящия Регистрационен документ с решение No. 1596-Е от 12.12.2007г., но не носи отговорност за верността на представената в него информация.

Членовете на Съвета на директорите на "ХЕРТИ" АД, отговарят солидарно за вредите, причинени от неверни, заблуждаващи или непълни данни в Регистрационния документ. "Райфайзенбанк (България)" ЕАД в качеството си на упълномощен инвестиционен посредник, изготвил проспекта, отговаря солидарно за вредите, причинени от неверни, заблуждаващи или непълни данни в Регистрационния документ. Съставителите на годишния финансов отчет на дружеството отговарят солидарно с лицата по изречение първо за вреди, причинени от неверни, заблуждаващи или непълни данни във финансовите отчети на дружеството, а Регистрираният одитор отговаря - за вредите, причинени от одитираните от него финансови отчети.

3 СЕПТЕМВРИ 2007

СЪДЪРЖАНИЕ НА РЕГИСТРАЦИОННИЯ ДОКУМЕНТ

1. ДАННИ ЗА ЧЛЕНОВЕТЕ НА УПРАВИТЕЛНИЯ ОРГАН НА ЕМИТЕНТА, КОНСУЛТАНТИТЕ И ОДИТОРИТЕ НА ЕМИТЕНТА.	6
1.1. Име и функции на членовете на управителния орган.....	6
1.2. Име, съответно наименование, седалище и адрес на управление на основните банки, инвестиционни посредници и правни консултанти, с които емитентът има трайни отношения	6
ОТГОВОРНОСТ ЗА ИЗГОТВЯНЕ НА РЕГИСТРАЦИОННИЯ ДОКУМЕНТ	8
2. ОСНОВНА ИНФОРМАЦИЯ ЗА ЕМИТЕНТА	9
2.1. Систематизирана финансова информация.....	9
2.2. Рискови фактори	11
2.2.1. Специфични рискове	11
Отраслов (секторен) риск.....	11
Форсмажорни събития.....	15
2.2.2. Общи рискове	15
3. ИНФОРМАЦИЯ ЗА ЕМИТЕНТА	19
3.1. Данни за емитента, историческа справка и развитие	19
4. Преглед на направените инвестиции	20
5. ПРЕГЛЕД НА СТОПАНСКАТА ДЕЙНОСТ	23
5.1. Основни дейности	23
5.2. Главни пазари.....	27
5.3. В случай, че информацията по т. 5.1. и 5.2. е повлияна от извънредни фактори, това трябва да бъде оповестено	28
5.4. Данни за степента на зависимост на емитента от патенти, лицензи, договори (включително с доставчици и производители) или нов производствен процес.....	28
5.5. Данни за конкурентоспособността на емитента и основания за приетите твърдения	28
5.6. Описание на суровините и материалите от съществено значение за дейността, тяхната наличност и дали цената им е променлива.....	30
5.7. Описание на маркетинговите канали и на специфичните методи на продажби.....	30
6. ОРГАНИЗАЦИОННА СТРУКТУРА.....	31
7. НЕДВИЖИМА СОБСТВЕНОСТ, ЗАВОДИ И ОБОРУДВАНЕ	34
7.1. Обем, структура и динамика на дълготрайните материални активи за последните 3 финансови години, включително оборудване на лизинг.....	34
7.2. Начин на съхранение на произвежданата продукция.....	35
7.3. Производствен капацитет и степен на износване.....	36
7.4. Екологични въпроси, които биха могли да окажат влияние върху използването на активите.....	37
8. РЕЗУЛТАТИ ОТ ДЕЙНОСТТА, ФИНАНСОВО СЪСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВИ.....	37
8.1. Резултати от дейността.....	38
8.2. Съществени изменения в приходите от основна дейност и степента, в която те са резултат от изменение в цените или обема на услугите, предлагани от емитента, или от въвеждането на нови продукти и услуги.....	44
8.3. Информация за правителствени, икономически, данъчни, монетарни или политически фактори, които пряко или непряко са оказали съществено влияние или които биха имали съществено влияние върху дейността на емитента	46
9. ЛИКВИДНОСТ И КАПИТАЛОВИ РЕСУРСИ	46

9.1. Вътрешни и външни източници на ликвидност за последните три финансови години. Значителни неизползвани източници на ликвидност	46
9.2. Оценка на източниците и количествата парични потоци.....	48
9.3. Информация за нуждите от заеми и структура на финансиране на емитента	49
9.4. Информация относно всякакви ограничения върху използването на капиталови ресурси, които значително са засегнали или биха могли да засегнат пряко или непряко дейността на емитента	50
9.5. Информация, отнасяща се до очаквани източници на средства, необходими за изпълнението на инвестиционните ангажименти на емитента.....	50
10. НАУЧНОИЗСЛЕДОВАТЕЛСКА И РАЗВОЙНА ДЕЙНОСТ, ПАТЕНТИ И ЛИЦЕНЗИ	50
11. ИНФОРМАЦИЯ ЗА ТЕНДЕНЦИИТЕ.....	51
13. АДМИНИСТРАТИВНИ, УПРАВИТЕЛНИ И НАДЗОРНИ ОРГАНИ И ВИСШЕ РЪКОВОДСТВО	55
13.1. Информация за управителния орган	55
13.2. Конфликт на интереси на административните, управителните и надзорни органи и висшето ръководство	60
13.3. Възнаграждение и компенсации.....	60
13.4. Практики на ръководните органи.....	60
13.5. Информация за заетите лица	61
13.6. Акционерни участия и стокови опции.....	64
14. АКЦИОНЕРИ СЪС ЗНАЧИТЕЛНО УЧАСТИЕ	64
15. СДЕЛКИ СЪС СВЪРЗАНИ ЛИЦА.....	65
16. ФИНАНСОВА ИНФОРМАЦИЯ	67
16.1. Дивидентна политика	67
16.2. Информация за висящи съдебни дела, административни или арбитражни производства, както и решения или искане за прекратяване и обявяване в ликвидация на емитента, ако такива са имали или могат да имат съществено влияние върху финансовото състояние на емитента или неговата рентабилност.	68
16.3. Съществени промени във финансовото и търговското състояние на емитента, настъпили след датата на публикуване на годишния или на последния междинен финансов отчет.	68
17. ДОПЪЛНИТЕЛНА ИНФОРМАЦИЯ.....	69
17.1. Информация за акционерния капитал към датата на последния баланс, включен във финансовия отчет, и към последната практически приложима дата	69
17.2. Информация за устава на емитента	71
17.3. Значителни договори.....	79
17.4. Информация за трети лица и изявление от експерти и декларация за всякакъв интерес.....	79
17.5. Информация за участия.....	80
17.6. Централен ежедневник, който емитентът използва за публикуване на поканата за свикване на общо събрание на акционерите.....	80
17.7. Информация за мястото, времето и начина, по който може да бъде получена допълнителна информация, включително адрес, телефон, работно време и лице за контакти	80

СПИСЪК С ПРЕПРАТКИ КЪМ ПРИЛОЖЕНИЕ I КЪМ РЕГЛАМЕНТ ЕО № 809 / 2004 ЗА ЦЕЛИТЕ НА ПРОВЕРКАТА НА ПРОСПЕКТА ОТ КФН

	<u>СТР.№</u>
1. ОТГОВОРНИ ЛИЦА	8
2. ЗАКОНОВО ОПРЕДЕЛЕНИ ОДИТОРИ	7
3. ИЗБРАНА ФИНАНСОВА ИНФОРМАЦИЯ	9
4. РИСКОВИ ФАКТОРИ	11
5. ИНФОРМАЦИЯ ЗА ЕМИТЕНТА	
5.1. ИСТОРИЯ И РАЗВИТИЕ НА ЕМИТЕНТА	19
5.2. ИНВЕСТИЦИИ	20
6. ПРЕГЛЕД НА СТОПАНСКАТА ДЕЙНОСТ	
6.1. ОСНОВНИ ДЕЙНОСТИ	23
6.2. ГЛАВНИ ПАЗАРИ	27
7. ОРГАНИЗАЦИОННА СТРУКТУРА	31
8. НЕДВИЖИМА СТОБСТВЕНОСТ, ЗАВОДИ И ОБОРУДВАНЕ	34
9. ОПЕРАЦИОНЕН И ФИНАНСОВ ПРЕГЛЕД	
9.1. ФИНАНСОВО СЪСТОЯНИЕ	37
9.2. РЕЗУЛТАТИ ОТ ДЕЙНОСТТА	37
10. КАПИТАЛОВИ РЕСУРСИ	46
11. НАУЧНО ИЗСЛЕДОВАТЕЛСКА И РАЗВОЙНА ДЕЙНОСТ, ПАТЕНТИ И ЛИЦЕНЗИИ	50
12. ИНФОРМАЦИЯ ЗА ТЕНДЕНЦИИТЕ	51
13. ПРОГНОЗНИ ИЛИ ПРИБЛИЗИТЕЛНИ СТОЙНОСТИ НА ПЕЧАЛБИТЕ	-
14. АДМИНИСТРАТИВНИ, УПРАВИТЕЛНИ И НАДЗОРНИ ОРГАНИ И ВИСШЕ РЪКОВОДСТВО	56
15. ВЪЗНАГРАЖДЕНИЕ И КОМПЕНСАЦИИ	60
16. ПРАКТИКИ НА РЪКОВОДНИТЕ ОРГАНИ	61
17. ЗАЕТИ ЛИЦА	62
18. МАЖОРИТАРНИ АКЦИОНЕРИ	65
19. ТРАНЗАКЦИИ МЕЖДУ СВЪРЗАНИ ЛИЦА	70
20. ФИНАНСОВА ИНФОРМАЦИЯ ОТНАСЯЩА СЕ ДО АКТИВИТЕ И ЗАДЪЛЖЕНИЯТА НА ЕМИТЕНТА, ФИНАНСОВОТО МУ СЪСТОЯНИЕ, ПЕЧАЛБИ И ЗАГУБИ	
20.1. ИСТОРИЧЕСКА ФИНАНСОВА ИНФОРМАЦИЯ	67
20.2. ПРОФОРМА ФИНАНСОВА ИНФОРМАЦИЯ	-
20.3. ФИНАНСОВИ ОТЧЕТИ	67
20.4. ОДИТИРАНА ИСТОРИЧЕСКА ГОДИШНА ФИНАНСОВА ИНФОРМАЦИЯ	67
20.5. ОТКОГА Е ПОСЛЕДНАТА ФИНАНСОВА ИНФОРМАЦИЯ	67
20.6. МЕЖДИННА И ДРУГА ФИНАНСОВА ИНФОРМАЦИЯ	67
20.7. ПОЛИТИКА ПО ОТНОШЕНИЕ НА ДИВИДЕНТИТЕ	67
20.8. ПРАВНИ И АРБИТРАЖНИ ПРОИЗВОДСТВА	68
20.9. ЗНАЧИТЕЛНА ПРОМЯНА ВЪВ ФИНАНСОВА ИЛИ ТЪРГОВСКАТА ПОЗИЦИЯ НА ЕМИТЕНТА	68
21. ДОПЪЛНИТЕЛНА ИНФОРМАЦИЯ	
21.1. АКЦИОНЕРЕН КАПИТАЛ	69
21.2. УЧРЕДИТЕЛЕН ДОГОВОР И УСТАВ	71
22. ЗНАЧИТЕЛНИ ДОГОВОРИ	79
23. ИНФОРМАЦИЯ ЗА ТРЕТИ ЛИЦА И ИЗЯВЛЕНИЕ ОТ ЕКСПЕРТИ И ДЕКЛАРАЦИИ ЗА ВСЯКАКЪВ ИНТЕРЕС	79
24. ПОКАЗВАНИ ДОКУМЕНТИ – ОТДЕЛЕН ДОКУМЕНТ, ПРИЛОЖЕН КЪМ ПРОСПЕКТА	
25. ИНФОРМАЦИЯ ЗА УЧАСТИЯ	80

Проспектът за първично публично предлагане на акции от увеличението на капитала на "ХЕРТИ" АД се състои от 3 документа: (1) Регистрационен документ, (2) Документ за предлаганите ценни книжа и (3) Резюме на проспекта.

Регистрационният документ съдържа съществената за вземането на инвестиционно решение информация за дружеството, а Документът за предлаганите ценни книжа - информация за публично предлаганите акции.

Инвеститорите могат да получат Регистрационния документ, както и Документа за предлаганите ценни книжа и Резюмето на проспекта:

- **на адреса на дружеството-емитент** "ХЕРТИ" АД в гр. Шумен, ул. "Антим първи" № 38, телефони: 054/802 869, всеки работен ден от 10:00 до 17:00 часа, лице за контакти: Елена Захариева – Финансов директор, електронен адрес: e.zaharieva@herti.bg;

- **в офиса на упълномощения инвестиционен посредник** "Райфайзенбанк (България)" ЕАД в гр. София, ул. "Гогол" 18-20, телефони: 02/91 985 429, 91 985 490, 91 985 462, факс: 02/ 943 45 27, всеки работен ден от 9:00 до 17.00 часа, лице за контакти: Любомир Почев, електронен адрес: investment.banking@raiffeisen.bg

Горепосочените документи могат да бъдат получени и от "Българска фондова борса - София" АД, след приемането на ценните книжа на дружеството за борсова търговия.

"ХЕРТИ" АД ИНФОРМИРА ПОТЕНЦИАЛНИТЕ ИНВЕСТИТОРИ, ЧЕ ИНВЕСТИРАНЕТО В ЦЕННИ КНИЖА Е СВЪРЗАНО С ОПРЕДЕЛЕНИ РИСКОВЕ. РИСКОВИТЕ ФАКТОРИ, СПЕЦИФИЧНИ ЗА ДЕЙНОСТТА НА ЕМИТЕНТА СА РАЗГЛЕДАНИ В НАСТОЯЩИЯ РЕГИСТРАЦИОНЕН ДОКУМЕНТ НА СТР. 11 и сл.

1. ДАННИ ЗА ЧЛЕНОВЕТЕ НА УПРАВИТЕЛНИЯ ОРГАН НА ЕМИТЕНТА, КОНСУЛТАНТИТЕ И ОДИТОРИТЕ НА ЕМИТЕНТА.

1.1. Име и функции на членовете на управителния орган

"ХЕРТИ" АД е акционерно дружество с едностепенна система на управление. Дружеството се управлява от Съвет на директорите в състав от пет члена.

Членове на Съвета на директорите (СД):

- **г-н Захари Ганев Захариев** – Главен изпълнителен директор;
- **г-н Румен Стойчев Костов** - Изпълнителен директор;
- **г-н Александър Благоев Юлиянов** - Председател на Съвета на директорите;
- **инж. Йозеф Майер** – Член на Съвета на директорите и
- **г-жа Жулиета Николаева Мандажиева** - Член на Съвета на директорите.

"ХЕРТИ" АД се представява пред трети лица както следва:

- за сделки на обща стойност до 15 000 лева **поотделно и самостоятелно** от:

Председателя на СД – г-н **Александър Благоев Юлиянов**;
Главен изпълнителен директор - г-н **Захари Ганев Захариев** и
Изпълнителния директор - г-н **Румен Стойчев Костов**.

- за сделки на стойност над 15 000 лева само **заедно** от:

Изпълнителния директор - г-н **Румен Стойчев Костов** заедно с всеки един от другите двама представители (Председателя на СД и Главния изпълнителен директор) или от Председателя на СД и Главния изпълнителен директор.

Съветът на директорите не е упълномощил прокурист или друг търговски пълномощник.

1.2. Име, съответно наименование, седалище и адрес на управление на основните банки, инвестиционни посредници и правни консултанти, с които емитентът има трайни отношения

Основните банки, с които "ХЕРТИ" АД има трайни отношения:

- Райфайзенбанк (България) ЕАД със седалище и адрес на управление: гр. София, ул. Гогол № 18-20;

- Банка Пиреос България АД със седалище и адрес на управление: гр. София, район Средец, бул. Витоша № 3;
- УниКредит Булбанк АД със седалище и адрес на управление: гр. София, пл. Света Неделя № 7;
- Ситибанк България със седалище и адрес на управление: гр. София, бул. Мария Луиза № 2.

Инвестиционни посредници

"Райфайзенбанк (България)" ЕАД със седалище и адрес на управление гр. София, ул. "Гогол" № 18-20 е инвестиционният посредник упълномощен за изготвянето на настоящия Проспект за първично публично предлагане на акции от увеличението на капитала и за обслужване увеличението на капитала на "ХЕРТИ" АД.

Правни консултанти

Дружеството няма назначени на постоянен трудов договор юрисконсулти. В процеса на изготвяне на настоящия Проспект за публично предлагане на ценни книжа, "ХЕРТИ" АД е ползвало услугите на Адвокатско дружество "Точева и Мандажиева" - гр. София, район "Средец", ул. "Любен Каравелов" №53, ет. 2.

Одитори

Годишният финансов отчет на дружеството за 2004 г. е одитиран от регистрирания одитор Радинка Б. Стоева, дипл. № 0087.

Адрес на одитора: гр.София, ул. " Лавеле" 16.

Членство в професионална организация: член на Института на дипломираните експерт-счетоводители в България.

Годишните финансови отчети на дружеството за 2005 г. и 2006 г. са одитирани от "КПМГ България" ООД.

Адрес на одиторското предприятие: гр. София, ул. " Фритьоф Хансен" № 37.

Членство в професионална организация: "КПМГ България" ООД е член на Института на дипломираните експерт-счетоводители в България.

ОТГОВОРНОСТ ЗА ИЗГОТВЯНЕ НА РЕГИСТРАЦИОННИЯ ДОКУМЕНТ

Отговорни за изготвяне на Регистрационния документ, част I на Проспекта за публично предлагане на акции от увеличението на капитала на "ХЕРТИ" АД са Захари Ганев Захариев, Главен изпълнителен директор на "ХЕРТИ" АД и Александър Благоев Юлиянов, Председател на Съвета на директорите на "ХЕРТИ" АД от една страна и Евелина Милтенова – Изпълнителен директор на "Райфайзенбанк (България)" ЕАД и Михаил Танев – Прокурист на "Райфайзенбанк (България)" ЕАД от друга страна.

Изготвянето на юридическата част на Регистрационния документ е възложено на адвокатско дружество „Точева и Мандажиева“, със седалище и адрес на управление гр. София, район "Средец", ул. "Любен Каравелов" №53, ет. 2. Следните сътрудници на адвокатското дружество са отговорни за изготвянето на Регистрационния документ:

Енчо Динев, адвокат в Адвокатско дружество „Точева и Мандажиева“ – за юридическата част,

С подписа си в края на проспекта Членовете на Съвета на директорите на "ХЕРТИ" АД

- Захари Ганев Захариев – Главен изпълнителен директор;
 - Румен Стойчев Костов - Изпълнителен директор;
 - Александър Благоев Юлиянов - Председател на Съвета на директорите;
 - Йозеф Майер – Член на Съвета на директорите и
 - Жулиета Николаева Мандажиева - Член на Съвета на директорите
- декларират, че информацията в проспекта е вярна и пълна.

, както и:

- Съставителят на годишните финансови отчети на Дружеството Елена Петкова Захариева;
- Регистрираният одитор "КПМГ България" ООД, със седалище и адрес на управление гр. София, ул. "Фритьоф Хансен" № 37;

декларират, че доколкото им е известно, съдържащата се в проспекта, съответно в отделна част от него, информация е вярна и пълна.

2. ОСНОВНА ИНФОРМАЦИЯ ЗА ЕМИТЕНТА

2.1. Систематизирана финансова информация

По-долу в табличен формат е представена систематизирана финансова информация за последните три финансови години и за междинния период 01.януари.2007 г. – 30.юни.2007 г. със сравнителни данни за съответния предходен период, както и данни от встъпителния счетоводен баланс на дружеството към 05.юли.2007 г.

Данни от Отчета за доходите в хил.лв.	30.6.2007	30.6.2006	2006	2005	2004
Приходи от продажба на продукция	13 079	9 679	21 034	20 605	16 443
Други приходи от дейността	579	238	2 604	1 612	731
Отчетна стойност на продадените материали, стоки и дълготрайни активи	(239)	(73)	(156)	(409)	(389)
Увеличение/(намаление) на запасите от готова продукция и незавършено производство	183	(129)	(127)	218	(330)
Капитализирани разходи	118	62	364	56	216
Други/материали собствено производство/	157	49	120	368	77
Разходи за материали	(10325)	(7195)	(18127)	(16013)	(12703)
Разходи за външни услуги	(1272)	(655)	(1814)	(1607)	(1223)
Разходи за амортизация	(457)	(470)	(852)	(777)	(663)
Разходи за персонала	(969)	(897)	(2021)	(1716)	(1409)
Други разходи за дейността	(381)	(125)	(313)	(718)	(238)
Нетни финансови разходи	(252)	(286)	(425)	(218)	(232)
Частта от печалбите на инвестиции			21		
Печалба преди данъчно облагане	221	198	308	1 401	280
Разходи (приходи) за данъци	-	-	51	(211)	(52)
Печалба след данъчно облагане	221	198	359	1 190	228

СЧЕТОВОДЕН БАЛАНС

данните са в хил. лв.

на "ХЕРТИ" АД, гр. Шумен					
	05.7.2007*	30.06.2007	2006	2005	2004
Активи					
Имоти, машини, съоръжения и оборудване	13875	13 398	5 816	5 459	4 265
Нематериални активи	7	7	8	14	44
Инвестиции	204	204	332	14	14
Общо дълготрайни активи	14 086	13 609	6 156	5 487	4 323
Вземания от свързани лица	704	632	641	482	354
Материални запаси	4189	4 155	3 721	3 624	3 594
Нетекущи активи държани за продажба	162	162	162	-	-
Търговски и други вземания	6259	6 019	5 764	3 861	2 907
Пари и парични еквиваленти	216	104	560	134	159
Общо краткотрайни активи	11 530	11 072	10 848	8 101	7 014
Общо активи	25 616	24 681	17 004	13 588	11 337
Капитал					
Регистриран капитал	12000	4 770	2 500	2 500	2 500
Резерви	4	4	90	4	4
Неразпределена печалба	1326	8 777	4 230	3 668	2 477
Общо капитал	13 330	13 551	6 820	6 172	4 981
Задължения					
Лихвени заеми и финансов лизинг	2518	2 518	869	911	304
Отсрочени данъчни задължения	193	193	193	248	255
Провизии			15	-	-
Други дългосрочни задължения			-	10	11
Общо дългосрочни задължения	2 711	2 711	1 077	1 169	570
Задължения към свързани лица	880	652	566	574	703
Лихвени заеми и финансов лизинг	3751	3 751	3 306	2 148	1 464
Търговски и други задължения	4944	4 016	5 235	3 525	3 619
Общо краткосрочни задължения	9 575	8 419	9 107	6 247	5 786
Общо задължения	12 286	11 130	10 184	7 416	6 356
Общо капитал и задължения	25 616	24 681	17 004	13 588	11 337

Данните за представените показатели към края на 2004 г., 2005 г. и 2006 г. са от одитираните годишни финансови отчети на дружеството за 2005 г. и 2006 г.

Годишният финансов отчет на дружеството за 2004 г. е изготвен съгласно Националните счетоводни стандарти. За финансовата 2005 г. дружеството за първи път съставя финансов отчет в съответствие с Международните счетоводни стандарти за финансова отчетност (МСФО), приети от Комисията на Европейския съюз. Стандартите са приложени при изготвяне на финансовия отчет за 2005 г., при сравнителната информация, представена във финансовия отчет за 2004 г. и при изготвяне на началния баланс по МСФО към 1 януари 2004 г., като данните за 2004 г. са преизчислени и прекласифицирани. С цел съпоставимост на данните, оповестени в систематизираната финансова информация, информацията за 2004 г. са представени на база предходен период от годишния финансов отчет на емитента за 2005 г.

Финансовата информация включва и междинни периоди 30.06.2007 г. и 30.06.2006г., като данните са от неаудитирания финансов отчет на "ХЕРТИ" АД за второ тримесечие на 2007 г.

Към 5 юли 2007 г. се осъществява преобразуване на емитента чрез промяна в правната форма, като дружеството с ограничена отговорност се преобразува в акционерно дружество. "ХЕРТИ" АД е приемник на всички активи и пасиви на ООД. При преобразуването съгласно чл. 263з от Търговския закон е изготвен Въстъпителен баланс, който отразява финансовото състояние на емитента към момента на преобразуването, съпроводено с увеличение на основния капитал на ХЕРТИ. С цел бъдещите инвеститори да бъдат по-пълно информирани относно бизнеса на дружеството, систематизираната финансова информация е допълнена на база въстъпителен счетоводен баланс към 05.07.2007 г.

2.2. Рискови фактори

"ХЕРТИ" АД ИНФОРМИРА ПОТЕНЦИАЛНИТЕ ИНВЕСТИТОРИ, ЧЕ ИНВЕСТИРАНЕТО В АКЦИИ Е СВЪРЗАНО С ОПРЕДЕЛЕНИ РИСКОВЕ. ИНВЕСТИТОРИТЕ СЛЕДВА ВНИМАТЕЛНО ДА ПРОЧЕТАТ РИСКОВЕТЕ, СПЕЦИФИЧНИ ЗА ДЕЙНОСТТА НА ЕМИТЕНТА И ЗА ОТРАСЪЛА, В КОЙТО ОПЕРИРА, ПРЕДИ ДА ВЗЕМАТ ИНВЕСТИЦИОННО РЕШЕНИЕ.

Рисковете, влияещи на дейността на дружеството, в зависимост от това до каква степен могат да бъдат управлявани, наблюдавани или елиминирани, най-общо могат да бъдат определени, като систематични (общи) рискове, генерирани от икономиката като цяло в резултат от колебанието на макроикономическите показатели и рискове специфични (несистематични) за дейността на дружеството. При представяне на рисковите фактори е даден приоритет на рисковете, специфични за дружеството. Факторите са посочени в последователност съобразно значимостта им за дейността на емитента.

2.2.1. Специфични рискове

Това са рисковете, които представляват частта от общия инвестиционен риск, специфични за самото дружество и отрасъла. Специфичните (несистематичните) рискове могат да бъдат разделени на две: отраслов (секторен) риск, касаещ несигурността в развитието на даден отрасъл като цяло и общофирмен риск, произтичащ от спецификите на конкретното дружество.

Отраслов (секторен) риск

Емитентът оперира в отрасъл Опаковъчни материали. Отрасълът се характеризира с устойчиво развитие, със средно високи темпове на растеж, най-ясно изразени през последните пет години. Настоящото състояние на отрасъла се дължи до голяма степен на усилията на частните предприемачи. Ако се има предвид насочеността на дейността на "ХЕРТИ" АД към хранително-вкусовата и фармацевтичната промишленост, се наблюдава непрекъснат растеж на производството.

Отрасълът се характеризира с ниска хомогенност и възможност за значителна сегментация на продуктите. На пазара в България има сравнително малък брой участници, висока степен на информационна обезпеченост и ниска степен на стандартизация. Във

връзка с това, дружеството не може да определя цени за своите продукти, различаващи се значително от тези на конкурентите.

Технологичните промени в отрасъла и хармонизацията с европейското законодателство влияят върху икономическите резултати на ХЕРТИ АД, но не представляват риск поради стремежа на мениджърския екип компанията да се развива по най – ефикасен начин, прилагайки най-новите тенденции за развитие в бранша.

Характерът и темповете на технологичните промени в производството на опаковъчни материали са в пряка зависимост от два фактора:

- Развитието на науката и технологиите в глобален план;
- Икономическите интереси на водещите световни компании.

Първият фактор създава значителни промени в технологиите, като темповете на развитие не подлежат на планиране и контрол. До известна степен могат да се предвидят общите насоки на развитие на иновационните технологии – нови методи и стандарти за бутилиране, нови технологии за производството, иновационни решения в продукта и др. Определено може да се каже, че, използвайки предпоставките на първия фактор в съчетание с фирмените си политики, големите компании в бранша налагат стандарти на условия на производство и търговия, продуктови стандарти и регламенти, отговарящи на собствените им интереси. Тези правила и стандарти определят нивата на развитие на технологиите, а темповете на тяхната промяна се планират от тези, които ги създават и се налагат по административен път (регламенти и стандарти на браншови организации, например С.Е.Т.І.Е.). В “ХЕРТИ” АД е въведена сертифицирана система за управление на качеството по изискванията на стандарта ISO 9001:2000. Системата обхваща всички дейности по иновациите, редовното производство и продажбите.

Вторият фактор определя насоките за развитие в бранша в средносрочен план. Приоритетите на “ХЕРТИ” АД са свързани със страните от Европейската Общност и други страни извън нея, където на пазара са няколко големи производители. “ХЕРТИ” АД работи от няколко години на тези пазари и се конкурира успешно с тези големи производители. Дружеството има потенциал за развитие на неразработени пазари в страни традиционни производители на вино и високоалкохолни напитки.

Основните фактори, които ще оказват влияние върху развитието на отрасъла в средносрочен период са:

- Хармонизирането на българското законодателство с европейското;;
- Социалните и екологичните аспекти за устойчивото развитие на отрасъла;
- Разширяването на Европейския съюз.

Фирмен риск

Фирменият риск е свързан с естеството на дейността на дружеството. За всяко дружество е от ключово значение възвращаемостта на инвестираните средства и ресурси да съответства на риска, свързан с тази инвестиция. Другият аспект на фирмения риск е свързан с конкретната капиталова структура на дружеството и от динамичната връзка между финансовите ресурси, които то използва и специфичните форми на използването.

Рискове по получаване на приходи.

Рисковете по получаване на приходи изискват сериозен анализ на главните фактори, които пораждаат несигурност в реализацията на продажбите на опаковъчни изделия. Тази несигурност може да бъде измерена чрез променливостта на получаваните приходи в течение на времето. За контрола и значителното ограничаване на рисковата компонента се разчита на повишена вътрешнофирмена способност за ефективно прогнозиране и планиране, както и поддържането на стабилни взаимоотношения с клиенти. В подкрепа на посочените твърдения следва да се посочи факта, че през последните години продажбите на "ХЕРТИ" АД нарастват със стабилни темпове вследствие завоюване на нови пазари, предимно в страни от ЕС. Допълнително ограничение на рисковата компонента се постига чрез независимост от определен кръг клиенти и доставчици.

Ликвиден риск

Ликвидният риск е риск, свързан с възможностите на емитента да обслужва задълженията си към доставчици и кредитори в договорения срок и размер на плащанията.

Рискът се свежда най-вече до евентуална невъзможност за реализиране на активите при цена близка до пазарната и в сравнително кратки срокове. Показателите за ликвидност се наблюдават и управляват постоянно от мениджмънта на дружеството. "ХЕРТИ" АД управлява своите активи и пасиви по начин, който да гарантира, че редовно и без забава може да изпълни ежедневните си задължения. Минимизиране на рисковата компонента се постига чрез прецизност и обвързаност при договаряне с търговските контрагенти, от които се планират парични постъпления и плащания.

Финансов риск

Финансовият риск на дружеството е обусловен и от възможността от влошаване на събираемостта на вземанията, което би могло да доведе до затруднено погасяване на задълженията и ликвидна криза. Контролът по събиране на вземанията се осъществява от търговците, които пряко работят със съответните клиенти като се следят сроковете и размерите. Съставят се планове за събиранията за всеки месец, организират се срещи и се съставят конкретни схеми за плащане при необходимост. На определени периоди и в края на годината се прави инвентаризация на разчетите с писмени потвърждения на задълженията на клиентите.

При нови клиенти дружеството работи с акредитиви или авансови плащания като се правят предварителни проучвания за финансовата им стабилност.

Основните валути при покупка на суровини и материали за производството и при продажба на продукцията са лева и евро. Това до голяма степен минимизира валутния риск за компанията. Влияние върху валутните парични потоци би оказала рязката промяна на борсовата цена на алуминия, която е основен компонент при ценообразуването при покупката на материала. За намаляване на този риск се използва хеджиране на цените.

Кредитен риск

Кредитният риск се свързва с вероятността в определен момент "ХЕРТИ" АД да се окаже в невъзможност да изпълнява задълженията си по покриване на кредитни задължения. При условие, че дружеството не е в състояние да генерира достатъчно приходи, с които безпроблемно да обслужва задълженията си, кредиторите могат да поискат обявяване на несъстоятелността му. В този случай всички суми, събрани от осъществените продажби и планирани за погасяване на задължения, ще бъдат отнесени към общата маса на несъстоятелността.

Кредитен риск би могъл да възникне за дружеството при евентуално неблагоприятно съотношение на коефициента дълг/собствен капитал, при което дружеството ще бъде затруднено да изплаща своите задължения.

За 2007 г. «Глобал Рейтингс» АД присъжда на Херти дългосрочен кредитен рейтинг AA- и краткосрочен a-1.

Лихвен риск

Лихвеният риск се изразява във възможността цената на финансиране на дейността, да се повиши.

По отношение на кредити с фиксирана лихва, при потенциално понижение на пазарните лихвени проценти, емитентът може да не успее да си осигури ресурс при наличните по-ниски лихви. При възникване на такива условия емитентът би извършвал дейността си при по-неизгодни условия от конкурентите си. Подобно развитие би довело до по-високи лихвени плащания на дружеството в сравнение с други компании, които са се финансирани при текущи пазарни нива, и съответно до по-ниска нетна печалба.

По отношение на кредити с плаваща лихва, при потенциално понижение на пазарните лихвени нива съответно ще се понижи и лихвата, която дружеството дължи по кредитите си. Лихвен риск за кредити с плаваща лихва съществува при повишение на пазарните нива, когато ресурса, използван от емитента, ще се оскъпи.

С цел минимизиране на лихвения риск, емитентът диверсифицира източниците, от които осигурява финансиране на дейността си.

Оперативен риск

Подобен риск е възможен при неадекватни или недобре функциониращи вътрешни процеси, хора и системи, или вследствие от външни събития. Операционно събитие е това събитие, което води до отклонение на действителните от очакваните резултати от дейността в резултат на грешки. Това би довело до отрицателен икономически резултат и/или до допълнителни разходи. Загубата от подобно събитие е финансовият ефект, свързан с проявление на операционни събития и отразен във финансовите отчети. Тук биха могли да се включат пропуснатите алтернативни ползи, нереализирани приходи, както и разходи, свързани с програми по ограничаване на операционните рискове.

Основните източници на операционен риск са:

- ❖ Персонал – може да е източник на проблеми в организационната структура на Дружеството и неговото управление. Проявлението на този вид операционен риск е свързано с липсата на опит, недостатъчно ефективно обучение на персонала, неадекватни контролни механизми, невнимание, умисъл, недостиг на персонал или други фактори;
- ❖ Процеси – свързват се с операционния риск, произтичащ от нарушения в установените процеси, неспазване на указанията и провежданите политики;
- ❖ Системи – системният операционен риск се свързва с частично или цялостно прекъсване на системите по отношение на обслужване на вътрешните и външните операции на Дружеството.

“ХЕРТИ” АД се стреми да ограничава въздействието на основните операционни рискове, като:

- В системата на дружеството на ключови позиции работят специалисти с отличен професионален опит и доказани професионални качества;
- Ръководството на дружеството се стреми да осигурява адекватно заплащане и прилага гъвкави схеми за стимулиране на служителите, като се стреми по този начин да минимизира риска от напускането на ключови служители;
- Персоналът на Емитента се обучава по програми за повишаване на квалификацията и организационната компетентност;
- Използват се сигурни и проверени системи за достъп, обработка и съхранение на информацията

Форсмажорни събития

Доколкото “ХЕРТИ” АД, притежават значителни дълготрайни активи, от една страна, а от друга – предлагат материален продукт, предназначен за продажба, евентуални природни бедствия, терористични актове, социални катаклизми, екологични катастрофи и други извънредни събития биха могли да имат негативно отражение върху финансовите резултати на дружествата. В известна степен рисковете от тази група подлежат на минимизиране чрез застраховане.

2.2.2. Общи рискове

Системният риск произтича от общите условия, в които оперират икономическите субекти, и по тази причина оказва влияние върху всеки бизнес, институция и финансов инструмент. Неговото влияние е външно по отношение на икономическите субекти. Това налага обстойно проучване и анализиране на компонентите на системния риск – макроикономически, политически, инфлационен, кредитен, валутен, данъчен и др. рискове, и съобразяване на инвестиционната политика на всеки субект с неговото влияние. Емитентът организира дейността си, като отчита характера и влиянието на систематичните рискове и прогнозните разчети.

Основни макроикономически показатели	2002	2003	2004	2005	2006	1Q 2007	2Q 2007
Реален сектор							
Брутен вътрешен продукт							
Брутен вътрешен продукт, млн. лв.	32,402	34,628	38,823	42,797	49,091	11,493	-
Брутен вътрешен продукт, реален ръст, %	4.5	5.0	6.6	6.2	6.1	6.2	-
Брутен вътрешен продукт на глава от населението, лв.	5,455	5,486	5,514	5,545	6,393	-	-
Инфлация							
Средногодишна инфлация, %	5.8	2.4	6.2	5.0	7.3	5.2	4.7
Безработица							
Безработица % средногодишно	17.9	13.7	12.0	10.1	9.0	8.0	6.8
Външен сектор							
Платежен баланс							
Текуща сметка, млн. евро	-403	-972	-1,307	-2,622	-3,935	-1,608	-1,302
Текуща сметка (% от БВП)	-2.4	-5.5	-5.2	-12.0	-15.7	-6.2	-5.0
Търговско салдо, млн. евро	-1,878	-2,426	-2,954	-4,410	-5,562	-1,616	-1,670
Търговско салдо (% от БВП)	-11.3	-13.7	-14.9	-20.2	-22.2	-6.2	-6.4
Преки чуждестранни инвестиции, млн. евро	980	1,851	2,736	3,103	4,364	852	1,515
Преки чуждестранни инвестиции (% от БВП)	5.9	10.5	13.8	14.2	17.4	3.3	5.8
Брутен външен дълг, млн. евро към края на периода	10,769	10,641	12,658	15,090	19,670	20,474	21,177
Брутен външен дълг (% от БВП)	65.0	60.1	63.8	69.0	78.4	78.3	81.0
Фискален сектор							
Бюджет							
Бюджетен дефицит/излишък (% от БВП кумулативно в края на периода)	-0.6	0.0	1.7	2.3	3.6	1.1	4.2

Държавен и държавно гарантиран дълг							
Държавен и д.г. дълг, млн. евро към края на периода	9,295	8,441	7,954	6,844	6,200	5,856	5,638
Държавен и д.г. дълг (% от БВП)	56.1	47.7	40.1	31.3	24.7	22.4	21.6
Финансов сектор							
Паричен отчет							
МЗ (Широки пари), млн. лв. към края на периода	13,857	16,566	20,394	25,260	32,061	32,755	35,349
МЗ (% от БВП)	42.8	47.8	52.5	59.0	65.3	64.0	69.1
Лихвени проценти							
Основен лихвен процент към края на периода, %	3.31	2.83	2.37	2.05	3.26	3.52	3.84
Фондова борса							
Пазарна капитализация, млн. лв. към края на периода	1,375	2,722	4,033	8,434	15,314	18,238	20,777

/Източник: БНБ, БФБ, НСИ/

Системният риск включва:

Рискове, свързани с влиянието на основни макроикономически фактори

Икономическа политика, следвана от настоящото и предходните правителства, е насочена към поддържане на макроикономическа стабилност и създаване на условия за висок икономически растеж. Макроикономическата стабилност се базира върху фиксирания валутен курс, осигурен от режима на Валутен борд, благоразумната фискална политика, целяща постигане на бюджетни излишъци, и членството на България в Европейския съюз, което до голяма степен осигурява предвидима бизнес среда. Дългогодишната политика за снижаването на преките данъци, намаляването на регулаторните режими, хармонизирането на българското законодателство с нормите в Европейския съюз и подобряване на административното обслужване създават допълнителни предпоставки за вътрешни и външни инвестиции и ускорен икономически растеж.

Тъй като България представлява малка отворена икономика, обаче, тя е постоянно изложена на въздействието на външни шокове – както положителни, така и отрицателни. Сред външните фактори с най-голямо въздействие върху българската икономика могат да се споменат международните цени на нефта поради факта, че България остава нетен вносител на тази основна суровина, икономическият растеж и инфлацията в останалите страни членки на Европейския съюз (ЕС) поради доминиращата им роля във външнотърговския стокообмен, паричната политика в Еврозоната поради фиксирания валутен курс и др.

Ръст на Брутния Вътрешен Продукт /БВП/

Брутният вътрешен продукт (БВП) регистрира стабилен темп на растеж за последните няколко години. За последните три финансови години ръстът на БВП е над 6%, като за 2004 г. достига 6.6%, за 2005 г. – 6.2% и за 2006г. - 6.1%. Първото тримесечие на 2007г. също отбеляза висок ръст от 6.2%, като очакванията са, че реалният икономически растеж ще надхвърли 6% и през 2007г. Основни двигатели на растежа от страна на предлагането остават промишлеността и услугите, докато селското стопанство продължава да се свива, като сушата през първите месеци на 2007г. оказа допълнителен негативен ефект. В средносрочен план икономическият ръст се предвижда да се запази от порядъка на 6% заради продължаващото догонване и конвергенция на българската икономика към по-напредналите страни-членки на Европейския съюз, стабилния приток на чужди инвестиции и предстоящото използване на структурни и кохезионни фондове на ЕС.

Инфлация

Трайното овладяване на инфлационните процеси в страната през последните години благодарение на въвеждането на Валутен борд и провеждането на рестриктивна фискална

политика се отразява положително върху реалната норма на възвращаемост от инвестициите в икономиката. Така сравнително ниската степен на инфлационен риск в страната улеснява значително действащите стопански субекти при прогнозирането на краткосрочни и средносрочни резултати.

Летните месеци на 2007г. донесоха едно неочаквано ускоряване на инфлацията на потребителските цени в резултат на високите цени на основни хранителни продукти. Храните от своя страна бяха повлияни негативно от сушата през първата половина на 2007г., която поразя не само България, но и основните ѝ външнотърговски партньори в региона. Въпреки това пазарните очаквания са, че инфлацията ще се успокои към края на 2007г. и началото на 2008г., след като ефектът на сушата върху селскостопанското производство и цените на храните прекрати своето действие. В средносрочен план очакванията са за постепенно доближаване на инфлацията към Маастрихтския критерий за ценова стабилност в унисон в официалните планове за приемане на еврото до 2011-2012г. Въпреки това, липсата на самостоятелна парична политика в условията на валутен борд изключва възможността за влияние върху инфлацията от страна на паричните власти и вносът на инфлацията, международните цени на нефта, селскостопанската продукция и цените на храните остават основни рискови фактори.

Външен сектор

През последните 2 години (2005-2006г.) дефицитът по текущата сметка се увеличи значително, достигайки рекордните 15.7% от БВП през 2006г. През 2007г. той продължи да нараства с бързи темпове, като достигна 11.6% от прогнозирания БВП само за първите седем месеца на 2007г. При липса на насрещен приток на капитал по финансовата сметка, големият дефицит по текущата сметка би могъл да доведе до бързо изчерпване на валутните резерви и съответно до натиск за промяна на фиксирания валутен курс. В последните години, обаче, положителният баланс по финансовата сметка е достатъчно висок, за да компенсира отрицателния баланс по текущата сметка, като валутните резерви на БНБ стабилно се увеличават. Освен това основната част от дефицита по текущата сметка се финансира с преки чуждестранни инвестиции, като за 2006г. покритието даже надвиши 100%. През последните години се наблюдава постепенно заместване на притока от преки инвестиции, свързани с приватизацията, с такива 'на зелена поляна'. Строителството, недвижимите имоти, финансовите услуги, преработваща промишленост и търговията остават най-атрактивните отрасли за чужди инвестиции. Въпреки че дефицитът по текущата сметка се очаква да достигне нов рекордно висок размер през 2007г. (от порядъка на 18% от БВП) и да спадне слабо до около 16.5% през 2008г., преобладаващите очаквания са за безпроблемното му финансиране с насрещен приток на чужди капитали.

Фискална политика

В условията на паричен съвет бюджетната политика остава основен инструмент, чрез които правителството би могло да влияе върху икономиката в страната. През последните няколко години правителствата провеждат разумна и рестриктивна бюджетна политика, изразяваща се в постигането на бюджетни излишъци от 2003г. насам. През 2006г. бюджетният излишък достигна рекордно високо ниво от 3.6% от БВП, като тенденцията на нарастване на излишъка продължи и през 2007г. Само за първите седем месеца на 2007г. положителният баланс на консолидирания бюджет се увеличи до 4.7% от БВП. Стабилната бюджетна позиция позволи на правителството да следва политика на намаляване на преките данъци и социалните осигуровки, като същевременно увеличава

умерено пенсиите и заплатите в бюджетния сектор. За 2008г. се предвижда въвеждането на плосък данък общ доход от 10%, който ще бъде равен на действащата ставка от 10% за данък печалба. В средносрочен план консервативната фискална политика се предвижда да се запази, като след достигането на ниски нива за данък общ доход и данък печалба, вниманието най-вероятно ще се насочи към облекчаването на осигурителната тежест. За 2007г. и 2008г. очакваме постигането на бюджетни излишъци съответно в размер на 1.5% и 1%, като превишаването на тези нива не би представлявало изненада.

Безработица

В унисон с високия икономически растеж, коефициентът на безработица, калкулиран от Националния статистически институт, достигна 9% средногодишно за 2006г. и намаля до 6.8% за второто тримесечие на 2007г. Освен създаването на работни места в месната икономика, постепенното отваряне на пазарите на работна сила в останалите страни-членки на ЕС за работници от България също има своя положителен ефект върху снижаването на безработицата. От друга страна, обаче, все повече сектори на икономиката изпитват недостиг на квалифицирана работна ръка – строителство, туризъм, търговия, преработваща промишленост и т.н. Преодоляването на тези проблеми в средносрочен план зависи до голяма степен от адекватната реформа на образователната система и политиките по квалификация и преквалификация на работната сила.

Държавен дълг

Държавният и държавногарантираният дълг се сви до около 24.7% от БВП в края на 2006 г. спрямо 55.9% през 2002 г., като в номинално изражение намаля с около една трета за същия период от 18.2 млрд. лева на 12.1 млрд. лева. През 2007г. размерът на дълга продължи да се снижава в резултат на предсрочно погасяване на задълженията на страната към Международния валутен фонд и поддържането на бюджетен излишък, което не налага финансиране с нови емисии държавен дълг. Към края на юли 2007г. размерът на държавния и държавногарантирания дълг достигна равностойността на 22% от БВП. В средносрочен план дългът се очаква да се запази от порядъка на 20% от БВП, като по този начин България ще продължи да преизпълнява значително критерия от Маастрихт за съотношение общ държавен дълг към БВП под 60%.

Кредитен риск

Кредитният риск се свързва с кредитоспособността на държавата длъжник и способностите ѝ да погасява редовно своите кредитни задължения. Определянето и измерването на този риск се осъществява от специализирани международни кредитни агенции.

Нарасналото доверие в страната намери отражение в поредното повишаване на кредитния рейтинг на България от рейтинговата агенция Стандарт енд Пуурс (октомври 2006г.) с един пункт до ВВВ+ и промяната на перспективата за рейтинга Ваа3 на дългосрочните облигации в чужда и местна валута на държавата от стабилна на положителна от “Муудис” през февруари 2007г.

Данъчна политика

Последните три правителства провеждат последователна данъчна политика в посока намаление на преките данъци, увеличение на косвените данъци и подобрене на данъчната събираемост. Положителна промяна във фискалната политика е поредното

сnižаване на корпоративния данък от 15 на 10% от 1 януари 2007 г. и планираното въвеждане на плосък данък общ доход от 10% от началото на 2008г. Като цяло може да се очаква запазването на данъчната политика в подкрепа на бизнеса в средносрочен план, като данък печалба и данък общ доход най-вероятно няма да подлежат на по-нататъшно намаляване поради вече достигнатия нисък размер. В случай, че бюджетните разчети позволяват, обаче, може да се очаква по-нататъшно снижаване на осигурителната тежест.

Политически риск

Политическият риск отразява влиянието на политическите процеси в страната върху стопанския и инвестиционен процес като цяло, а следователно и върху възвращаемостта на инвестициите. От 1997г. насам правителствата в България завършват 4-годишните си мандати без сериозни сътресения, като настоящото правителство, въпреки че представлява коалиция от три партии, също се очаква да остане на власт до приключването на мандата му в средата на 2009г. От тази гледна точка политическият риск към момента, а и в средносрочен план, може да се разглежда като нисък. Основните фактори, които ще продължат да предопределят насоките на управление в следващите няколко години могат да се обобщят в:

- Членството на България в ЕС и участие на страната в общностните политики;
- Подписаното през 2004 г. споразумение между правителството и Централната банка, целящо запазване режима на валутен борд до влизане в еврозоната при съществуващото равнище на фиксиран валутен курс на българския лев в съотношение 1.95583 лева за едно евро;
- Предстоящото присъединяване към Валутния механизъм II през 2007;
- Подготовката за приемане на единната европейска валута за законно платежно средство в България до 2011-2012 г.

Рискът от настъпването на резки промени в по-горе начертаните насоки на държавната политика е малко вероятен.

3. ИНФОРМАЦИЯ ЗА ЕМИТЕНТА

3.1. Данни за емитента, историческа справка и развитие

ЮРИДИЧЕСКО И ТЪРГОВСКО НАИМЕНОВАНИЕ:

**ХЕРТИ АД
HERTI JSC**

Не са извършвани промени в наименованието на емитента.

СЕДАЛИЩЕ И АДРЕС НА УПРАВЛЕНИЕ:

пощ.код 9700 гр. Шумен,

ул.Антим I № 38

ДЪРЖАВА НА УЧРЕДЯВАНЕ:

Република България

ТЕЛЕФОН:

(054) 80 28 69

ФАКС:

(054) 80 00 19

ЕЛЕКТРОНЕН АДРЕС:

office@herti.bg

ЕЛЕКТРОННА СТРАНИЦА В ИНТЕРНЕТ:

www.herti.bg

Идентификационен код по БУЛСТАТ:

127631592

Място на регистрация и регистрационен номер: Дружеството е вписано в Регистър № 1 за Търговски дружества под партиден № 378, том 16, стр. 93 по ф.д. № 567/2007 г. от Шуменския окръжен съд.

Учредяване и срок на съществуване: "ХЕРТИ" АД е учредено на 14.06.1993 г. като дружество с ограничена отговорност, с капитал от 50 000 лв., разпределен в 100 дяла по 500 лв., вписано с решение на Шуменския окръжен съд от 23.06.1993 г. по фирмено дело 99/1993 г.

Дружеството не е ограничено със срок или друго прекратително условие.

Емитентът упражнява дейността си съгласно българското законодателство.

Важни събития в развитието на емитента за последните три финансови години

- С решение от 05.07.2007г. Шуменски окръжен съд вписа преобразуване на "ХЕРТИ" ООД в "ХЕРТИ" АД. "ХЕРТИ" ООД е прекратено без ликвидация, като всички активи и пасиви са поети от "ХЕРТИ" АД.
- не е извършвано преобразуване или консолидация на "ХЕРТИ" АД по смисъла на Търговския закон;
- не е осъществявано прехвърляне или залог на предприятието на "ХЕРТИ" АД;
- не е извършено придобиване или разпореждане с активи извън обичайния ход на дейността на дружеството;
- не са настъпвали съществени промени в основните сфери на дейност на "ХЕРТИ" АД;
- няма заведени иски молби за откриване на производство по несъстоятелност на "ХЕРТИ" АД;
- през 2004 г. ХЕРТИ става съучредител при създаването на „Екопак България“ АД, като записва 28 броя акции с номинал от 100 лева всяка.

Данни за всички търгови предложения, отправени от трети лица към емитента или от емитента към други дружества

През предходната и текущата година към дружеството не са били отправяни търгови предложения, както и "ХЕРТИ" АД не е отправяло такива към други дружества.

4. Преглед на направените инвестиции

Направени инвестиции от "ХЕРТИ" АД за периода 2004 г. – 2006 г.

Основните инвестиции на дружеството са съсредоточени в производствената дейност. Производствените мощности са ситуирани в гр. Плиска, където "ХЕРТИ" АД притежава 84 дка. земя, върху 34 от които са разположени производствени помещения.

Базата е с добри логистични характеристики, намираща се в близост до основни логистични центрове - на 25 км. от гр. Шумен и на 70 км. от гр. Варна.

В табличен вид са представени основните инвестиционни разходи, направени от дружеството, за последните три финансови години. Информацията съдържа описание на разходите по вид и размер за всяка финансова година.

Инвестиции в лева	2006 г.	2005 г.	2004 г.	общо
Земи	28 606			28 606
Сгради	566 250	111 520		677 770
Машини за алуминиево производство	338 035	756 850	334 874	1 429 759
Машини за пластмасово производство	205 520	424 720	407 208	1 037 448
Други машини и оборудване	64 403	520 180	80 604	665 187
Транспортни средства		17 430		17 430
Стопански инвентар	16 805	21 250	7 087	45 142
ОБЩО:	1 219 619	1 851 950	829 773	3 901 342

През разглеждания период инвестициите в дружеството са насочени основно в разширяване на производствените мощности, подобряване на инфраструктурата и разширяване на складовата база на предприятието.

Направени инвестиции от "ХЕРТИ" АД за периода 01.01.2007 г. – 03.09.2007 г.

В табличен вид са представени основните инвестиционни разходи, направени от дружеството, за периода 01.01.2007 г. – 03.09.2007 г. Информацията съдържа описание на разходите по вид и размер за разглеждания период.

Инвестиции	Сума в лева към 03.09.07	Срок на завършване
Ново строителство производствени и складови площи	452 152	30.11.2007 г.
Подобряване вътрешната инфраструктура	672 637	30.11.2007 г.
Машини за алуминиевото производство	2 462 270	31.12.2007 г.
Машини за пластмасовото производство	470 000	31.12.2007 г.
Други машини и оборудване	79 988	31.12.2007 г.
Проекти по програми с научни институти	29 810	31.12.2008 г.
ОБЩО:	4 166 857	

Капиталовите разходи на Дружеството за периода 01.01.2004 г. - 03.09.2007 г. са само за инвестиции в страната. Финансирането е със собствени средства и банкови заеми.

Предвижданите инвестиции за периода 2007 – 2012г. са представени в т. "Информация за тенденциите" от настоящия Регистрационен документ.

**Дялово участие в други дружества
2004г. – 2006 г.**

- на 02.03.2004 г. "ХЕРТИ" АД става съучредител и акционер в "Екопак България" АД. Емитентът придобива при учредяването 28 акции с номинал 100 лв. всяка, представляващи 5,6% от капитала и от гласовете в общото събрание на дружеството.

01.01.2007 г. – 03.09.2007 г.

- на 28.02.2007 г. емитентът придобива 33,33% от капитала на Херти Франс, като общия размер на инвестицията е 24 098 лв.;

- на 28.02.2007 г. емитентът придобива 100% от капитала на Тихерт ЕАД. Инвестицията в капитала на дружеството е непарична вноска /апорт на машини/ на стойност 177 000 лв.;

- на 30.07.2007 г. емитентът придобива 60% от капитала Херти Англия, като общия размер на инвестицията е 58 090 лв.

Описание на главните инвестиции на емитента, които са в процес на изпълнение, включително географско разпределение на тези инвестиции и метод на финансиране

ИНВЕСТИЦИИ В ПРОЦЕС НА ИЗПЪЛНЕНИЕ

ИНВЕСТИЦИИ В СТРАНАТА	СУМА	ВАЛУТА	МЕТОД НА ФИНАНСИРАНЕ
Машина за страничен печат	1 543 150 BGN		заемни средства
Машина за изтегляне на ал.капачки	381 387 BGN		заемни средства
Машини за ролиране и поставяне на уплътнители	606 307 BGN		заемни средства
Осигуряване на производството с енергоносители	195 583 BGN		заемни средства
Шприцмашини	342 270 BGN		заемни средства
Проектиране, строителство и оборудване на града за производствени цели и складови площи	684 541 BGN		собствени средства
Увеличаване размера на форматите листа за определени размери капачки, нови инструменти за първа стъпка	97 792 BGN		собствени средства
ИНВЕСТИЦИИ В ЧУЖБИНА	СУМА	ВАЛУТА	МЕТОД НА ФИНАНСИРАНЕ
Създаване на дъщерна фирма ХЕРТИ Англия чрез закупуване на съществуваща компания	195 583 BGN		собствени средства

Информация относно главните бъдещи инвестиции на "ХЕРТИ" АД, за които управителните органи на дружеството са поели твърди ангажименти

ИНВЕСТИЦИИ, ЗА КОИТО Е ПОЕТ ТВЪРД АНГАЖИМЕНТ

ИНВЕСТИЦИИ В СТРАНАТА	СУМА	ВАЛУТА	МЕТОД НА ФИНАНСИРАНЕ
Машина за PVC free compound 28x15.4	782 332 BGN		собствени средства
Закупуване на материали	3 129 328 BGN		собствени средства
ИНВЕСТИЦИИ В ЧУЖБИНА	СУМА	ВАЛУТА	МЕТОД НА ФИНАНСИРАНЕ
Развиване на дъщерната фирма Херти Англия	97 792 BGN		собствени средства

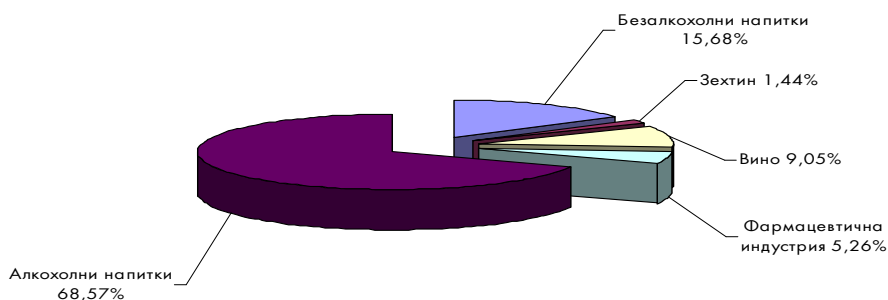
5. ПРЕГЛЕД НА СТОПАНСКАТА ДЕЙНОСТ

"ХЕРТИ" АД е млада и амбициозна компания, която оперира от 1993 г. и за този кратък период на осъществяване на стопанска дейност успява да се утвърди на европейския пазар, като производител на Алюминиеви и Пластмасови капачки. Успешното развитие на дружеството се обуславя от прилагането на съвременни технологии и оборудване при производство и създаване на артикули с високо качество, ориентирани към потребностите на отделния клиент. Продуктите на "ХЕРТИ" АД са търсени от производители на високо и слабоалкохолни напитки, вина, минерални води – тихи и газирани, плодови сокове, зехтин, лекарства.

5.1. Основни дейности

Предметът на дейност на "ХЕРТИ" АД е: производство и продажба на стоки от собствено производство; търговия на едро и дребно с промишлени стоки, селскостопанска продукция и всякакви други незабранени от закона стоки; покупка на ценни книжа с цел продажба и други финансови и валутни сделки при получаване на изискуемите от закона разрешения и лицензи; търговско представителство и посредничество; комисионни, спедиционни и превозни сделки, включително международен транспорт; менителници, записи на заповед и чекове; складови сделки; сделки с интелектуална собственост, хотелиерски, туристически, рекламни, информационни, програмни, импресарски и други услуги; покупка, строеж и обзавеждане на недвижими имоти с цел продажба; лизинг; външнотърговски сделки в обсега на предмета на дейност на дружеството.

Основните **сфери на дейност** на дружеството са производство и маркетинг на алуминиеви, пластмасови и композитни (композиция от алуминий и пластмаса) капачки. Продуктите на компанията се отличават с прецизно и постоянно качество, което гарантира ефективното им използване на високоскоростно оборудване. Производството на дружеството е фокусирано основно към потребители от различни сегменти на хранително-вкусовата промишленост, но значителен дял от продукцията е предназначена и за потребители от фармацевтичната промишленост.

2004-2006

Продуктите на "ХЕРТИ" АД достигат до масовия потребител посредством продуктите на клиентите на фирмата. Тази характерна черта определя и слогана на емитента:

„ВАШАТА МАРКА УТРЕ Е НАШИЯТ БИЗНЕС ДНЕС“

Дружеството предлага богат асортимент на произведени изделия. С голямото разнообразие на размери капачки компанията си осигури пазарно предимство, предлагайки на своите клиенти възможност да получат комплексно решение за затваряне на различни по обеми и дизайн опаковки. Реализираните на пазара от "ХЕРТИ" АД продукти са:

- Алуминиеви винтови капачки – HAC (**H**erti **A**luminium **C**losures) които се разделят на HSC (**H**erti **S**tandard **C**losures)- стандарни капачки
 HDDC (**H**erti **D**eep **D**rawing **C**losures) - дълбоки капачки
 HXLC (**H**erti **E**xtra **L**ong **C**losures) – екстра дълбоки капачки
 с предназначение за:
 - високоалкохолни напитки
 - вино
 - лекарствени продукти
 - хранителни продукти – зехтин, кетчуп, оцет
 - минерална вода и плодови напитки

Алуминиеви капачки						
Тип	Размери					
HSC	25x17	28x15.4	28x17	28x18	28x21.6	28x22
	30x24	31.5x18	31.5x24	32x18	43x24	18x12
HDDC	22x30	28x35	28x38	28x42	28x44	30x35
	30x44	30x46	31.5x44	31.5x47	32x42	
HXLC	25x43	28x50	30x60	31.5x55		

- Пластмасови капачки НРС (**H**erti **P**lastic **C**losures) с предназначение за:
 - минерална вода в различни по обем опаковки
 - газирани безалкохолни напитки
 - хранителни продукти – олио, оцет
 - фармацевтичната промишленост
 - високоалкохолни напитки
 - вино

Пластмасови капачки					
Тип	Размери				
НРС	30/25	PCO	BPF	PCO двоен конус	48/41
	30/25 олекотена	Проксима	Пуш-пул 28 mm	Пуш-пул 30 mm	

- Композитни капачки /съчетание на пластмасови и алуминиеви компоненти/ HCSC (**H**erti **C**omposite **S**afety **C**losures) с предназначение за:

- високоалкохолни напитки
- вино

Композитни капачки			
Тип	Размери		
HCSC	Астра	Вега	Вин Стар

4. Пластмасови изделия НРА (**H**erti **P**lastic **A**rticle) :

- носачи за бутилки и туби
- успокоители за зехтин
- дозатори за високоалкохолни напитки

Пластмасови изделия			
Тип	Размери		
НРА	Носач за 2 литра	Носач за 5 литра	Носач за 10 литра
	Успокоител 31.5 mm	Дозатор $\phi 28$ mm, $\phi 30$ mm, $\phi 31.5$ mm	Мерителна чашка

5. Лакиране и литография на метални листа

За периода 2004 г. – 2006 г. са разработени и предложени на пазара следните продукти:

Алуминиеви капачки:

- Разработване на технологично оборудване и изработка на екипировка за производство на капачка с размер **18x12**;
- Разработване на технологично оборудване и изработка на екипировка за производство на капачка с размер **43x24**;
- Разработване на технологично оборудване и изработка на екипировка за производство на капачка с размер **28x50** с дозатор;
- Разработване на технологично оборудване и изработка на екипировка за производство на капачка с размер **30x44** с или без дозатор;
- Закупуване на технологично оборудване и усвояване производство на капачка с пластизол за газирани напитки с размер **28x15.4**;
- Разработване на технологично оборудване, изработка на екипировка и усвояване на технология за производство на капачки за вино с размер **30x60**;
- Разработване на технологично оборудване и изработка на екипировка за производство на капачка с размер **31,5x60** с или без дозатор;
- Разработване на технологично оборудване и изработка на екипировка за производство на капачки с размери **31,5x55** и **31,5x50**;
- Разработване на технологично оборудване и изработка на екипировка за производство на капачка с размер **22x30**;

Пластмасови капачки:

- Запускане в производство на олекотена капачка за тихи води **30x25**;

- Запускане в производство на капачка за газирани напитки **PCO** двоен конус;
- Разработване на технологично оборудване и изработка на екипировка за производство на пластмасова капачка тип **Проксима**;

Композитни капачки:

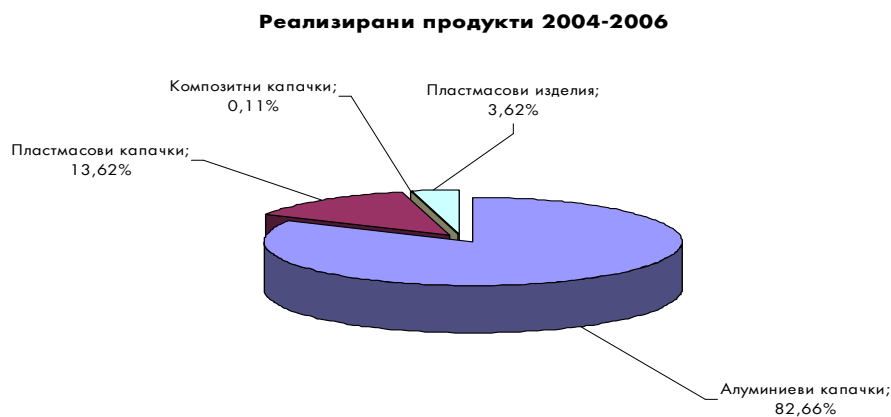
- Разработване на технологично оборудване и изработка на екипировка за производство на композитна капачка тип **Астра**;
- Разработване на технологично оборудване и изработка на екипировка за производство на композитна капачка тип **Вега**;

Пластмасови изделия

- Разработване на технологично оборудване и изработка на екипировка за производство на дозатор с размер **ф28**;
- Разработване на технологично оборудване и изработка на екипировка за производство на дозатор с размер **ф31,5**;
- Разработване на технологично оборудване и изработка на екипировка за производство на мерителна чашка за нуждите на фармацевцията.

По-долу са оповестени обобщени данни за реализираните основни видове изделия. Информацията илюстрира структурата и динамиката в произвежданата продукция в обемно и в стойностно изражение за последните три финансови години.

Структура на
производството



Промени в обемите произвежданата продукция за периода 2004 г. – 2006 г.:

Реализирани продукти	Продажби 2006 г.		Продажби 2005 г.		Продажби 2004 г.
	Брой	Изменение	Брой	Изменение	Брой
Алуминиеви капачки	874 517 257	12,08%	780 258 213	22,03%	639 381 120
Пластмасови капачки	176 009 210	11,90%	157 289 640	148,65%	63 258 717
Композитни капачки	1 291 640	13,10%	1 142 000	-5,02%	1 202 370
Пластмасови изделия	47 736 349	15,46%	41 342 854	150,43%	16 508 520

Динамика в произвежданата продукция за периода 2004 г. – 2006 г. в стойностно изражение:

Реализирани продукти	Продажби 2006 г.		Продажби 2005 г.		Продажби 2004 г.	
	стойност в хил.лева	% от приходите	стойност в хил.лева	% от приходите	стойност в хил.лева	% от приходите
Алуминиеви капачки	17 586	83,61%	17 245	83,69%	14 299	86,96%
Пластмасови капачки	2 857	13,58%	2 299	10,93%	1 182	5,62%
Омния	26	0,12%	356	1,69%	371	1,76%
Композитни капачки	269	1,28%	311	1,48%	176	0,84%
Капсули	43	0,20%	-	-	-	0,00%
Лакиран алуминий	42	0,20%	248	1,18%	32	0,15%
Други продукти	211	1,00%	146	0,69%	383	1,82%
Приходи от продажби на продукция:	21 034	100,00%	20 605	100,00%	16 443	100,00%

От представените данни е видно, че в структурно отношение дяловете на произвежданите изделия в общия произвеждан обем се запазва относително постоянна. Нарастването на произвежданата продукция е обусловено от ръст в производството и внедряване нови изделия.

5.2. Главни пазари

“ХЕРТИ” АД прилага последователна политика на експортноориентирана дейност. Предназначената за външни пазари продукция, съставлява средно над 80% от производството на дружеството за последните три финансови години, като за периода се наблюдава нарастване на продукцията, предназначена за износ. Основните приходи от продажби дружеството реализира чрез осъществяване на продажби на компании в страни от Европейския съюз, Русия и бившите съветски републики. В табличен формат за периода 2004 г. – 2006 г. и към 30.06.2007 г. са оповестени данни за процентния дял от реализираната продукция по основни пазари.

Приходи от продажба на продукция в хил.лева	30.6.2007	Дял от общите приходи	2006	Дял от общите приходи	2005	Дял от общите приходи	2004	Дял от общите приходи
България	1 792	13,70%	3 113	14,80%	4 259	20,67%	3 440	20,92%
Европейски съюз, Турция	5 598	42,80%	7 818	37,17%	5 771	28,01%	3 777	22,97%
Русия и бивши съветски републики	5 493	42,00%	9 970	47,40%	10 214	49,57%	8 656	52,64%
Арабски страни	196	1,50%	133	0,63%	361	1,75%	571	3,47%
ОБЩА СУМА НА ПРИХОДИТЕ ОТ ПРОДАЖБИ	13 079	100%	21 034	100%	20 605	100%	16 443	100%

В таблицата по-долу са представени приходите на емитента по категории дейности за периода 2004 г. – 2006 г. и към 30.06.2007 г. Данните са на база одитираните годишни финансови отчети на ХЕРТИ АД за съответните години и от неаудитирания финансов отчет на дружеството за второ тримесечие на 2007 г.

ПРИХОДИ ОТ ДЕЙНОСТТА в хил.лева	30.6.2007	2006	2005	2004
Приходи, в т.ч.	13 658	23 638	22 217	17 174
Приходи от продажба на продукция	13 079	21 034	20 605	16 443
Други	579	2604	1612	731

“ХЕРТИ” АД е производствено предприятие и приходите на дружеството се формират от приходи от продажба на продукция.

5.3. В случай, че информацията по т. 5.1. и 5.2. е повлияна от извънредни фактори, това трябва да бъде оповестено

Информацията не е повлияна от извънредни фактори.

5.4. Данни за степента на зависимост на емитента от патенти, лицензи, договори (включително с доставчици и производители) или нов производствен процес

"ХЕРТИ" АД притежава ресурси за технологични разработки, изследвания, въвеждане на системи за управление и контрол. Усилията се концентрират до въвеждане на системи за контрол на качеството и безопасността на продукта (Добри Производствени Практики - GMP), Система за анализ на опасностите и контрол на критичните точки – HACCP, Интегрирани системи за управление, базирани на редица международни стандарти – сериите ISO 9000, ISO 14000 и др. Към момента в "ХЕРТИ" АД е въведена и сертифицирана система за управление на качеството по изискванията на стандарта ISO 9001:2000. Системата обхваща всички дейности по иновациите, редовното производство и продажбите. За целта е създадена необходимата фирмена управленска структура, работна среда, система от документация и контрол, фирмени продуктови стандарти, система за обучение на персонала, което в крайна сметка позволява надеждното управление на качеството на всички дейности.

Търговската марка HERTI и знака HL са защитени до 10.02.2015 г. В **процес** е процедура за защита на марката в страните от Европейския съюз, както и за защита на търговската марка на кирилица. Дружеството няма закупен патент, който да е в основата на дейността на компанията. Няма и патентован продукт, от съществено значение за дейността на фирмата, чийто срок изтича.

5.5. Данни за конкурентоспособността на емитента и основания за приетите твърдения

Освен за различните видове напитки – алкохолни, вино и безалкохолни, продуктите на "ХЕРТИ" АД намират приложения и в две не по-малко динамично развиващи се индустрии – производство на зехтин и фармацията.

Основни конкуренти при пластмасовите капачки и изделия са Готмар България, Берикап Германия.

Конкуренти на световните пазари при алуминиевите капачки са Alcan Packaging , Alplast-Италия , Guala Closures-Италия, Federfin-Италия, DGS-Полша, Torrent- Испания, ТОКК-Русия, Mala-Германия.

Основните предимства на компанията при заеманите пазарни позиции и нарастващия пазарен дял са, че "ХЕРТИ" АД е фокусирана към изискванията на потребителя. Компанията предоставя решения, като се опира на богатия си опит при работа в различни културни пространства и познаване потребностите на клиентите, интензивна съвместна работа и анализ на техните приоритети. Продуктите на "ХЕРТИ" АД се отличават с прецизност и високо качество, което гарантира ефективното им използване на високоскоростно оборудване.

Приоритет на компанията е производството на иновативни продукти, като алуминиеви винтови капачки за вина. Прилагането на новите тенденции в опаковачната промишленост извеждат дружеството на високо ниво на конкурентоспособност и заемане

на нови пазарни ниши. Основните конкурентни предимства, които продуктите на дружеството имат пред традиционните производители на коркови тапи са:

Технологични предимства:

- надеждно и дългосрочно затваряне, като се преодолява естествената пропускливост и възможностите за нарушаване на структурната цялост /“стареене”/, характерно за материал като корка;

- осигуряване на по-добра устойчивост спрямо влиянията на външната среда при всеки един от етапите на реализация /съхранение, транспорт, продажба/ - устойчивост на температурни колебания, промени във влажността, както и непрпускливост към течности и газове.

- стандартизация на опаковката – В рамките на една опаковка капачката е последният етап от производството на вино. При корковите и синтетичните тапи се разчита на еластичността на запушалката за осигуряване на запечатване между нея и стъклото. Винтовите капачки запечатват около ръба на бутилката оформена гладка, контролирана повърхност, отколкото вътрешната неконтролирана повърхност – това е предпоставка за стандартизиране на опаковъчното изделие и гаранция за съхраняване на качеството на произведеното вино.

Подпомагане на процеса на винопроизводство

- бариера са за проникването на кислород в бутилките, като по този начин се запазват вкусовите и естетичните качества на виното;

- предпазват виното от промяна в аромата, причинена от абсорбиране на селективния аромат на плод във виното при използване на коркови капачки.

- осигуряват подходящо отлежаване на белите и червените вина.

Предимства за индивидуалния потребител

- запазване вкусовите качества и първоначална свежест до момента на консумация;

- лесни са за използване - лесно се отварят и повторно се затварят

Успехът на дружеството е резултат от осъществяване на основната цел - гарантиране на изключително качество на произвежданите продукти, чрез:

- специфичния подход спрямо организационната структура на ХЕРТИ АД. От самото си създаване дружеството е структурирано на обособени отдели като на всеки отдел са поставяни стратегически задачи и цели, постигането на които е стриктно контролирано от мениджмънта на компанията;
- сертифициране на дружеството по ISO 9001;
- консултиране на клиентите с цел предоставяне на решения за опаковки;
- нарастващото потребление на алкохолни напитки е движещ фактор, влияещ върху търсенето на продуктите на ХЕРТИ АД;
- разбиране потребностите на клиентите. За това допринася опита на дружеството при работата му на различни пазари, характеризиращи се с разнообразни потребители на неговата продукция;
- индивидуален отношение към всеки клиент. Това определя високото качество на произвежданите продукти и задоволяването на потребностите на клиентите. Гъвкавият подход при производствените решения и диференциацията на продуктовата гама на “ХЕРТИ” АД допълнително укрепват позициите му на конкурентноспособно дружество на международните пазари;

- вниманието, което се отделя от потребителите на напитки към тяхното максимално добро съхранение предполага нарастване на интереса към продуктите решения на дружеството.

5.6. Описание на суровините и материалите от съществено значение за дейността, тяхната наличност и дали цената им е променлива

Основните материали за производство на алуминиеви капачки са:

-алуминиеви листи сплав 8011 с дебелина 0.20-0.23 мм. Цената е в пряка зависимост от цената на алуминия на Лондоска метална борса. Основни доставчици са АЛКАН-Германия и АЛКОА-Испания.

- лакове на полиестерна и винилова основа. Основни доставчици са Valspar, ICI, Rhenania.

- уплътнители от разпенен полиетилен. Основни доставчици са MGJ-Франция и Meyer Seals-Германия.

Основните материали за производство на пластмасови капачки и изделия са:

- HDPE – полиетилен високо налягане
- LDPE – полиетилен ниско налягане
- Полипропилен
- Полистирол

Доставчици на тези материали са РТТ Polymer-Тайланд, Chemopetrol-Чехия

Световните пазари на алуминий се характеризират с цикличност. За периода 2004-2006 цените на алуминия на стоковите пазари показват тенденция към непрекъснато нарастване. Тази тенденция се променя през първото и второто тримесечие на 2007 г, благодарение на намаляване на вносните мита за алуминий в ЕС от 6% на 3% и постоянно нарастващите обеми на производството му, които ще доведат до натрупването на излишъци. Алуминият е основна суровина, използвана от "ХЕРТИ" АД в производството и като такава намаляващите му цени ще окажат положително въздействие върху размера на разходите на дружеството.

5.7. Описание на маркетинговите канали и на специфичните методи на продажби

Характерно за "ХЕРТИ" АД е, че покрива целият процес от производство до крайната реализация на продукцията си. Дружеството разполага с потенциал и възможности самостоятелно да извършва проучвания и последващи анализи на конюктурата на пазарите, представляващи интерес. "ХЕРТИ" АД разполага и с необходимите подготвени кадри да осъществява директни контакти с потенциални потребители, да води преговори, да насърчава продажбите на продуктите си и да осъществява самостоятелен пласмент. Дружеството поддържа непрекъснат контакт с клиентите си, получава актуална информация за потребностите и изискванията им и може да дава предложения за подобряване на качеството или понижаване на разходите.

Добрите резултати в тези дейности на "ХЕРТИ" АД са подпомагани от мрежата от участия в дружества на основните пазари: "Херти Франс" участие в капитала от 33.33 %, "Херти УК", участие в капитала от 60 %, Херти Груп Интернашънъл участие в капитала от 49%.

6. ОРГАНИЗАЦИОННА СТРУКТУРА

С цел актуалност на оповестената информация организацията на структурата на "ХЕРТИ" АД е представена към датата на изготвянето на настоящия документ.

Информация за дружествата, част от структурата на "ХЕРТИ" АД

"Херти Груп Интернешънъл" ООД е регистрирано на 05.09.2000 г под номер 7614/С.Ч./2000 в службата при търговския регистър на Букурещкия съд. Херти АД притежава 49% (49 дяла) от капитала на дружеството, който е общо 10 000 румънски леи разделен в 100 дяла.

Основната дейност на дружеството е разносна търговия на продукти и метални руди код КАЕН-5152, като развива допълнително и следните дейности:

- посредничества и търговия със земеделски суровини, живи животни, с текстилни суровини и с полупродукти;
- посредничества и търговия с горива ,минерали и химически продукти за промишлеността;
- посредничества и търговия с дървен и строителен материал;
- посредничества в търговията с машини ,промишлени екипировки,плавателни съдове и самолети;
- посредничества в търговията с мебели, домакински продукти и железария;
- посредничества в търговията с текстил , конфекция ,обувки и кожени изделия
- посредничества в търговията с хранителни продукти ,напитки и цигари
- посредничества в специализираната търговия при продажбата на продукти със специфичен характер ,некласифицирани на друго място ,с изключение на тези ,забранени от закона ,каквито са : металните опаковки;
- посредничества в търговията с различни продукти (с изключение на тези ,забранени от закона);
- разносна търговия с твърди ,течни и газообразни горива и производни продукти;
- разносна търговия на дървен и строителен материал;
- разносна търговия на железни екипировки и окомплектовки ,гипсови изделия и отопления;
- разносна търговия с химически продукти;
- разносна търговия с други полуфабрикати – с изключение на забранените от закона;
- разносна търговия с отпадъци и остатъци-при спазване изискванията на действащия закон;
- разносна търговия с машини-средства за преработка на метал и дърво;
- разносна търговия с други машини използвани в промишлеността, търговията и транспорта;
- разносна търговия с други продукти- включително метални опаковки и с изключение на изделията забранени от закона;

Дружеството развива и вносно-износна дейност на упоменатите по-горе стоки.

"Херти Франс", Франция. Емитентът притежава 33,33% от капитала на Херти Франс, като общият размер на инвестицията е 24 098 лв.

Седалище и адрес на управление: Ингр, улица "Емил Льоконт" № 13, 45141 Сен Жан дьо ла Рюел.

Акционерно Дружество с капитал 37 000 Евро, вписано в Търговския регистър на Орлеан под № 448 243 576.

Предметът на дейност на Херти Франс е търговия, разпространение и производство на гамата от изделия, произведени или пуснати на пазара от Дружество ХЕРТИ България и неговите Дъщерни Дружества, и общо казано, всяка търговска дейност, свързана със запусване и затваряне с капачки. Процентното участие от гласовете в общото събрание на Херти Франция не се различава от броя на притежаваните акции, посочен по-горе.

"Херти УК", Великобритания, като емитентът притежава 60 % от капитала на дружеството, който е общо 1 000 британски лири.

Херти Великобритания (Herti UK Limited) е регистрирана в регистъра на дружествата за Англия и Уелс под № 6186409.

Предметът на дейност на Херти Великобритания е: Да извършва стопанска дейност като търговско дружество; да извършва друга стопанска дейност, която, според Компанията, е възможно да бъде удобно или вероятно извършвана във връзка с дъщерна фирма, с друга стопанска дейност на Компанията и която се счита, че подобрява стойността на имуществото на Компанията; да закупува или по друг начин да придобива безусловно право на собственост върху недвижимо имущество, чрез лизинг, или всяка друга недвижима собственост за което и да е имущество или участие, движимо или недвижимо или участие в такова имущество,, както и да продава, наема на лизинг, отдава под наем, разработва такова имущество или по друг начин да превръща това в полза за Компанията; да кандидатства, регистрира или по друг начин да придобива каквито и да е патенти, патентни права, патент за изобретения, лицензии, търговски марки, концесии и изобретения и да ги използва и извлича от тях максимално най-голяма полза или да разработва, продава или прехвърля същите или да издава свързани с тях лицензии или привилегии или по друг начин да ги превръща в полза за компанията; да изгражда, реконструира или, по принцип, да поддържа сгради и работи от всякакъв характер, независимо дали същите са разположени или не на територия в рамките на Компанията; да инвестира и разполага с тези инвестиции на Компанията в акции или при ценни книги и по начин, както е определено; да подписва споразумения за съвместна работа по бизнес проект или да се обединява или подписва партньорски споразумения или договорености за разпределение на печалбата, обединяване на интереси, реципрочна концесия или сътрудничество с всяка компания, фирма или лице, извършващи или предлагащи да извършват стопанска дейност в рамките на предмета на дейност на тази Компания или която е възможно да бъде извършвана така, че, пряко или непряко, да е в полза на Компанията; да закупува или по друг начин да придобива и поема цялата или част от стопанската дейност, имущество, отговорности и акции на всяко лице, фирма или компания, извършващи всякаква стопанска дейност, като процеса на водене на такава дейност се смята, че е от полза за тази Компания или промотира нейните интереси или притежава имущество, подходящо за целите на Компанията; да продава, подобрява, управлява, разработва, извлича най-голяма полза, отдава под наем или плащане за право на ползване или дял от печалбата или друго, издава лицензии или сервитути или други права в или върху, или по друг начин работи или

се разпорежда с дружеството и всички или част от имуществото или активите на Компанията, за заплащане, каквото Компанията сметне за разумно; да записва, взима, закупува или по друг начин придобива срещу пари в брой, акции или ценни книги с фиксиран лихвен процент в тази Компания или друго заплащане друга компания или бизнес които, по мнението на Компанията могат да бъдат извършвани, така че, пряко или непряко, да са от полза за Компанията; да продава или по друг начин да се разпорежда с цялата или част от стопанската дейност или имущество на Компанията срещу заплащане, акции или ценни книги с фиксиран лихвен процент, които Компанията сметне за подходящо; да отдава под наем или заема пари, или дава на кредит при каквито и да е условия и с или без обезпечение, на която и да е компания, фирма, или лице (включително без да се променя негативно общия смисъл на предходното, всяка холдингова компания, дъщерна фирма или свързана дъщерна фирма или всяка друга фирма, свързана по какъв и да е начин с Компанията), да сключва гаранции, договори за обезщетения и гаранции от всякакъв вид, да получава пари на депозит или да отдава под наем при всякакви условия и да обезпечава или гарантира по какъвто и да е начин и условия плащането на всяка сума пари или изпълнението на всяко задължение от всяка компания, фирма или лице (включително без да се променя негативно общия смисъл на предходното, всяка холдингова компания, дъщерна фирма, или свързана дъщерна фирма или асоциирана фирма, както е посочено тук по-горе); да заема или набира парични средства по какъвто и да е начин и да обезпечава изплащането на всички парични средства, които са взети назаем или набрани, или са дължими по ипотека, запазено право, стандартно обезпечение, залог или друго обезпечение върху цялото или част от имуществото или активите на Компанията (независимо дали настоящи или бъдещи), включително нейния невнесен капитал и също посредством сходна ипотека, запазено право, стандартно обезпечение, залог или друго обезпечение, за да гарантира изпълнението от страна на Компанията на всяко задължение или финансова отговорност, които Компанията може да поеме, или които е възможно да й бъдат наложени по закон; да издава, извършва, приема, джиросва, прави отстъпки, договаря, изпълнява и емитира чекове, менителници, записи на заповед, товарителници, варанти, ценни книги с фиксиран лихвен процент и други негоцируеми или прехвърлируеми инструменти; да кандидатства, промотира и получава актове на парламента, заповед, или лиценз от Търговския департамент или друг орган, които дават право на Компанията да извършва всеки свой предмет на дейност или внасянето на каквато и да е промяна в структурата на Компанията, или за всяка друга цел, която е възможно да се разглежда като засилваща интересите на Компанията и да се противопоставя на всички процедури или молби, които е възможно да се разглеждат като пряко или непряко нарушаващи интересите на Компанията; да подкрепя и записва акции във фондове и да записва акции или да съдейства за промоцията на благотворителна или обществена дейност или предмет в полза на Компанията или нейните служители, директори или други длъжностни лица, минали или настоящи, и да отпуска пенсии на такива лица или на лица, които са финансово зависими от тях; да разпределя измежду членовете на Компанията имущество в натура от какъвто и да е характер; да плаща всички разходи от всякакъв характер във връзка с промоцията, учредяването и регистрацията на Компанията, или да подписва договори с компания, фирма или лице за изплащането им, както и да плаща комисионна на брокери и други за ангажимента за покриване на риска, уреждане, продажба, или гарантиране на записването на акции или други ценни книги на Компанията; да извършва всички дейности, които е възможно да се смятат свързани или водещи до постигането на целите на Компанията или някои от тях; предмет на и винаги в съответствие с разпоредбите на секции 155 до 158, включително, на Закона (ако и дотолкова, доколкото такива разпоредби са приложими), да предоставя, независимо дали пряко или непряко, финансово съдействие от

всякакъв характер (както е посочено в Раздел 152(1)(а) на Закона) за целите, посочени в Раздел 151 (1) и/или Раздел 151(2) на Закона.

Процентното участие от гласовете в общото събрание на Херти Великобритания не се различава от броя на притежаваните акции, посочен по-горе.

ТИХЕРТ ЕАД (с аналог на англ. "THERT" corp.), България, като емитента притежава 100% от капитала на дружеството, който е общо 177 000 лв. Участието в капитала на дружеството е непарична вноска /апорт на машини/ на стойност 177 000 лв. "Тихерт" ЕАД е със седалище и адрес на управление гр. Шумен, ул. "Антим I" № 38, вписано в търговския регистър под партиден номер 85, том 4, стр. 19 по фирмено дело № 129/2007. **Предметът на дейност** на "Тихерт" ЕАД е : Инструментална екипировка, оборудване и машиностроене; външнотърговска дейност чрез внос, износ, бартерни, комисионни, реекспортни, лизингови и други сделки и операции; продажба на стоки от собствено производство; покупка на стоки или други вещи с цел препродажба в първоначален, преработен или обработен вид; търговско и рекламно представителство на български и чуждестранни юридически и физически лица; търговска дейност с отпадъци от цветни и черни метали; търговска дейност по събиране, транспортиране, временно съхраняване, предварително третиране, разкомплектоване, оползотворяване и/или обезвреждане на отпадъци; складови сделки; вътрешен и международен транспорт и спедиция; рекламни, информационни, програмни, сервизни и други услуги; консултантски услуги; както и осъществяване на всякакви други сделки, които не са забранени със закон или друг нормативен документ.

7. НЕДВИЖИМА СОБСТВЕНОСТ, ЗАВОДИ И ОБОРУДВАНЕ

7.1. Обем, структура и динамика на дълготрайните материални активи за последните 3 финансови години, включително оборудване на лизинг

В табличен формат са оповестени данни за обема, структурата и динамиката на дълготрайните активи на емитента.

Дълготрайни материални активи	2006		2005		изменение 2006/2005	2004		изменение 2005/2004
	обем/х.лв./	дял %	обем/х.лв./	дял %		обем/х.лв./	дял %	
Земя и сгради	1155	19,86%	590	10,81%	95,76%	503	11,79%	17,30%
Съоръжения и оборудване	4055	69,72%	4409	80,77%	-8,03%	3394	79,58%	29,91%
Стопански инвентар	42	0,72%	42	0,77%	0,00%	33	0,77%	27,27%
Разходи за придобиване на ДМА	564	9,70%	418	7,66%	34,93%	335	7,85%	24,78%
ОБЩО ДМА	5816	100,00%	5459	100,00%	6,54%	4265	100,00%	28,00%

Профилът на "ХЕРТИ" АД като производствено предприятие, определя големия относителен дял на сградите и машините в общия дял на дълготрайните материални активи. Запланиваните значителни дълготрайни материални активи са разгледани в настоящия документ. под т. "Информация за тенденциите" и в т. "Прогнозна финансова информация".

За периода 2004 г.-2006 г. "ХЕРТИ" АД няма лизинговани имоти. Дружеството използва лизингови схеми за придобиване на машини и оборудване. На база последния изготвен финансов отчет от дружеството, към 30 юни 2007г., общата стойност по лизингови договори възлиза на 874 667 лв. като неизплатените задължения са 414 597 лв.

Активи, тежести върху активите

По данни от одитирания годишен финансов отчет на дружеството за 2006 г. банковите заеми са обезпечени с имоти, машини, съоръжения и оборудване с балансово стойност 712 хил. лв., материални запаси за сумата от 931 хил. лв. и търговски вземания за сумата от 846 хил. лв., както и записи на заповед за сумата на дължимите суми.

Имущество и производствени единици

Производствената база на емитента се намира в гр. Плиска на 25 км. от гр. Шумен и на 70 км. от гр. Варна. "ХЕРТИ" АД притежава 84 000 кв.м. земя. Производствените сгради са разположени на площ от 34 000 кв. м.

"ХЕРТИ" АД притежава следните производствени сгради и съоръжения:

- Хале №1 – 1708 кв.м. с Участък "Лакиране и литорафия" за производство на лакирани и литографирани алуминиеви листи.
 - Хале №2. – 1547 кв.м. с участъци "Пресов" за дълбоко изтеглени заготовки с приложение при производството на дълбоки алуминиеви винтови капачки и "Страничен печат" за печат върху заготовки за дълбоки капачки
 - Хале №3 – 1793 кв. м. с участък "Ролинзи" за завършващите операции на дълбоки капачки /ролиране и поставяне на уплътнители/ и участък "Къси капачки", в който се произвеждат стандартни капачки тип HSC (**H**erti **S**tandard **C**losures).
 - Хале №4 - 1300 кв. м. В халето е разположен склад „Готова продукция“
 - Склад "Материали" – 825 кв.м.
 - Ремонтна работилница – 1048 кв. м
 - Битови помещения – 568 кв.м
 - Административна сграда – 606 кв.м
 - Трафопост – 2 бр., помпена станция – 129 кв.м.
- Всички халета и битовите помещения са свързани чрез топла връзка помежду си.

Оборудване

"ХЕРТИ" АД разполага с машинен парк, осигуряващ затваряне на цикъла на производство на алуминиеви винтови капачки тип PILFER PROOF. Производството е организирано технологично в три производствени халета, описани по-горе.

Пластмасовото производство е разположено в помещения под наем в гр. Шумен. Производственото помещение е с площ от 1260 кв.м., а складовото помещение с площ от 1440 кв.м. Обособено е чисто помещение за производство на продукти за фармацевтичната промишленост. Производството на пластмасови капачки и изделия се осъществява с 17 шприцмашини ENGEL, KRAUSS MAFFEI, DEMAG, ARBURG и различни инструменти.

7.2. Начин на съхранение на произвежданата продукция

Произвежданите продукти се съхраняват, като се поставят в полиетиленови торби и в кашони от петпластно велпапе с размери 600x400x370 мм. Нарездат се на палети по 5 броя кашони на ред. Съхраняват се в складови сухи помещения, като не се излагат на пряка слънчева светлина. Температура на съхранение от 0 до 30 градуса. Срокът на годност е една година от датата на производство.

7.3. Производствен капацитет и степен на износване

За периода 2004 г. – 2006г. производствения капацитет и натоварването на мощностите са посочени в следната таблица:

ВИД ПРОДУКТ	ПРОИЗВОДСТВО		
	2006 г.	КАПАЦИТЕТ	НАТОВАРВАНЕ
Алуминиеви капачки тип HSC	725 007 202	986 500 000	73,50%
Алуминиеви капачки тип HDDC	130 134 888	163 000 000	79,80%
Алуминиеви капачки тип HXLC	19 375 167	22 000 000	88,10%
ДЪЛБОКИ ОБШО	149 510 055	185 000 000	80,80%
Алуминиеви капачки ОБШО	874 517 257	1 171 500 000	74,60%
Композитни капазки тип HCSC	1 291 640	1 500 000	29,40%
Пластмасови капачки тип HPC	176 009 210	220 300 000	79,90%
Пластмасови изделия тип HPA	47 736 349	81 500 000	58,60%
Пластмасови продукти ОБШО	223 745 559	301 800 000	74,10%

ВИД ПРОДУКТ	ПРОИЗВОДСТВО		
	2005 г.	КАПАЦИТЕТ	НАТОВАРВАНЕ
Алуминиеви капачки тип HSC	614 502 155	865 000 000	71,00%
Алуминиеви капачки тип HDDC	160 068 745	176 000 000	90,90%
Алуминиеви капачки тип HXLC	5 687 313	9 000 000	63,20%
ДЪЛБОКИ ОБШО	165 756 058	185 000 000	89,60%
Алуминиеви капачки ОБШО	780 258 213	1 050 000 000	74,30%
Композитни капазки тип HCSC	1 142 000	1 500 000	76,10%
Пластмасови капачки тип HPC	157 289 640	220 300 000	71,40%
Пластмасови изделия тип HPA	41 342 854	76 800 000	53,80%
Пластмасови продукти ОБШО	198 632 494	297 100 000	66,90%

ВИД ПРОДУКТ	ПРОИЗВОДСТВО		
	2004 г.	КАПАЦИТЕТ	НАТОВАРВАНЕ
Алуминиеви капачки тип HSC	513 097 006	694 400 000	73,90%
Алуминиеви капачки тип HDDC	125 917 214	138 000 000	91,20%
Алуминиеви капачки тип HXLC	366 900	1 000 000	34,00%
ДЪЛБОКИ ОБШО	126 284 114	139 000 000	90,90%
Алуминиеви капачки ОБШО	639 381 120	833 400 000	76,70%
Композитни капазки тип HCSC	1 202 370	1 500 000	80,20%
Пластмасови капачки тип HPC	63 258 717	120 000 000	52,70%
Пластмасови изделия тип HPA	16 508 520	55 000 000	30,00%
Пластмасови продукти ОБШО	79 767 237	175 000 000	45,60%

7.4. Екологични въпроси, които биха могли да окажат влияние върху използването на активите

"ХЕРТИ" АД е акционер в Екопак България АД, което осигурява изпълнението на задълженията за събиране и оползотворяване на опаковките, пуснати на пазара в съответствие със Закона за управление на отпадъците и Наредбата за опаковките и отпадъците от опаковки.

"ХЕРТИ" АД има разработени и утвърдени от МОСВ и РИОСВ – Шумен екологична програма, Програма за управление на отпадъците и План за управление на разтворителите.

В своята производствена дейност – лакиране и литография предприятието прилага стриктно Наредба № 7 от 21.10.2003 г., за норми за допустими емисии на летливи органични съединения, изпускани в атмосферния въздух в резултат на употребата на разтворители в определени инсталации (ДВ, бр. 96 от 2003 г.), като емисиите се контролират периодично и са под допустимите норми.

Параметрите на работната среда във всички производствени помещения се осигуряват с изградени отоплителна и климатизараци системи, контролират се периодично и се поддържат в норми. Осигурени са лични предпазни средства и се извършва контрол за тяхното използване.

Дружеството притежава необходимите разрешителни за дейностите по съхранение и предаване на опасни отпадъци от дейността си на лицензирани фирми като представя ежегоден отчет за опасните отпадъци пред РИОСВ – Шумен и МОСВ. Временното съхранение на отпадъците е организирано на обособени площадки. Периодично, съгласно сроковете, всички опасни отпадъци се предават на лицензирани фирми по Наредба 9 от 28.09.2004 г. на МОСВ, МРРБ и МЗ за реда и образците, по които се предоставя информация за дейностите по отпадъците (ДВ, бр. 95/2004 г.).

В производствената дейност "ХЕРТИ" АД не отделя промишлени отпадни води и не замърсява почвите и водите.

"ХЕРТИ" АД няма наложени санкции от РИОСВ – Шумен и МОСВ за замърсяване на атмосферния въздух, водите и почвата в резултат на производствена дейност на предприятието, както и предписания за ограничаване на вредното въздействие на опасните отпадъци върху околната среда.

8. РЕЗУЛТАТИ ОТ ДЕЙНОСТТА, ФИНАНСОВО СЪСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВИ

Представената информация предоставя описание на финансовото състояние на емитента и постигнатите резултати от дейността за последните три години както и за първите шестмесечия на 2007 и 2006г. През 2005 г. „ХЕРТИ“ АД прилага за първи път международните стандарти за финансово отчитане. Одитор на дружеството е КМПГ. Одитираните годишни данни за 2004г. са рекласифицирани и преизчислени за целите на съпоставимостта по съответните позиции. Финансовите отчети на дружеството са изготвени на индивидуална основа.

Във връзка с промяната в правната форма на емитента, към 5 юли 2007г. е съставен встъпителен баланс на основата на балансовите стойности на получените чрез преобразуването активи и пасиви на база справедливата им цена, данните от които също така са представени по-долу в текста.

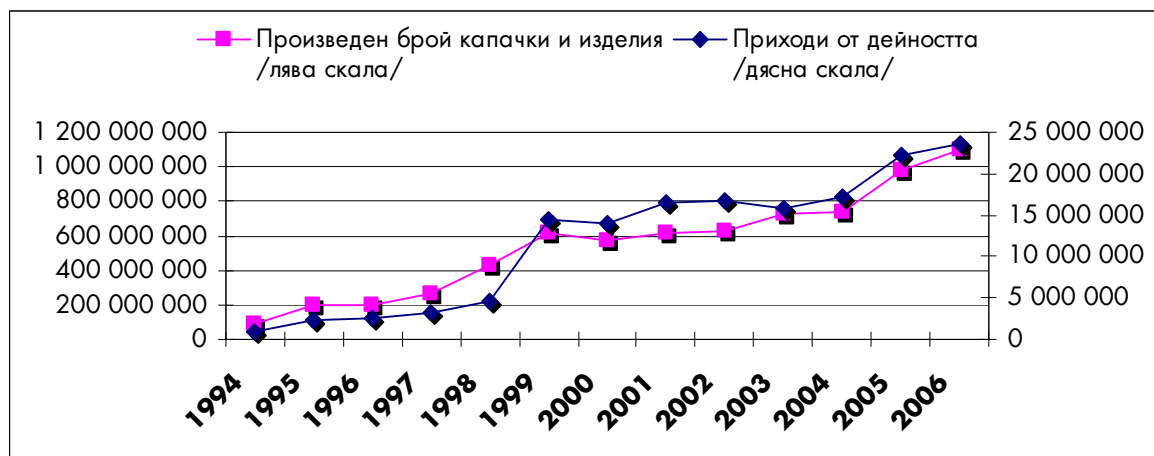
8.1. Резултати от дейността

Благодарение на силно развитата развойно-изследователска дейност на компанията, основен приоритет на ръководството, приходите от продажби на продукцията на „ХЕРТИ“ АД отбелязват постоянен темп на нарастване, видим от представените по-долу в текста данни. Целевото навлизане на дружеството в нови пазарни ниши допринася за разширяването на производствената гама, обхващаща пет основни дейности, изброени в последователност съобразно значимостта им за дейността:

- ▶ Производство на алуминиеви винтови капачки,
- ▶ Производство на пластмасови капачки,
- ▶ Производство на пластмасови изделия,
- ▶ Производство на композитни капачки¹ и
- ▶ Лакиране и литография на метални листа.

„ХЕРТИ“ АД, регистрирано на 23 Юни 1993г., започва своята дейност в началото на 1994г. В производствените цехове на дружеството се осъществява цялостния процес при изработката на капачки и пластмасови изделия от лакирането и литографията на алуминиеви листа до оформянето, окомплектоването и пакетажа на крайните продукти. Производственият цикъл на компанията е непрекъсваем разпределен в три смени. През изтеклата финансова година производството на компанията премина прага от един милиард произведени капачки и изделия. През годините от учредяването до момента „ХЕРТИ“ АД успява да се наложи като един от водещите производители на алуминиеви винтови капачки за алкохолни напитки и лекарствени средства на българския пазар, като и да наложи марката в световен мащаб. Дружеството изнася над 80% от продукцията си в 35 страни, с тенденция на нарастване на дела на Европейските пазари.

Графично представяне на развитието на производството и реализираните приходи на „ХЕРТИ“ АД

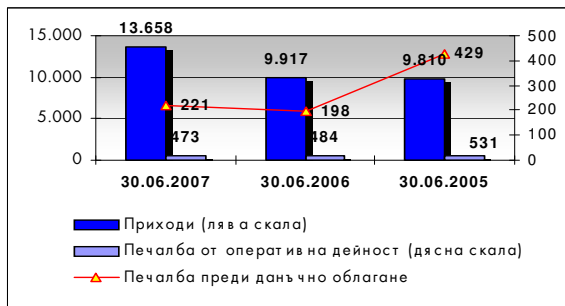
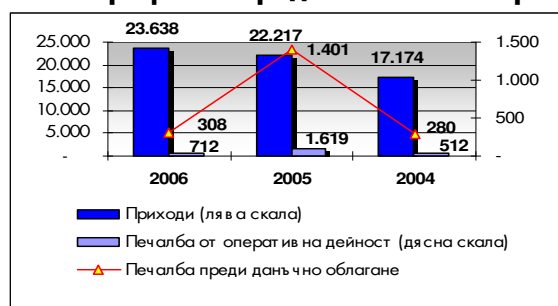


Приходите на дружеството, според спецификата на дейността, се формират основно от продажби на алуминиеви капачки, с най-висок дял от общите, пластмасови капачки и изделия. Най-висок ръст е отчетен при продажбите на алуминиеви капачки. През последните три финансови години, средният оборот на компанията възлиза на над 21 млн.лева, като към края на 2006 г. приходите от дейността достигат приблизително 24 млн.лева, с 13% над средния. През 2005 г. нововъведените в експлоатация продукти са

¹ Композитни капачки – съчетание на пластмасови и алуминиеви компоненти

най-много на брой, успоредно с което, благодарение на извършените инвестиции през годините, капацитетите на вече съществуващите производства бяха многократно завишени. Гореизложените обстоятелства съществено допринесоха за отбелязания ръст на приходите от дейността през 2005г. в размер на 30%, в сравнение с 2004г., което при регистриран ръст от 3% на оперативните разходи за 2005г., доведоха до трикратното нарастване на оперативната печалба на „ХЕРТИ“ АД в сравнение с предходния период. В хода на 2006г. поскъпването на основните материали, необходими за производствените нужди както и обвързаността на дружеството с дългосрочни договори за изпълнение, попречи на запазването на високия ръст на печалбата, реализиран през 2005г. По отношение на междинните резултати на компанията, към второто тримесечие на текущата 2007г., приходите от дейността нарастват с 40% в сравнение с предходния период, докато реализираната нетна печалба отбелязва по слаб ръст от 12%.

Графично представяне на избрани финансови показатели на „ХЕРТИ“ АД

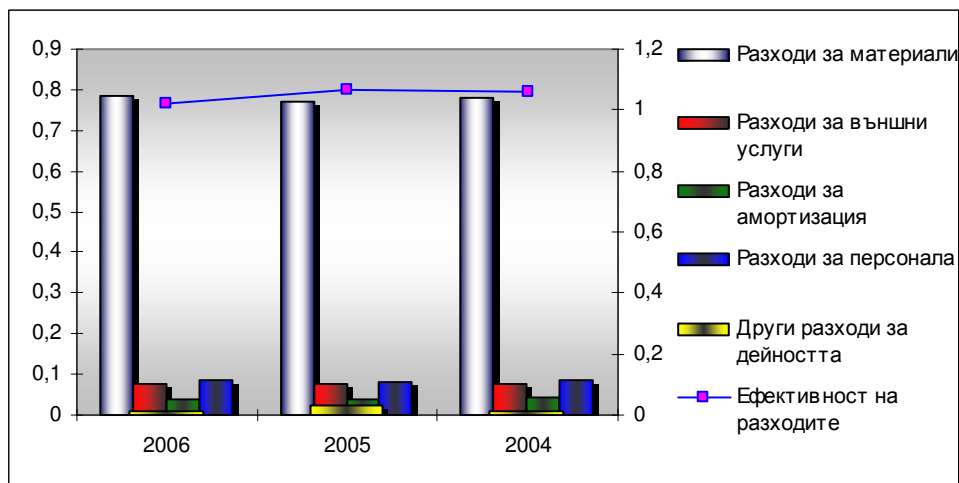


Разходите за материали, с постоянен дял от приблизително 78% от общите, са преди всичко свързани с придобиването на алуминий, основна суровина за производството на капачки, полиетилени, уплътнители, лакове и мастила. С цел поддържане на високо качество и конкурентноспособност на външните пазари, основните материали за производство са вносни. По отношение на разходите за персонал, следващи по обем, ангажираността на ръководството за повишаване на квалификацията и подобряване на условията на труд на своите служители, намира отражение във високите разходи за персонал, нарастващи средно с 20 % на годишна база. В резултат на наетите служители по приключилата през месец април 2006г. програма Фар на тема „Професионални умения - по-голям шанс“, броя на заетите в предприятието достигна 423. Друго съществено разходно перо представляват разходите за външни услуги, с основен дял осъществените разходи за транспорт на продукцията в размер на 673 хил.лева към първото шестмесечие на 2007г. Значителното нарастване на разходите, с 81% в сравнение с предходния период, се дължи от една страна на реализирания по-голям обем продажби, а от друга страна на настъпилото увеличение на цените на транспортните услуги в началото на 2007г.

Илюстрираните в отчета за доходите капитализирани разходи представляват разходи, осъществени във връзка с извършваните ремонти и подобрения на собственото оборудване.

Представеният коефициент на ефективност на разходите показва размера на приходите, реализирани от единица разход. През разглеждания тригодишен период коефициента отчита положителни стойности, което показва че приходите надвишават свързаните с дейността разходи.

Структура на разходите по икономически показатели на “ХЕРТИ” АД



Реализираните финансови приходи, отчетени през 2006г., представляват приходи от лихви по предоставени заеми на свързани лица. Същевременно разходите за лихви, възникнали във връзка с усвоените банкови заеми и сключени лизингови договори, значително нарастват през последната година, достигайки 296 хил.лева. С изключение на 2005г., компанията няма регистрирани загуби от промяна във валутните курсове, в резултат на предприетите в края на 2003г. мерки, а именно ценните по повечето договори са предоговорени в евро.

ОТЧЕТ ЗА ДОХОДИТЕ

данните са в хил. лв.

на "ХЕРТИ" АД, гр. Шумен			
<i>(в хил. лева)</i>	2006	2005	2004
Приходи	21 034	20 605	16 443
Други приходи от дейността	2 604	1 612	731
Общо приходи	23 638	22 217	17 174
Балансова стойност на продадени материали и стоки	(156)	(409)	(389)
Увеличение / (намаление) на запасите от готова продукция и незавършено производство	(127)	218	(330)
Капитализирани разходи	364	56	216
Други (материали собствено производство)	120	368	77
Разходи за материали	(18 127)	(16 013)	(12 703)
Разходи за външни услуги	(1 814)	(1 607)	(1 223)
Разходи за амортизация	(852)	(777)	(663)
Разходи за персонала	(2 021)	(1 716)	(1 409)
Други разходи за дейността	(313)	(718)	(238)
Печалба от оперативната дейност	712	1 619	512
Финансови разходи	(452)	(250)	(253)
Финансови приходи	27	32	21
Нетни финансови разходи	(425)	(218)	(232)
Частта от печалбата на инвестиции отчитани по метода на капитала	21	-	-
Печалба преди данъчно облагане	308	1 401	280
Приходи (Разходи) за данъци	51	(211)	(52)
Печалба след данъчно облагане	359	1 190	228

На шестмесечна база за периода 2007-2006г., развитието на основните финансови показатели утвърждава положителната тенденция наблюдавана през последните три години. Приходите от продажби към първото шестмесечие на текущата година бележат ръст от 38% в сравнение с предходния период или нарастване с 3 400 хил.лева в абсолютно изражение. Отчетеният ръст в приходите от продажби се дължи предимно на увеличеното количество продадена продукция и в по-малка степен се отдава на промяна в продажните цени. По отношение структурата на приходите от дейността, се запазват тенденциите зададени от края на 2006г., като с най-висок дял са приходите от продажбата на алуминиеви капачки, следвани от пластмасовите капачки, чиито принос постепенно се увеличава, достигайки през наблюдавания период до 11% от общите.

Темпът на нарастване на разходите от дейността изпреварва отчетения ръст на приходите към първото шестмесечие на текущата година. Значително повишение в сравнение с предходния период отбелязаха другите разходи от дейността (205%), разходите за външни услуги (94%) и разходите за материали (44%). Във връзка с разходите за външни услуги, изменението се дължи най-вече на заплатените разходи за транспорт,

докато извършената обезценка на недвижими имоти, машини, съоръжения и оборудване в размер на 310 хил.лева, отчетена към 30.06.2007г., съществено повлиява на другите разходи от дейността. За разглеждания период, в абсолютно изражение, разходите за материали се увеличават с над 3 500 хил.лева. Наблюдаваното повишение на оперативните разходи е тясно свързано с основните цели на "ХЕРТИ" АД за навлизането на европейските пазари и следователно необходимостта от поддържане на високо качество и конкурентноспособност на произвежданите продукти и изделия, съобразени с индивидуалните изисквания на клиентите.

ОТЧЕТ ЗА ДОХОДИТЕ

данните са в хил. лв.

на "ХЕРТИ" АД, гр. Шумен		
<i>(в хил. лева)</i>	30.6.2007	30.6.2006
Приходи	13 079	9 679
Други приходи от дейността	579	238
Общо приходи	13 658	9 917
Отчетна стойност на продадените материали, стоки и дълготрайни активи	(239)	(73)
Увеличение/(намаление) на запасите от готова продукция и незавършено производство	183	(129)
Капитализирани разходи	118	62
Други/материали собствено производство/	157	49
Разходи за материали	(10 325)	(7 195)
Разходи за външни услуги	(1 272)	(655)
Разходи за амортизация	(457)	(470)
Разходи за персонала	(969)	(897)
Други разходи от дейността	(381)	(125)
Печалба от оперативна дейност	473	484
Нетни финансови разходи	(252)	(286)
Частта от печалбите на инвестиции		
Печалба преди данъчно облагане	221	198
Разходи(приходи) за данъци	-	-
Печалба след данъчно облагане	221	198

СЧЕТОВОДЕН БАЛАНС

данните са в хил. лв.

на "ХЕРТИ" АД, гр. Шумен					
	05.7.2007*	30.06.2007	2006	2005	2004
Активи					
Имоти, машини, съоръжения и оборудване	13875	13 398	5 816	5 459	4 265
Нематериални активи	7	7	8	14	44
Инвестиции	204	204	332	14	14
Общо дълготрайни активи	14 086	13 609	6 156	5 487	4 323
Вземания от свързани лица	704	632	641	482	354
Материални запаси	4189	4 155	3 721	3 624	3 594
Нетекущи активи държани за продажба	162	162	162	-	-
Търговски и други вземания	6259	6 019	5 764	3 861	2 907
Пари и парични еквиваленти	216	104	560	134	159
Общо краткотрайни активи	11 530	11 072	10 848	8 101	7 014
Общо активи	25 616	24 681	17 004	13 588	11 337
Капитал					
Регистриран капитал	12000	4 770	2 500	2 500	2 500
Резерви	4	4	90	4	4
Неразпределена печалба	1326	8 777	4 230	3 668	2 477
Общо капитал	13 330	13 551	6 820	6 172	4 981
Задължения					
Лихвени заеми и финансов лизинг	2518	2 518	869	911	304
Отсрочени данъчни задължения	193	193	193	248	255
Провизии			15	-	-
Други дългосрочни задължения			-	10	11
Общо дългосрочни задължения	2 711	2 711	1 077	1 169	570
Задължения към свързани лица	880	652	566	574	703
Лихвени заеми и финансов лизинг	3751	3 751	3 306	2 148	1 464
Търговски и други задължения	4944	4 016	5 235	3 525	3 619
Общо краткосрочни задължения	9 575	8 419	9 107	6 247	5 786
Общо задължения	12 286	11 130	10 184	7 416	6 356
Общо капитал и задължения	25 616	24 681	17 004	13 588	11 337

*Изготвен встъпителен баланс във връзка с промяната на правната форма на емитента

Изключително динамичното развитие на компанията през наблюдавания период намира отражение в отчетените данни, представени по-горе в текста в табличен вид.

Съгласно представения встъпителен баланс, регистрираният капитал на дружеството е увеличен от 4 770 000 лева на 12 000 хил.лева, разпределен в 12 000 хил. поименни акции с номинална стойност от един лев. В абсолютна стойност регистрирания капитал нараства с 7 230 хил.лева, което представлява разликата между определената от независим оценител чиста стойност на имуществото на емитента и балансовата стойност на дълготрайните му активи.

В резултат на направените инвестиции и извършената преоценка на активите в началото на годината, през първото шестмесечие дела на дълготрайните активи на дружеството се увеличава достигайки 55% от общите, което за разглеждания период представлява значителна промяна в структурата (при осреднен дял от 36% за последните три години). Изменението се дължи преди всичко на извършената преоценка от лицензиран

оценител, като с разликата в стойността на активите в размер на 7 230 хил.лева е увеличен собствения капитал на дружеството. Новопридобитите активи към 30 юни 2007г. са на стойност 837 хил.лева. Допълнително са извършени разходи за ново строителство на производствени и складови площи, както и за подобряване на вътрешната инфраструктура на предприятието с цел постигане на по-висока ефективност. В по-голямата си част оповестените инвестиции са финансирани със заемни средства, което от своя страна допринесе за значителна промяна в дългосрочните задължения на дружеството в сравнение с 31.12.2006г. Процентното изражение на промяната на дългосрочните задължения, формирани от банкови заеми и задължения по лизингови договори, е в размер на 152%, но същевременно се запазва относително ниския им дял към общите пасиви на компанията.

По отношение на краткосрочните активи, с най-висок дял са представени търговските вземания, които отбелязват незначителна промяна през изтеклото шестмесечие (4%) в сравнение с края на 2006г., при осреднено нарастване от 25% в рамките на периода от 2004 до 2006г. Предвид корпоративната политика на "ХЕРТИ" АД, при работа с дългогодишни клиенти сключените договори предвиждат разсрочено плащане, докато от новите клиенти на компанията обикновено се изисква авансово плащане.

Регистрираният капитал на "ХЕРТИ" АД към края на 2006г. е в размер на 2 500 хил.лева, разпределен в 100 дяла по 25 хиляди лева всеки. В течение на 2007г. капитала е увеличен с 2 270 хил.лева за сметка на неразпределената печалба от предходни години и достига 4 770 хил.лева. След датата на последно изготвения от дружеството финансов отчет, съгласно представения встъпителен счетоводен баланс, регистрирания капитал възлиза на 12 000 хил.лева, разпределен в 12 000 хил. поименни акции с номинална стойност от един лев.

През изтеклото шестмесечие, в резултат на предприетото реструктуриране, са продадени 34% от капитала на „Райфен“ ООД. Същевременно в края на месец февруари са учредени „Херти Франс“ и „Тихерт“ АД. През месец юли на 2007г. е учредено "Херти UK", Великобритания, като емитента притежава 60 % от капитала който е общо 1 000 британски лири.

Съучастието в „Херти Франс“ в размер на 24 098 лева (33%) е финансирано със собствени средства, докато българското дружество е създадено чрез апорт на машини на стойност 177 000 лева за 100% притежание. Ръководството предвижда през 2008г. за новоучреденото дружество във Франция да бъде предоставена машина за страничен печат върху готови капачки с цел персонализиране на малки партии за нуждите на конкретни клиенти и поставяне на акцизна марка. В допълнение, през изтеклото шестмесечие на текущата година, са направени значителни инвестиции за закупуване на вносни машини за увеличаване обема на капачки, предназначени за винопроизводството. Предприетите мерки са във връзка с намеренията на управляващите за утвърждаване на името на компанията на френския пазар, водещ винопроизводител.

8.2. Съществени изменения в приходите от основна дейност и степента, в която те са резултат от изменение в цените или обема на услугите, предлагани от емитента, или от въвеждането на нови продукти и услуги

Динамика на приходите на “ХЕРТИ” АД за последните три години

Приходи от продажба на продукция

	в хил.лева	2006	Промяна в %	2005	Промяна в %	2004
Алуминиеви капачки	17 586		2%	17 245	21%	14 299
Пластмасови капачки	2 857		24%	2 299	95%	1 182
Омния	26		-93%	356	-4%	371
Композитни капачки	269		-14%	311	77%	176
Капсули	43		-	-	-	-
Лакиран алуминий	42		-83%	248	675%	32
Други	211		45%	146	-62%	383
ОБЩО		21034	2%	20605	25%	16443

Други приходи от дейността

	в хил.лева	2006	Промяна в %	2005	Промяна в %	2004
Приходи от продажби на материали	2 149		86%	1 156	181%	412
Транспортни услуги на клиенти	92		-19%	113	495%	19
Отстъпки от доставчици	90		-12%	102	209%	33
Приходи от продажба на ДМА	74		139%	31	-87%	233
Финансиране	65		-32%	96	-	-
Други	134		18%	114	235%	34
ОБЩО		2604	62%	1612	121%	731

В следствие на положените усилия на ръководството в развитието на развойно-изследователска дейност на компанията и предприетите инвестиции, всяка година “ХЕРТИ” АД обогатява производствената си програма /вж. т. «НАУЧНОИЗСЛЕДОВАТЕЛСКА И РАЗВОЙНА ДЕЙНОСТ, ПАТЕНТИ И ЛИЦЕНЗИ», част от настоящия документ/.

Благодарение на извършените инвестиции за въвеждането на нови продукти и услуги в производствената дейност на „ХЕРТИ“ АД, производствения обем през последните три години значително нарасна. През 2005г. количественото изменение в произведената продукция отбелязва най-значителен ръст от 36 %, в сравнение с изминалата финансова година в размер на 12%.

Предвид високата рентабилност постигната по отношение на алуминиевите капачки, производството запазва високия си дял, отбелязвайки леко покачване през последната година. Съществена промяна се наблюдава в приходите от продажби на капачки “Омния” - капачки за буркани, в резултат на влошаващата им се рентабилност през наблюдавания период, поради намаленото търсене на продукта.

8.3. Информация за правителствени, икономически, данъчни, монетарни или политически фактори, които пряко или непряко са оказали съществено влияние или които биха имали съществено влияние върху дейността на емитента

Дейността на „Херти“ АД е подчинена на действащите в страната правителствени, икономически, данъчни, монетарни и политически фактори, които влияят и на останалите стопански субекти. Дружеството е експортно ориентирано като повече от 80% от продукцията е за износ и върху дейността му оказват влияние същите фактори и в други страни. Приемането на България за равноправен член на ЕС от 01.01.2007 г. и хармонизацията на законодателството и с Европейското ще оказват благоприятно влияние върху дейността на дружеството. Всички фактори влияещи върху дейността на “ХЕРТИ” АД са подробно описани в раздела за рискови фактори.

9. ЛИКВИДНОСТ И КАПИТАЛОВИ РЕСУРСИ**9.1. Вътрешни и външни източници на ликвидност за последните три финансови години. Значителни неизползвани източници на ликвидност**

Основните използвани и потенциални вътрешни източниците на ликвидност на дружеството обхващат:

- Собствения капитал
- Приходите от основна дейност
- Реализираната печалба

Източниците на ликвидност за дружеството представляват разполагаемите средства към определен момент за посрещане на разходите по обичайната си дейност, включително всички краткотрайни активи, които в кратки срокове на пазарни цени, без значителни загуби могат да се преобразуват в необходимите наличности.

През разглеждания период от 2004г. до последното шестмесечие на 2007г. и трите гореизброени показателя на дружеството значително се подобряват, като собственият капитал нараства със средно 44%, приходите от основна дейност с 17% и реализираната нетна печалба с 125%, поради отчетения висок ръст от 422% през 2005г.

Към 5 Юли 2007г., съгласно изготвения въспителен баланс, собствения капитал на „ХЕРТИ“ АД е в размер на 13 330 хил. лева, от които 12 000 хил.лева регистриран капитал, 1 326 хил.лева неразпределена печалба и резерви от 4 000 лева. Допълнително предстои увеличение на капитала до 15 000 хил.лева посредством първично публично предлагане на 3 000 хил. нови акции, предмет на настоящия регистрационен документ.

Текущата ликвидност на компанията също така значително се подобрява, с което и способността на „ХЕРТИ“ АД да погасява текущите си задължения с наличните краткотрайни активи. Коефициентът на обща ликвидност на дружеството в размер на 1,32 към 30.06.2007г. е показател за успешното управление на оборотния капитал. Поддържаните нива на ликвидност са такива, че да позволяват нарастване на средно и краткосрочните пасиви без това съществено да се отрази на кредитоспособността на дружеството. В допълнение, с изключването на стоково-материалните наличности и нетекущите активи държани за продажба, в размер на 162 хил.лева, към края на

шестмесечието на 2007г., коефициента на бърза ликвидност достигна най-добрия отчетен към момента резултат от 80%.

ИЗБРАНИ ПОКАЗАТЕЛИ ОТ БАЛАНСА НА "ХЕРТИ" АД					
№		30.6.2007	2006 г.	2005 г.	2004 г.
1	Краткотрайни активи	11072	10848	8 101	7 014
2	Краткосрочни задължения	8419	9107	6 247	5 786
3	Краткосрочни вземания	6651	6405	4 343	3 261
4	Краткосрочни финансови активи	0	0	0	0
5	Парични средства	104	560	134	159
КОЕФИЦИЕНТИ НА ЛИКВИДНОСТ НА "ХЕРТИ" АД					
Формула	КОЕФИЦИЕНТИ	30.6.2007	2006 г.	2005 г.	2004 г.
=1/2	Коефициент на обща ликвидност	1,32	1,19	1,30	1,21
=(3+4+5)/2	Коефициент на бърза ликвидност	0,80	0,76	0,72	0,59
=5/2	Коефициент на абсолютна ликвидност	0,01	0,06	0,02	0,03

Паричния поток от постъпления от клиенти следва нарастващата тенденция зададена от предходните периоди и отчита увеличение в размер на 24% или с 2 537 хил.лева. В рамките на разглеждания период разполагаемия паричен ресурс постепенно намалява в резултат на покачването на плащанията към доставчици и предприетите инвестиции в размер на 885 хил.лева. Нетният финансов поток от получени и платени заеми, надхвърля многократно нетното изменение в салдата към края на финансовата 2006г. В течение на първото шестмесечие привлечените заеми на компанията са в размер на 3 099 хил.лева, двойно повече в сравнение с предходния период.

Паричните средства в брой, разпределени по равно в държани на каса и краткосрочни банкови депозити, намаляват по обем след изплащането на заплати и компенсации на служителите във връзка с предприетото реструктуриране на дружеството в началото на годината. Намаляването на наличните парични средства не застрашава кредитоспособността на компанията. С цел гарантиране на своевременното изплащане на поетите ангажименти, „ХЕРТИ“ АД има сключени договори с кредитни институции за предоставяне на овърдрафт и оборотни средства.

Към датата на изготвяне на настоящия документ „ХЕРТИ“ АД няма просрочени задължения.

9.2. Оценка на източниците и количествата парични потоци

ОТЧЕТ ЗА ПАРИЧНИТЕ ПОТОЦИ ПО ПРЕКИЯ МЕТОД

<i>на "ХЕРТИ" АД, гр. Шумен</i>				
в хил. лева	30.6.2007	2006	2005	2004
Основна дейност				
Постъпления от клиенти	13 052	22 378	20 527	17 415
Плащания към доставчици	(14 162)	(20 988)	(19 020)	(14 867)
Нетен паричен поток свързан с трудовите възнаграждения на персонала	(1 180)	(1 881)	(1 633)	(1 340)
Други постъпления от основна дейност	1 215	2 112	1 429	671
Други плащания за основна дейност	(242)	(745)	(546)	(468)
Нетен паричен поток от лихви, дивиденди, комисионни и други подобни такси	(322)	(18)	(48)	(68)
Платени данъци	(22)	(119)	(42)	(1)
Паричен поток от основната дейност	(1 661)	739	667	1 342
Инвестиционна дейност				
Придобиване на имоти, машини, съоръжения и оборудване	(885)	(946)	(784)	(423)
Паричен поток от инвестиционна дейност	(885)	(946)	(784)	(423)
Финансова дейност				
Получени заеми	3 099	2 445	1 110	164
Изплатени заеми	(854)	(1 241)	(564)	(803)
Плащане по финансов лизинг	(119)	(349)	(327)	(119)
Платени лихви	(17)	(190)	(120)	(129)
Паричен поток от финансова дейност	2 109	665	99	(887)
Нетно увеличение на парични средства и парични еквиваленти	(437)	458	(18)	32
Парични средства и парични еквиваленти на 01 януари	560	134	159	137
Ефект от промяна на валутния курс върху паричните средства в брой	(19)	(32)	(7)	(10)
Парични средства и парични еквиваленти на 31 декември	104	560	134	159

Дружеството отчита отрицателен паричен поток от оперативната дейност през последното шестмесечие в резултат на изплатените лихвени задължения, значително нараснали в сравнение с предходния период. През последните три години значението на външните източници на средства, под формата на банкови заеми и лизингови договори, особено се засилва предвид зададения темп на развитие на компанията. Към 30 юни 2007г. дългосрочните задължения на дружеството формират дял от 11% от сумата на пасивите, отбелязвайки двойно покачване в сравнение с 2004г. През описания период дружеството не е имало ликвидни проблеми и е изпълнявало в срок задълженията си, във връзка с представените по-долу в текста използвани заеми.

Дружеството няма значителни неизползвани източници на ликвидност.

9.3. Информация за нуждите от заеми и структура на финансиране на емитента

Съгласно сключените договори с кредитни и финансови институции средната продължителност на договорните задължения е с двугодишен срок, като най-дългосрочното финансиране падежира през 2014г. Предвид дейността на компанията и предприетите инвестиции за закупуването на вносни машини и изграждането на ново складово и производствено оборудване, използвания заеман капитал достига до над 2 млн.лева. Задълженията по финансови лизинги, за закупуване на машини и оборудване, съставляват 14% от дългосрочните пасиви на дружеството. Повечето от кредитите са договорени на база плаващи лихвени проценти, включително и лизинговите договори. Усвоените кредити са обезпечени с активи собственост на дружеството. Средният лихвен процент на който са сключени договорите се доближава до стойностите на 3-месечния Euribor плюс надбавка между 2 и 4%.

Таблицата представя разпределението на дългосрочните заемни средства на “ХЕРТИ” АД

Кредитна институция	Вид на продукта	Дата на възникване	Одобрен кредитен лимит в лева	Текуща експозиция в лева към 30.06.2007	Дата на падеж
Райфайзенбанк	оувърдрафт	06.3.2007	1 946 051	1 946 051	31.3.2009
Райфайзенбанк	Инвестиционен кредит	06.3.2007	3 520 494	721 525	25.2.2014
Райфайзенбанк	Инвестиционен - Строеж на склад	09.11.2005	254 258	189 637	25.10.2010
Райфайзенбанк	Оборотен	18.8.2006	350 000	350 000	30.3.2009
Пиреусбанк	оборотен	29.9.2005	586 749	586 749	30.11.2007
Пиреусбанк	оборотен	09.2.2007	704 099	704 099	28.2.2008
Пиреусбанк	Инвестиционен - Строеж на битови помещения	23.3.2006	488 958	416 514	31.3.2011
КТВ Австрия	Инвестиционен - Закупуване машини	31.10.2002	641 512	128 302	31.12.2007
Едмунд Фьолкер	Инвестиционен - Закупуване машини	13.5.2005	430 283	179 252	31.8.2008
Лорфида кампъни Вирджински острови	Оборотен	16.10.2006	215 141	215 141	30.11.2007
Уникредит Лизинг	Лизинг - компресор,шлифовачна машина, преса, машина за капсули	07.9.2005	422 068	189 618	25.10.2010
Райфайзен Лизинг	Лизинг - Ротационна преса	22.8.2005	289 463	159 795	01.9.2009
Пиреус Лизинг	Лизинг - машина за литография и печка	29.3.2006	146 687	88 464	31.3.2009
Райфайзен Лизинг	Лизинг-ръчно водими електрокари 3 бр.	20.12.2005	16 429	3 636	01.12.2007
Райфайзенбанк	Банкови гаранции и акредитиви	20.1.2006	332 491		

През месец Октомври 2007г. «ХЕРТИ» АД получи дългосрочен кредитен рейтинг **AA-** (положителна перспектива) в местна валута от «Глобал Рейтингс» АД. Краткосрочният

кредитен рейтинг на дружеството е а-1. Като причини за положителната оценка на дружеството се явяват постигнатия съществен пазарен дял при добра географска и продуктова диверсификация, стабилно икономическо развитие на дружеството и ниска кредитна задлъжнялост.

Рейтингова агенция „Глобал Рейтинг“ АД е независима, частна агенция, основана през декември 2005 г. с цел предоставяне на висококвалифицирана, независима оценка на цялостното финансово представяне, пазарна позиция и конкурентоспособност на Клиента.

9.4. Информация относно всякакви ограничения върху използването на капиталови ресурси, които значително са засегнали или биха могли да засегнат пряко или непряко дейността на емитента

Към датата на изготвяне на настоящия документ няма наложени ограничения относно използването на капиталови ресурси, които биха могли да окажат въздействие върху дейността на “ХЕРТИ” АД.

9.5. Информация, отнасяща се до очаквани източници на средства, необходими за изпълнението на инвестиционните ангажименти на емитента

Нуждата от средства се определя от една страна от инвестиционната програма, а от друга от разширяването на пазарите и необходимите за тези цели оборотни средства. Във връзка с илюстрираните инвестиционни намерения на “ХЕРТИ” АД в раздел “Информация за тенденции”, част от Регистрационния документ, дружеството планира увеличение на капитала в размер на 3 000 хил.лева, от 12 000 хил.лева на 15 000 хил.лева посредством първично публично предлагане на 3 млн. нови акции с номинал от 1 лев всяка и при необходимост последващо усвояване на вече одобрени кредитни лимити. По отношение на оборотните кредити няма да бъдат необходими допълнителни.

10. НАУЧНОИЗСЛЕДОВАТЕЛСКА И РАЗВОЙНА ДЕЙНОСТ, ПАТЕНТИ И ЛИЦЕНЗИ

Въпреки че няма обособено звено за развойна дейност, през последните три години са разработени различни проекти ,някои от които съвместно с външни партньори. Реализираните и текущи проекти са следните:

-Разработване на технологично оборудване, изработка на екипировка за производство и въвеждане в експлоатация на технология за производство на композитна капачка от алуминий и пластмаса тип „Астра“. За този продукт има публикация на Патентно ведомство за заявка за патент за този продукт;

-Разработване на технология и технологично оборудване, изработка на екипировка за производство и въвеждане в експлоатация на технология за производство на алуминиеви капачки с размер 30x60 за затваряне на вино;

- “Повишаване качеството на изделията алуминиеви капачки за хранително-вкусовата и фармацевтична промишленост и ефективността на тяхното производството чрез моделиране на процеса дълбоко изтегляне“. По този проект Херти е координатор, с партньор Института по механика към БАН. Проектът е финансиран от Иновационен фонд.

-Херти е координатор и по проект : Метод, технология и технически средства за почистване на капачки за хранително-вкусовата и фармацевтична промишленост. Партньори по проекта са Научно-изследователски сектор при Технически Университет гр. София и Научно-изследователски сектор при Химико Технологичен и Металургичен Университет гр. София. Проектът е финансиран от Иновационен фонд. От проекта има две заявки за патент на устройства за почистване на капачки.

-Херти е партньор в проект за изграждане на ERP система с отворен код за управление на инструментално и машиностроително производство. Проектът е финансиран от Шеста рамкова програма на Европейския съюз.

-Разработен и внедрен софтуер за управление на сигналите касаещи качеството на произвежданите продукти.

-Разработено и внедрено технологично оборудване за поставяне на уплътнител в капачки.

-Разработено и внедрено технологично оборудване за поставяне на дозатори и успокоители за зехтин в капачки.

-Разработено и внедрено технологично оборудване за поставяне на специални уплътнители за вино в капачки за вино .

-Разработено и внедрено технологично оборудване за поставяне на ултра тънък уплътнител в пластмасови капачки , предназначени за фармацията. Технологичното оборудване осигурява изпълнение на изискванията на фармацията промишленост.

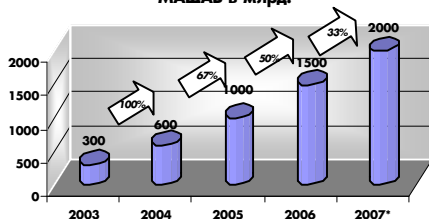
-Разработено и внедрено технологично оборудване за смазване на алуминиевите листа преди щанцоване. Чрез него значително се повиши качеството на работната среда както и разхода на смазващи вещества.

Дружеството няма закупен патент, който да е в основата на дейността на компанията. Няма и патентован продукт, от съществено значение за дейността на фирмата, чийто срок изтича.

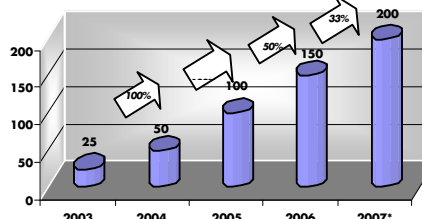
11. ИНФОРМАЦИЯ ЗА ТЕНДЕНЦИИТЕ

Основна тенденция в производството от края на 2006г. до месец септември 2007г. представлява значителното увеличение на капачки за вино и газирана минерална вода, в резултат на нарастващата консумацията на вино в световен мащаб. През последните години все повече се налага използването на алуминиеви винтови капачки за бутилиране на вино, в следствие на което пазара се очаква да нарасне от 1.5 млрд. през 2006г. до 3.5 млрд. през 2010г. По-долу в текста, в графичен вид, са представени тенденциите на световните пазари и в частност във Франция.

ОБЕМ НА ПРОДАДЕНИТЕ КАПАЧКИ ЗА ВИНО В СВЕТОВЕН МАЩАБ в млрд.



ОБЕМ НА ПРОДАДЕНИТЕ КАПАЧКИ ЗА ВИНО НА ОФРЕНСКИЯ ПАЗАР в млрд.



Тенденцията за затваряне на вино с алуминиеви капачки създава един нов и разширяващ се пазар, на който компанията има възможност да увеличава обемите на производство. Българските винопроизводители следват световните тенденции за бутилиране на вино и през 2007г. “Домейн Бояр”, “Дамяница АД”, “Вини Сливен”, “Домейн Менада” започнаха използването на алуминиеви капачки.

Във тази връзка “ХЕРТИ” АД предлага за винарската промишленост алуминиеви капачки с размери 30*60, 22*30, 25*43 с различни видове уплътнители съобразени с изискванията на винопроизводителите. През 2007г. компанията инвестира в нови машини, с които ще увеличи обемите на производство на капачки 30*60 през следващата година с 34%.

По отношение на пазара на безалкохолни напитки, консумацията в Европа подчертано нараства, достигайки дял от 25% от всички консумирани напитки. През 2006г. консумацията на бутилирана минерална вода в Централна и Източна Европа е достигнала 10.9 млрд. литра и годишно се очаква да нараства със средно 7.9% до 2010г. В рамките на страната консумацията на безалкохолни напитки се очаква да се повишава с 28.96% годишно, като основен дял ще се пада на бутилираните минерални и газирани напитки. По данни на “Асоциацията на производителите на безалкохолни напитки” през следващите две години се очаква най-голям ръст в консумацията на минерална вода, която ще достигне 720 млн. литра през 2011г.

Основен дял в реализираните приходи от продажби на “ХЕРТИ” АД се пада на пазара на Русия и бившите съветски републики, едни от най-бързо развиващите се потребителски пазари. Темповете на ръст през последните 3 години се задържат на нива от порядъка на 20%, като очакванията са в краткосрочна перспектива да нарасне с още минимум 50%. За сравнение във Великобритания се очаква до 2010г. консумацията на минерална вода да нараства с 6-7% годишно.

За пазарния сегмент на бутилирани минерални води и газирани напитки и сокове “ХЕРТИ” АД предлага широка продуктова гама, обхващаща алуминиеви и пластмасови капачки тип: 28*15.5; 30*25; PCO; BPF; 48*41, както и носачи за бутилки.

“ХЕРТИ” АД предлага на своите клиенти, производители на високоалкохолни напитки, широка гама от алуминиеви и композитни капачки за затваряне на бутилки с вместимост от 0.1 млл. до 4.54 литра. Допълнително за избягване на риска от фалшификации, дружеството предлага и пластмасова компонента – «дозатор», непозволяващ повторното пълнене на бутилката.

По отношение на пазара на високоалкохолни напитки, средния годишен ръст на консумация достига 2-3% в световен мащаб. Според прогнозите за развитие на пазара за храни и напитки в България през следващите 5 години консумацията на спиртни напитки в страната се очаква да се увеличи с 13.9% до 2010 г.

Следвайки тенденциите в развитието на опаковките дружеството постоянно обогатява и разширява своята производствена гама, предлагайки решения за своите клиенти в производството на зехтин и фармацевтията. Предвид ориентацията на дружеството в

табличен вид е представено развитието на хранително-вкусовата и фармацевтичната промишленост.

Индекс на продажбите и производството в хранително-вкусовата промишленост (България) за Май 2007:	
Индекс при база 2000година=100	188.2
Индекс към месец Април 2007 година	113.2
Индекс към месец Май 2006 година	116.8

В рамките на разглеждания период, обхващащ края на 2006г. до м. Септември на текущата година, няма настъпили съществени промени в покупните цени на основните материали. През периода от м. Април до края на м. Май са предприети корекции в цените на определени клиенти, предвид пазарната конюктура. В следствие на отчетено понижение на цените на алуминия на Лондонската метална борса през м. Август и запазващата се тенденция за м. Септември, доставната цена на суровината за последното тримесечие ще е по-ниска, което неминуемо ще се отрази благоприятно в посока понижение на себестойността на производството на дружеството.

По отношение на реализираните приходи от продажби, постигнатия резултат през изтеклото шестмесечие затвърждава описаните по-горе в текста тенденции, като отчетения към 30.06.2007г. ръст в продажбите възлиза на 38% в сравнение с предходния период или представлява около 60% от постигнатия към края на изтеклата финансова година резултат. Реализираната продукция от «ХЕРТИ» АД бележи постоянен ръст, като производствения капацитет на предприятието постоянно се разширява съобразено със зададените тенденции в световен мащаб, както и интереса от настоящи клиенти.

“ХЕРТИ” АД не е поемало ангажименти, които биха имали значителен ефект върху предвижданите финансови резултати за текущата година.

Източници на статистическа и прогнозна информация

Представената статистическа информация и информацията относно тенденциите в производството и търсенето на капачки в България и световен мащаб е базирана на следните източници:

- ✓ Business Monitor International Ltd – ‘ **Bulgaria Food & Drink report Q4 2006** ’
- ✓ Сп. ‘ **Rayon Boissons** ’ от юни 2007 г.
- ✓ Маркетингови проучвания направени от дъщерните фирми “Херти Англия”, “Херти Груп Интернешънъл”, както и от маркетинговия отдел на “Херти” АД съвместно с партньори на компанията в други страни.

Във връзка с илюстрираните по-горе в текста тенденции, ръководството на “ХЕРТИ” АД създава инвестиционна програма със следните заложи цели:

- Увеличаване на пазарния дял;
- Намаляване на себестойността на продукцията и повишаване на производителността;
- Развойна дейност и иновации и
- Опазване на околната среда.

Инвестиции за постигане на цел: Увеличаване на пазарен дял						
Инвестиции в:	Изисквания	Необх. средства в лева	2007	2008	2009	2010
Дълготрайни активи-сгради,машини,оборудване						
Проектиране, строителство и оборудване на сграда за пластмасово производство	Изисквания за добрите производствени практики и фармацията	2 933 745		977 915	1 955 830	
Машина за страничен печат и поставяне на акцизна марка на капачките Франция		782 332		782 332		
Проектиране, строителство и оборудване на сграда за производствени цели и складови площи	Изисквания за добрите производствени практики и фармацията, площ 1500 кв.м.	977 915	684 541	293 375		
Машини за страничен печат върху капачките за вино за пазарите в Южна Африка и Южна Америка		1 173 498		195 583	488 958	488 958
Машина за PVC free compound за 28x15.4		782 332		782 332		
Линии за лакиране и печат на алуминиеви листа		2 933 745		2 933 745		
		9 583 567	684 541	5 965 282	2 444 788	488 958
Други инвестиции						
Създаване на дъщерна фирма ХЕРТИ Англия чрез закупуване на съществуваща компания във Великобритания		293 375	195 583	97 792		
Разширяване на пазарния дял в Румъния		586 749		586 749		
Общо други инвестиции		880 124	195 583	684 541	0	0
СУМА		10 463 691	880 124	6 649 822	2 444 788	488 958

Инвестиции за постигане на цел: Намалвяване на себестойност и повишаване на производителност						
Инвестиции в:	Изисквания	Необх. средства в лева	2007	2008	2009	2010
Дълготрайни активи-сгради,машини,оборудване						
Машини за изтегляне, ролиране поставяне на уплътнители; страничен печат		2 542 579	2 542 579			
Осигуряване на производството с енергоносители		195 583	195 583			
Шприцмашини и инструменти		2 542 579	391 166	586 749	1 564 664	
Увеличаване размера на форматите листа за определени размери капачки, нови инструменти за първа стъпка		97 792	97 792			
Въвеждане на технология за щанцоване първа стъпка от лист		1 173 498			1 173 498	
Информационна система и автоматизация на дейността по отчитане на производството		352 049		352 049		
Оборудване за видеоконтрол на продуктите в процеса на производство.		586 749		195 583	195 583	195 583
		7 490 829	3 227 120	1 134 381	2 933 745	195 583
Други инвестиции						
Оптимизиране сроковете на плащане към доставчици		3 129 328		3 129 328		
Общо други инвестиции		3 129 328	0	3 129 328	0	0
СУМА		10 620 157	3 227 120	4 263 709	2 933 745	195 583

Инвестиции за постигане на цел: Развойна дейност и иновации						
Инвестиции в:	Изисквания	Необх. средства в лева	2007	2008	2009	2010
Дълготрайни активи-сгради,машини,оборудване						
Модернизиране на металорежещи машини и работна среда		1 369 081		391 166	586 749	391 166
Модернизиране средствата за проектиране и измерване		195 583		97 792	97 792	
		1 564 664	0	488 958	684 541	391 166
Други инвестиции						
Моделиране на процеса дълбоко изтегляне		97 792	48 896	48 896		
Разработка и внедряване на нови затварящи системи		410 724	58 675	117 350	117 350	117 350
Общо други инвестиции		508 516	107 571	166 246	117 350	117 350
СУМА		2 073 180	107 571	655 203	801 890	508 516

Инвестиции за постигане на цел: Опазване на околната среда и енергийна ефективност						
Инвестиции в:	Изисквания	Необх. средства в лева	2007	2008	2009	2010
Дълготрайни активи-сгради,машини,оборудване						
Катализатори за старите производствени мощности.		586 749			586 749	
Инсталиране на мощности за когенерация	Доставка на природна газ по тръба	1 955 830				1 955 830
Преоборудване на парното в производствена база Плиска от дърва на метан	Доставка на природна газ по тръба	195 583		195 583		
СУМА		2 738 162	0	195 583	586 749	1 955 830
Всичко дълготрайни активи-сгради,машини,оборудване		21 377 222	3 911 660	7 784 203	6 649 822	3 031 537
Всичко други инвестиции		4 517 967	303 154	3 980 114	117 350	117 350
ОБЩО НЕОБХОДИМИ СРЕДСТВА:		25 895 189	4 214 814	11 764 317	6 767 172	3 148 886

Мисията на “ХЕРТИ” АД се състои в максималното удовлетворяване на потребностите на своите клиенти и партньори с висококачествени продукти решения, утвърждаващи компанията на световния пазар и постигане степен на рентабилност на компанията, осигуряващо устойчиво развитие и постоянен растеж в полза на акционерите, персонала и обществото. Във връзка с поставените цели дружеството възнамерява да инвестира общата сума от 25 млн. лева, за четири годишния период от 2007г. до 2010г., като най-съществен е размера на инвестициите, предвидени през 2008г. надвишаващи 11 млн. лева.

13. АДМИНИСТРАТИВНИ, УПРАВИТЕЛНИ И НАДЗОРНИ ОРГАНИ И ВИСШЕ РЪКОВОДСТВО

13.1. Информация за управителния орган

Емитентът е акционерно дружество с едностепенна система на управление. Дружеството се управлява от Съвет на директорите.

Членове на Съвета на директорите

г-н Захари Ганев Захариев – Член на Съвета на директорите и Главен Изпълнителен директор

Образование: г-н Захариев е завършил висше образование през 1982 г. в Икономически университет – Варна /бивш ВИНС/, специалност “Машинна обработка на информацията” и следдипломна квалификация към Нов Български Университет, гр.София, специалност “Ефективния мениджър”.

Професионален опит и дружества, в които лицето е член на административните, управителните и надзорни органи или е съдружник през последните пет години:

- от 01.09.2004 г. до преобразуването в акционерно дружество е Управител на “Херти” ООД;
- за периода м. август 1999 – м. септември 2004 г. е Финансов директор на “Херти” ООД.

Данни за извършвана извън емитента дейност, включително участие в други дружества като член на административните, управителните и надзорни органи или е съдружник с неограничена отговорност

- Председател на съвета на директорите в „Тихерт“ ЕАД;
- Управител в „Тимшел“ ООД;
- Директор в Херти УК.

На г-н Захариев не са налагани принудителни административни мерки или административни наказания във връзка с дейността му през последните пет години.

Не е бил член на управителен или контролен орган на дружество или кооперация, прекратени поради несъстоятелност или в ликвидация през последните пет години.

Осъждане за измама за последните 5 (пет) години.

Не е осъждан.

Г-н Захариев не е лишаван от право да заема определена държавна или обществена длъжност, както и не е лишаван от право да упражнява определена професия или дейност през последните 5 години.

Договори по чл.240б от ТЗ, а именно договори сключени с дружеството, които излизат извън обичайната му дейност или съществено се отклоняват от пазарните условия, сключени през годината:

Не са сключвани.

г-н Румен Стойчев Костов – Член на Съвета на директорите и Изпълнителен директор.

Образование: г-н Румен Костов е магистър по бизнес администрация, дипломиран в университета “София-Антиполис”, гр. Ница – Франция през 1998 г. Той е завършил Техническият Университет – София през 1993 г., притежава квалификационната степен – машинен инженер по специалността “Двигатели с вътрешно горене”.

Професионален опит и дружества, в които лицето е член на административните, управителните и надзорните органи или е съдружник през последните пет години:

- 2004 – 2007 Фама АД - Директор на Завод и член на съвета на директорите на дружеството
- 2003 - 2004 Карлсберг България АД – Директор на завод
- 2000 – 2003 Елит България ЕООД – Директор на завод и един от Управителите на дружеството
- 1998 - 2000 Данон България АД – Мениджър на Техническа поддръжка

Данни за извършвана извън емитента дейност, включително участие в други дружества като член на административните, управителните и надзорни органи или е съдружник с неограничена отговорност:

По настоящем не участва в други дружества като член на административните, управителните и надзорни органи или съдружник.

На г-н Костов не са налагани принудителни административни мерки или административни наказания във връзка с дейността му през последните пет години.

Не е бил член на управителен или контролен орган на дружество или кооперация, прекратени поради несъстоятелност или в ликвидация през последните пет години.

Осъждане за измама за последните 5 (пет) години.
Не е осъждан.

Г-н Костов не е лишаван от право да заема определена държавна или обществена длъжност, както и не е лишаван от право да упражнява определена професия или дейност през последните 5 години.

Договори по чл.240б от ТЗ, а именно договори сключени с дружеството, които излизат извън обичайната му дейност или съществено се отклоняват от пазарните условия, сключени през годината:
Не са сключвани.

г-н Александър Благоев Юлиянов – Председател на Съвета на директорите
Образование: г-н Юлиянов е завършил висше техническо образование през 1984 г. във ВМЕИ, гр.София, Инженер по Радиоелектроника, специалност “Радиоинженерство и телевизия” и следдипломна квалификация към Нов Български Университет, гр.София, специалност “Ефективния мениджър”.

Професионален опит и дружества, в които лицето е член на административните, управителните и надзорни органи или е съдружник през последните пет години:

- от 01.09.2004 г. до преобразуването в акционерно дружество е Управител на “Херти” ООД;
- за периода м. юли 1999 г. – м. август 2004 г. е Технически директор на “Херти” ООД.

Данни за извършвана извън емитента дейност, включително участие в други дружества като член на административните, управителните и надзорни органи или е съдружник с неограничена отговорност:

- Изпълнителен директор на „Тихерт“ ЕАД;

- Управител на „Тимшел“ООД.

На г-н Юлиянов не са налагани принудителни административни мерки или административни наказания във връзка с дейността му през последните пет години.

Не е бил член на управителен или контролен орган на дружество или кооперация, прекратени поради несъстоятелност или в ликвидация през последните пет години.

Осъждане за измама за последните 5 (пет) години.

Не е осъждан.

Г-н Юлиянов не е лишаван от право да заема определена държавна или обществена длъжност, както и не е лишаван от право да упражнява определена професия или дейност през последните 5 години.

Договори по чл.240б от ТЗ, а именно договори сключени с дружеството, които излизат извън обичайната му дейност или съществено се отклоняват от пазарните условия, сключени през годината:

Не са сключвани.

инж. Йозеф Майер – Член на Съвета на директорите

Образование и професионален опит: г-н Майер е завършил Техническият университет във Виена през 1971 г., специалност Механика . Започва професионалната си кариера в IGM Robotersysteme през 1972 г., където е бил ръководител на Техническият отдел. През 1986 г. основава заедно с двама партньори “IGM Holding” GmbH (преди това IGM Emballagentchnik GmbH). В момента е генерален директор на компанията. Г-н Майер е Генерален директор на “Mayer Export-Import” GmbH основана от него през 1996 г.

Не е бил член на управителен или контролен орган на дружество или кооперация, прекратени поради несъстоятелност или в ликвидация през последните пет години.

Осъждане за измама за последните 5 (пет) години.

Не е осъждан.

Г-н Майер не е лишаван от право да заема определена държавна или обществена длъжност, както и не е лишаван от право да упражнява определена професия или дейност през последните 5 години.

Договори по чл.240б от ТЗ, а именно договори сключени с дружеството, които излизат извън обичайната му дейност или съществено се отклоняват от пазарните условия, сключени през годината:

Не са сключвани.

г-жа Жулиета Николаева Мандажиева - Член на Съвета на директорите

Образование: г-жа Мандажиева е магистър по Право, дипломирана в СУ “Св. Климент Охридски” през 2001 г., адвокат към Софийска адвокатска колегия

Професионален опит и дружества, в които лицето е член на административните, управителните и надзорни органи или е съдружник през последните пет години:

- за периода м. юли 2004 г. – м. октомври 2006 г. е Адвокат обслужва дружествата от групата на "БенчМарк Груп" АД;
- за периода м. ноември 2003 г. – м. юли 2004 г. е главен юрисконсулт на "БенчМарк Груп" АД;
- за периода м. декември 2002 г. – м. октомври 2003 г. е юрисконсулт на УД „Елана фонд Мениджмънт“ АД;

Данни за извършвана извън емитента дейност, включително участие в други дружества като член на административните, управителните и надзорни органи или е съдружник с неограничена отговорност:

- Управител и съдружник в адвокатско дружество "Точева и Мандажиева"
- Член на съвета на директорите на „Вангард“ ЕАД – дружество в процес на учредяване, кандидатстващо за лиценз като инвестиционен посредник от КФН.

На г-жа Мандажиева не са налагани принудителни административни мерки или административни наказания във връзка с дейността ѝ през последните пет години.

Не е била член на управителен или контролен орган на дружество или кооперация, прекратени поради несъстоятелност или в ликвидация през последните пет години.

Осъждане за измама за последните 5 (пет) години.

Не е осъждана.

Г-жа Мандажиева не е лишавана от право да заема определена държавна или обществена длъжност, както и не е лишавана от право да упражнява определена професия или дейност през последните 5 години.

Договори по чл.240б от ТЗ, а именно договори сключени с дружеството, които излизат извън обичайната му дейност или съществено се отклоняват от пазарните условия, сключени през годината:

Не са сключвани.

Контакт с членовете на Съвета на директорите на "ХЕРТИ" АД може да бъде осъществен чрез административния офис на дружеството в гр. Шумен, ул.Антим първи 38.

Съгласно чл.34 от Устава на дружеството за членове на съвета на директорите не могат да бъдат избирани лица, които са:

1. Осъждани за умишлено престъпление от общ характер;
2. Били членове на управителен или контролен орган на дружество или кооперация, прекратени поради несъстоятелност през последните две години, предхождащи датата на решението за обявяване на несъстоятелността, ако има неудовлетворени кредитори.

Членовете на съвета на директорите се вписват в Търговския регистър, където представят нотариално заверено съгласие и декларация, че не са налице някои от обстоятелствата, посочени по-горе.

Между членовете на съвета на директорите на дружеството няма родствена връзка.

13.2. Конфликт на интереси на административните, управителните и надзорни органи и висшето ръководство

Не са известни съществуващи и/или потенциални конфликти на интереси между задълженията на членовете на Съвета на директорите към емитента и техните частни интереси и/или други задължения.

Към датата на изготвяне на настоящия документ не са известни договорености или споразумения между главните акционери, клиенти, доставчици и други, в съответствие с които е направен избор на член на Съвета на директорите на дружеството.

Не за известни ограничения, приети от членовете на Съвета на директорите, по отношение на разпореждане с техните авоари в ценни книжа на "ХЕРТИ" АД.

13.3. Възнаграждение и компенсации

Към края на финансовата 2006 г. емитентът е дружество с ограничена отговорност и се управлява от двама управители.

В таблицата по-долу е оповестено възнаграждението на всеки един от членовете на управителите и контролните органи, както и на лицата от висшия ръководен състав на емитента, изплатено от емитента за изминалата 2006 г.

	Получени суми от Херти от трудови отнош.	Получени суми от Херти по извънтрудови отнош.	Получени суми от дъщерни дружества	Общо възнаграждение за 2006 г.
<i>I. Възнаграждения на членовете на управителните и контролните органи:</i>				
Александър Юлиянов	4 913,00 лв	50 060,00 лв	30 000,00 лв	84 973,00 лв
Захари Захариев	9 764,00 лв	58 060,00 лв	30 000,00 лв	97 824,00 лв
Елена Захариева	8 774,00 лв	4 380,00 лв	10 000,00 лв	23 154,00 лв
Общо I:	23 451,00 лв	112 500,00 лв	70 000,00 лв	205 951,00 лв
<i>II. Възнаграждения на служители:</i>				
Галина Чолакова	8 035,00 лв		9 600,00 лв	17 635,00 лв
Добринка Стойчева	7 056,00 лв			7 056,00 лв
Гергин Герганов	9 652,00 лв	18 060,00 лв		27 712,00 лв
Даниел Симеонов	6 075,00 лв			6 075,00 лв
Общо II:	30 818,00 лв	18 060,00 лв	9 600,00 лв	58 478,00 лв
Общо I+II:	54 269,00 лв	130 560,00 лв	79 600,00 лв	264 429,00 лв

През изминалата финансова година за управителите на дружеството не са възниквали условни или разсрочени възнаграждения, както и суми, дължими от емитента за изплащане на пенсии, компенсации при пенсиониране или други подобни обезщетения.

13.4. Практики на ръководните органи

Настоящият състав на съвета на директорите е избран на извънредно общо събрание на "ХЕРТИ" АД на 15.08.2007 г. със следния състав и мандат:

- г-н Захари Ганев Захариев с мандат от 5 (пет) години
Г-н Захариев е заемал същата длъжност от 05.07.2007 г.

- г-н Александър Благоев Юлиянов с мандат от 4 (четири) години.
Г-н Юлиянов е заемал същата длъжност от 05.07.2007 г.

- г-н Йозеф Майер с мандат от 3 (три) години
Г-н Майер е заемал същата длъжност от 05.07.2007 г.
- г-жа Жулиета Николаева Мандажиева с мандат от 2 (две) години.
- г-н Румен Стойчев Костов, с мандат от 1 (една) година.

Емитентът и неговите дъщерни дружества, съгласно подписаните договори, не заделят и предвиждат компенсации за членовете на управителните и контролни органи при напускането им или за други подобни обезщетения.

"ХЕРТИ" АД функционира, като акционерно дружеството от 05.07.2007 г., когато е вписано преобразуването от дружеството с ограничена отговорност в акционерно дружество. За дружеството не са възниквали конкретни обстоятелства за спазване на режим за корпоративно управление в страната, какъвто е установен за публичните дружества съгласно Закона за публичното предлагане на ценни книжа. Независимо че компанията не е задължена да спазва режим за корпоративно управление са налични спазване и следване вътрешни принципи и правила, утвърдени в дружеството. Тези принципи са относими до:

- отчетността на емитента

"ХЕРТИ" АД изготвя годишни финансови отчети по МСФО от 2004 г., създадени са практики за избор на финансов одитор, действащ независимо от акционерите, от които е избран; оповестената информация се превежда на английски език с цел акционерите чужденстранни лица да бъдат запознати с нея;

- разкриване на информация

Дружеството поддържа електронна страница в Интернет; неделима част от финансовите отчети на дружеството са Отчетите за управление, представящи информация за развитието на дейността и състоянието на дружеството, пълно оповестяване на сделки със свързани лица и рисковите фактори, свързани с дейността на емитента.

- права на акционерите – в устава на дружеството са определени правата на акционерите и тяхната равнопоставеност при участие в общите събрания на дружеството, получаване на информация.

- "ХЕРТИ" АД се утвърждава на европейския пазар благодарение на добро взаимодействие между дружеството и доставчици, клиенти, кредитори служители и други заинтересовани лица.

13.5. Информация за заетите лица

Информация за служители на ръководни длъжности

г-жа Елена Петкова Захариева – Финансов директор на "Херти" АД

Образование: г-жа Захариева е завършила през 1982 г във Икономически университет – Варна специалност Счетоводна отчетност.

Професионален опит през последните пет години: от 01.01.2006 г. до настоящия момент - Финансов директор на “Херти” ООД; Главен счетоводител на “Херти” ООД за периода юли 2002 – декември 2005

г-жа Галина Христова Чолакова – р-л отдел Вътрешен пазар в дирекция Маркетинг и търговия на “ХЕРТИ” АД

Образование: г-жа Чолакова е получила висшето си образование в Шуменския университет по специалност начална педагогика през 1995 г.

Професионален опит през последните пет години: р-л отдел Вътрешен пазар в дирекция Маркетинг и търговия на “Херти” АД от октомври 2006 г. до настоящия момент; Заместник директор “Маркетинг и търговия” в “Херти” ООД (август 2004 – октомври 2006); Началник отдел “Търговия” “Херти” ООД (април 2000 - август 2004);

г-жа Добринка Замфирова Стойчева – р-л отдел Управление на човешките ресурси на “ХЕРТИ” АД.

Образование: г-жа Стойчева е завършила през 1974 г. СУ “Климент Охридски” със специалност математика. Има следдипломна квалификация с квалификация “Експерт по човешки ресурси”, НБУ през 2005 г.

Професионален опит през последните пет години: р-л отдел Управление на човешките ресурси на “ХЕРТИ” АД от март 2004 г. до настоящия момент; Специалист по СУК ISO в “Херти” ООД (август 2000 - март 2004);

г-н Гергин Георгиев Герганов - Директор “Евроинтеграция” на “ХЕРТИ” АД
Образование: г-н Герганов е завършил висше военно образование със специалност “Инженер свързочна техника” във ВНАУ Шумен през 1982 г. Има завършени две следдипломни квалификации - в НБУ гр.София по специалност “Ефективния мениджър” и “Управление на европейски проекти” – Американски университет в България – 2007 г.

Професионален опит през последните пет години: Директор “Евроинтеграция” на “ХЕРТИ” АД от ноември 2005 г. до настоящия момент; Сътрудник на УС на “Херти” ООД (май 2004 – ноември 2005); Производствен директор на “Метида” ООД и след вливането в “Херти” ООД (ноември 1999 – ноември 2005);

г-н Даниел Игнатов Симеонов – Ръководител направление интегрирани СУК в “ХЕРТИ” АД

Образование: г-н Игнатов е завършил висшето си образование през 1989 г. във ВВАУПВО Шумен с гражданска специалност “Машинен инженер”. Има допълнителна квалификация “Вътрешен одитор на СУК по ISO 9001:2000” получена от SGS България.

Професионален опит през последните пет години: Ръководител направление интегрирани СУК в “ХЕРТИ” АД от декември 2006 до настоящия момент; Р-л отдел “Качество” (юли 2005 – декември 2006) в “Херти” ООД; Контрольор по качеството - ФИКОСОТА ООД, гр. Шумен (юни 2003 – юли 2007);

г-н Даниел Симеонов Тодоров – Ръководител “Обособено производство Пластмаси” в “ХЕРТИ” АД

Образование: г-н Симеонов е завършил висше образование през 1987 год. в Икономически университет гр.Варна със специалност “Организация на производството и управление в промишлеността”.

Професионален опит през последните пет години: Ръководител "Обособено производство Пластмаси" в "ХЕРТИ" АД от април 2007 г. до настоящия момент; Управител на бензиностанция "Карат-Н" ЕООД; гр.Нови пазар (януари 2007 – април 2007); Супервайзор МТС и асистент производство в "Ново стъкло" ЕАД, гр.Нови пазар (юли 2005 – септември 2006); Началник Административен отдел, началник ТРЗ, мениджър "Производствено планиране, мениджър "сортировка и палетизация" в "Рока България" АД, гр.Каспичан (юни 1993 – април 2005);

От изброените по-горе в документа служители на ръководни длъжности за последните пет години до датата на изготвяне на този документ нито един от тях:

- ✓ не е участвал и не участва в други дружества като член на административните, управителните и/или контролни органи или като съдружник;
- ✓ не са му налагани принудителни административни мерки или административни наказания във връзка с дейността му;
- ✓ не е бил член на управителен или контролен орган на дружество или кооперация, прекратени поради несъстоятелност или в ликвидация;
- ✓ не е осъждан за измама
- ✓ не е лишаван от право да заема определена държавна или обществена длъжност, както и не е лишаван от право да упражнява определена професия или дейност през последните 5 години.
- ✓ не са сключвани договори по чл.204 от ТЗ, а именно договори сключени с дружеството, които излизат извън обичайната му дейност или съществено се отклоняват от пазарните условия.

Конфликт на интереси

Няма настоящи и/или потенциални конфликти на интереси между задълженията на служителите на ръководни длъжности към емитента и техните частни интереси и/или други задължения.

Към датата на изготвяне на настоящия документ не са известни договорености или споразумения между главните акционери, клиенти, доставчици и други, в съответствие с които е направено назначение на служител на ръководна длъжност.

Средният брой на работещите в "ХЕРТИ" АД по трудов договор към края на 2006 г. са 423 броя, като за 2005 г. и 2004 г. са съответно 431 броя и 392 броя. Разпределението на заетите лица за периода 2004 г. – 2006 г. съгласно Националната класификация на професиите е следното:

Категории служители по вид дейност	2006 г.	2005 г.	2004 г.
Ръководни кадри	39	24	18
Аналитични Специлисти	30	27	24
Приложни специалисти	37	38	39
Помощен персонал (административен)	23	18	15
Квалифицирани работници	62	85	78
Оператори на машини	104	119	106
Ниско квалифициан персонал	128	120	112
ОБЩО заети лица:	423	431	392

Към датата на изготвяне на настоящия документ не са настъпили съществени промени в средносписъчния брой на заетите лица в дружеството. Производствените мощности и ангажираният в производствения процес персонал са концентрирани в базата на компанията в гр. Плиска.

За последната финансова година емитентът не е наемал служители на временни договори. Производствената дейност на "ХЕРТИ" АД не е със сезонен характер и не се ангажират лица с временна заетост.

Информация относно отношенията между управителните органи и профсъюзните организации на служителите

Няма отношения между съвета на директорите на "ХЕРТИ" АД и профсъюзни организации на служителите.

13.6. Акционерни участия и стокови опции

В табличен формат е представена информация за притежаваните от членове на Съвета на директорите и от висшия ръководен състав акции на емитента. Оповестените данни са към 03.09.2007 г. – датата на изготвяне на настоящия документ.

Акционер	Длъжност	Притежаван и акции /брой/	Дял от гласовете в общото събрание /%/
Захари Ганев Захариев	Главен изпълнителен директор	3 000 000	25%
Александър Благоев Юлиянов	Председател на съвета на директорите	3 960 000	33%
Елена Петкова Захариева	Финансов директор	960 000	8%

На никой от Членовете на Съвета на директорите, прокурист или служител от висшия ръководен състав не са предоставяни и не притежава опции на емитента. Не са известни договорености за участие на служители в капитала на емитента, включително чрез издаване на акции, опции или други ценни книжа на емитента.

14. АКЦИОНЕРИ СЪС ЗНАЧИТЕЛНО УЧАСТИЕ

Данни за акционерите, притежаващи над 5 на сто от акциите с право на глас

По-долу е оповестена информация за акционерното участие в капитала на "ХЕРТИ" АД към датата на изготвяне на настоящия документ.

Акционер	брой акции	процент от капитала
„Майер Експорт Импорт“ GmbH Австрия Оберзулц N 309, 2224 Оберзулц, община Зулц, Вайнфиртел , Австрия	4 080 000	34%
Захари Ганев Захариев	3 000 000	25%
Александър Благоев Юлиянов	3 960 000	33%
Елена Петкова Захариева	960 000	8%
Общо:	12 000 000	100%

Акционерите в "ХЕРТИ" АД притежават акции от един клас и имат еднакви права. Всяка акция дава на своя притежател право на глас, право на дивидент и право на ликвидационен дял.

С притежаваните гласове в общото събрание на емитента никой от акционерите не упражнява контрол върху "ХЕРТИ" АД по смисъла на §1, т. 13 от "Допълнителните разпоредби" на ЗППЦК. Към датата на изготвяне на настоящия документ на емитента не са известни договорености, действието на които може на някаква следваща дата да доведе до промяна в контрола на "ХЕРТИ" АД.

15. СДЕЛКИ СЪС СВЪРЗАНИ ЛИЦА

Вид и размер на значителни за емитента сделки със свързани лица от началото на първата от предходните три финансови години до датата на изготвяне на регистрационния документ.

В одитираните годишни финансови отчети дружеството надлежно оповестява всички възникнали сделки със свързани лица.

Съгласно Международен счетоводен стандарт (МСС) 24 "Оповестяване на свързани лица" взаимоотношения между свързаните лица възникват за:

- а) предприятия, които пряко или косвено контролират или са контролирани от, или са под общ контрол с отчитащото се предприятие (това включва холдинговите компании, дъщерните предприятия);
- б) асоциирани предприятия;
- в) отделни личности, притежаващи пряко или косвено дял от правата на глас в отчитащото се предприятие, който им позволява да упражняват значително влияние върху предприятието, и близки роднини на такова лице;

г) ключов управленски персонал, т.е. онези лица, които имат пълномощия и носят отговорност за планирането, направляването и контролирането на дейността на отчитащото се предприятие, в това число директори и висши служители на фирмите и близки техни роднини; и

д) предприятия, в които значителна част от правата на глас са собственост, пряко или косвено, на някое от лицата, описани във в) или г), или такова лице е в състояние да упражни значително влияние върху предприятието; тук се включват предприятията, собственост на директорите или основните акционери на отчитащото се предприятие, както и предприятията, в които длъжностно лице на ключов управленски пост заема висока длъжност и в ръководството на отчитащото се предприятие.

По-долу в табличен формат са оповестени сделките със свързани лица за периода 01.01.2004 г. - 03.09.2007 г. Данните са представени с праг на значимост на единичната транзакция 5 на сто от приходите на емитента за всеки отделен период, както следва:

01.01.2007 г. - 03.09.2007 г.

Свързано лице	Вид на сделката	Стойност в хил. лв.
Херти Груп Интернашънъл Румъния	Продажба на продукцията от Херти	1 245

2006 г.

Свързано лице	Вид на сделката	Стойност в хил. лв.
Херти Груп Интернашънъл Румъния	Продажба на продукцията от Херти	2 069

2005 г.

Свързано лице	Вид на сделката	Стойност в хил. лв.
Херти Груп Интернашънъл Румъния	Продажба на продукцията от Херти	2 089
Райфен ООД	Транспортни услуги на Херти	1 293

2004 г.

Свързано лице	Вид на сделката	Стойност в хил. лв.
Херти Груп Интернашънъл Румъния	Продажба на продукцията от Херти	1 494
Райфен ООД	Транспортни услуги на Херти	1 019

За периода 01.01.2004 г. - 03.09.2007 г. няма сключени сделки или отправени предложения за сключване на сделки, които да са необичайни по вид и/или условия, и по които Емитентът да е страна. За периода транзакциите между свързани лица са в границите на 15 – 17 на сто от оборота на емитента. "ХЕРТИ" АД, счита че транзакциите между свързани лица са сключени на пазарен принцип.

Към датата на изготвяне на настоящия документ дължимите суми по предоставени заемни средства на свързани лица са:

Дружество	Договор/ анект дата	Вид на заема	Валута	Непогасена главница в британски лири	Падеж	Лихвен процент
Херти UK	29.6.2007г.	Покупка на компания	GBP	19 500	30.6.2010г.	6%
Херти UK	29.6.2007г.	Оборотни средства	GBP	35 000	30.6.2008г.	6%

16. ФИНАНСОВА ИНФОРМАЦИЯ

Одитираните годишни финансови отчети на "ХЕРТИ" АД за периода 2004 г. – 2006 г. са представени в приложение към проспекта.

Представените годишни финансови отчети на емитента за 2004 г., 2005 г. и 2006 г. включват:

- Одиторски доклад;
- Баланс;
- Отчет за доходите;
- Отчет за паричните потоци;
- Отчет за собствения капитал;
- Приложения към финансовия отчет;
- Отчет за управлението по чл. 33 от Закона за счетоводството /неодитиран/.

Към проспекта е приложен неодитиран междинен финансов отчет на дружеството към 30.06.2007 г. със следното съдържание:

- Баланс;
 - Отчет за доходите;
 - Отчет за паричните потоци;
 - Отчет за собствения капитал;
 - Приложения към финансовия отчет, както и
-
- Въстъпителен Баланс към 05.07.2007 г.

16.1. Дивидентна политика

Всяка обикновена акция има право на дивидент, съразмерно номиналната си стойност.

Съгласно действащия устав на дружеството в случай, че общото събрание приеме решение за изплащане на дивидент, печалбата на дружеството се разпределя като дивидент при спазване на ограниченията на чл. 247а от Търговския закон. Емитентът е длъжен да осигури изплащането на акционерите на гласувания от общото събрание

дивидент в срок от три месеца, считано от края на финансовата година, за която се разпределя дължимия дивидент.

След промяна на статута на дружеството в публично, разпределението на дивиденди ще се извършва по реда и условията, определени в ЗППЦК.

16.2. Информация за висящи съдебни дела, административни или арбитражни производства, както и решения или искане за прекратяване и обявяване в ликвидация на емитента, ако такива са имали или могат да имат съществено влияние върху финансовото състояние на емитента или неговата рентабилност.

Няма съдебни дела, административни и арбитражни производства, които са имали или могат да имат съществено влияние върху финансовото състояние на емитента или неговата рентабилност.

Към датата на изготвяне на този документ не са налични решения или искане за прекратяване и обявяване в ликвидация на емитента.

16.3. Съществени промени във финансовото и търговското състояние на емитента, настъпили след датата на публикуване на годишния или на последния междинен финансов отчет.

След датата на последно изготвения финансов отчет към 30 юни 2007г., с решение на Шуменския окръжен съд (ШОС) от 5 юли 2007г. по ф.дело № 567 е вписано преобразуването на "ХЕРТИ" ООД в АКЦИОНЕРНО ДРУЖЕСТВО. Същевременно е увеличен капитала на дружеството от 4 770 000 лева на 12 000 000 лева, разпределен в 12 000 000 обикновени, безналични, поименни, акции с право на един глас с номинална стойност 1 (един) лев всяка. Управлението на "ХЕРТИ" АД се състои от Общо събрание на акционерите и Съвет на директорите (СД), в петчленен състав с мандат за срок от пет години. Компанията се представлява в страната и чужбина от Изпълнителния директор и от Председателя на СД. Относно предмета на дейност на дружеството, същият се запазва непроменен.

Във връзка с настъпилите нови обстоятелства, емитента изготвя встъпителен Баланс към 05.07.2007г., план за преобразуване на дружеството от 09.05.2007г. по чл.264а от ТЗ, както и представя доклад на независим одитор за проверка на преобразуването, изготвен съгласно изискваната на чл.264в, ал.2 и чл.262ф от ТЗ, приложени към настоящия Проспект.

При промяната на правната форма, "ХЕРТИ" ООД се прекратява без ликвидация, като всички пасиви и активи на "ХЕРТИ" ООД се поемат от "ХЕРТИ" АД.

В резултат на извършена преценка на дълготрайните материални активи, изготвена към 30.04.2007г., чистата стойност на имуществото на дружеството възлиза на 12 240 921 лева. В приложения план за преобразуване по чл.264, ал.1 от ТЗ се определя размера на капитала на емитента на 12 000 хил.лева, като увеличението на капитала с 7 230 хил.лева представлява разликата между чистата стойност и балансовата стойност на активите на емитента.

Увеличение на стойността на активите от преценка

Група активи	Балансова стойност преди преценката	Стойност след преценката	Разлика
Земи	31 254	217 150	185 896
Сгради	1 106 623	5 771 000	4 664 377
Машини и оборудване	3 873 044	6 252 771	2 379 727
ОБЩО	5 010 921	12 240 921	7 230 000

Съгласно Протокол от извънредно Общо събрание на акционерите на "ХЕРТИ" АД, проведено на 15.08.2007 г., е взето решение за увеличаване капитала на дружеството чрез първично публично предлагане на "БФБ – София" АД от 12 000 000 /дванадесет милиона/ лева на 15 000 000 /петнадесет милиона/ лева, чрез издаване на нови 3 000 000 /три милиона/ броя обикновени безналични акции с право на глас в общото събрание на дружеството и номинална стойност 1 /един/ лев всяка.

На 30.07.2007 г. емитентът придобива 60% от капитала Херти Англия, като общия размер на инвестицията е 58 090 лв. Херти Великобритания (Herti UK Limited) е регистрирана в регистъра на дружествата за Англия и Уелс под № 6186409.

С решение на Шуменски окръжен съд от 09.11.2007г. като член на Съвета на директорите се заличава Светослав Христов Стаменов и се вписва като нов член Румен Стойчев Костов.

На 3 Октомври 2007 г. независимата рейтингова агенция «Глобал Рейтингс» АД повиши присъдения на "ХЕРТИ" АД дългосрочен кредитен рейтинг от А+ на АА-, като запазва краткосрочен а-1.

Няма други съществени промени във финансовото и търговското състояние на емитента, настъпили след датата на публикуване на последния годишен финансов отчет на дружеството.

17. ДОПЪЛНИТЕЛНА ИНФОРМАЦИЯ

17.1. Информация за акционерния капитал към датата на последния баланс, включен във финансовия отчет, и към последната практически приложима дата

Информация към датата на изготвяне на настоящия документ:

- Размер на капитала

12 000 000 лв.

- Брой на емитираните и изцяло изплатени акции **12 000 000** броя обикновени, поименни, безналични с право на глас
- Номинална стойност на акциите **1 лев** всяка

• Всички емитирани акции на емитента са изцяло изплатени

- Брой на акциите в обращение към 03.09.2007 г. **12 000 000** броя

• Информация, дали повече от 10 на сто от капитала е бил заплатен с активи, различни от парични средства, за периода от последните 3 години

За периода от последните три години не е заплащан капитал с активи различни от парични средства.

- Брой, балансова стойност и номинална стойност на акциите на емитента, притежавани от него или от негово дъщерно дружество

"ХЕРТИ" АД не притежава собствени акции.

- Решение за увеличение на капитала

На извънредно Общо събрание на акционерите на "ХЕРТИ" АД, проведено на 15.08.2007 г., е взето решение за увеличаване капитала на дружеството чрез първично публично предлагане на "БФБ – София" АД от 12 000 000 /дванадесет милиона/ лева на 15 000 000 /петнадесет милиона/ лева, чрез издаване на нови 3 000 000 /три милиона/ броя обикновени безналични акции с право на глас в общото събрание на дружеството и номинална стойност 1 /един/ лев всяка.

Подробна информация относно първичното публично предлагане на акции от увеличението на капитала на емитента, включително срока, в който следва да се извърши емитирането на акциите, условията и процедурите, отнасящи се до емисията акции от увеличението на капитала, е представена в Документа за предлаганите ценни книжа, част 2 на настоящия проспект.

- Към датата на изготвяне на настоящия документ не са издавани и няма лица, които да притежават опции върху капитала на емитента.

- История за акционерния капитал за последните три години

За периода 2004 г. – 2006 г. емитентът осъществява дейност, като дружество с ограничена отговорност. За този период капиталът не е променян и е в размер на 2 500 000 лв., разпределен в 100 дяла с номинал от 25 000 лв. всеки.

През текущата 2007 г. настъпват съществени промени в търговското състояние на емитента. С решение от 08.05.2007 г. на Шуменския окръжен съд е вписано увеличение на капитала на дружеството от 2 500 000 лв. на 4 770 000 лв. /четири милиона седемстотин и седемдесет хиляди лева/, чрез номинално увеличаване стойността на основните дялове от 25 000 лв. на 47 700 лв. всеки един. През месец юли дружеството е преобразувано в акционерно. Капиталът на "ХЕРТИ" АД при регистрация е в размер на 12 000 000 (дванадесет милиона) лева, разпределен 12 000 000 (дванадесет милиона) обикновени, безналични, поименни акции с права на един глас и номинална стойност 1 (един) лев всяка една.

Към датата на настоящия документ капиталът на дружеството е 12 000 000 лева, изцяло записан и внесен. Всички акции от капитала на дружеството са от един клас и дават равни права на притежателите си. Акции са обикновени, поименни, безналични, като всяка от тях дава право на глас общото събрание на акционерите, право на дивидент и на ликвидационен дял, съразмерни с номиналната стойност на акцията.

17.2. Информация за устава на емитента

Основна цел на инвестиционната дейност на Дружеството е насочена към нарастване на пазарния дял на компанията, осигуряване на максимална възвръщаемост на инвестициите на акционерите при оптимално съотношение на рисци и доходност.

Дейността на дружеството е фокусирана в производство и маркетинг на алуминиеви, пластмасови и композитни (композиция от алуминий и пластмаса) капачки.

Съществуването на Дружеството не е ограничено със срок или друго прекратително условие.

Предметът на дейност на емитента е посочен в чл. 5 от Устава на "ХЕРТИ" АД и под т. "Информация за емитента", част от настоящия документ..

• Съвет на директорите

Съгласно действащия устав на "ХЕРТИ" АД дружеството е с едностепенна система на управление, състояща се от Съвет на директорите. Административният орган се състои от 3 до 7 физически лица, като съставът му може да бъде променян по решение на общото събрание на акционерите. Съветът на директорите на "ХЕРТИ" АД се избира за срок от пет години, а първият съвет на директорите се избира за срок от три години.

Съгласно чл.34 от Устава на дружеството за членове на съвета на директорите не могат да бъдат избирани лица, които са:

1. Осъждани за умишлено престъпление от общ характер;
2. Били членове на управителен или контролен орган на дружество или кооперация, прекратени поради несъстоятелност през последните две години, предхождащи датата на решението за обявяване на несъстоятелността, ако има неудовлетворени кредитори.

Членовете на съвета на директорите се вписват в Търговския регистър, където представят нотариално заверено съгласие и декларация, че не са налице някой от обстоятелствата, посочени по-горе.

Основните правомощия на Съвета на директорите са избора и освобождаването на изпълнител(е)н/и директор/и председател на съвета на директорите, решения, свързани с оперативното управление на дружеството, приемане на Правила за своята дейност и утвърждава правила за вътрешната организация на емитента, както и да свиква общо събрание на акционерите. В устава на дружеството се предоставени правомощия на съвета на директорите за увеличение на капитала на "ХЕРТИ" АД чрез издаване на нови акции, като общия размер на увеличението в рамките на една година не може да надхвърля 5 000 000 /пет милиона/ лева, независимо от броя на осъществените емисии. В Устава на дружеството съветът на директорите е упълномощен да емитира облигации, като общия

размер на номиналната стойност на емисиите не може да надхвърля 5 000 000 /пет милиона/ лева в рамките на една година.

- Описание на правата, преференциите и ограниченията, присъщи на всеки клас акции

Съгласно чл. 19 от устава на дружеството всяка акция дава на своя притежател право на глас, право на дивидент и право на ликвидационен дял. Акциите с еднакви права образуват отделен клас и не се допуска ограничаване на правата на отделните акционери от един клас. В устава е предвидено, че за вземане на решения, с които се ограничават предимствата, произтичащи от привилегированите акции с или без право на глас, ако са издадени такива, е необходимо съгласието на привилегированите акционери, които свикват отделно събрание. Събранието е редовно, ако са представени най-малко 50% /петдесет процента/ от привилегированите акции. Решението се взема с мнозинство най-малко $\frac{3}{4}$ /три четвърти/ от представените акции. Акциите, които са издадени без право на глас придобиват право на глас с отпадане на привилегиите.

Акцията дава на своя притежател и право на информация за воденето на дружествените дела.

Капиталът на "ХЕРТИ" АД е в размер 12 000 000 (дванадесет милиона) лева, разпределен 12 000 000 (дванадесет милиона) акции с номинална стойност 1 (един) лев всяка една. Акциите са от един клас и са непривилегировани, поименни с право на един глас в общото събрание на акционерите, право на дивидент и на ликвидационен дял, съразмерни с номиналната стойност на акцията. Всички акции са безналични, като прехвърлянето им се извършва свободно, при спазване на действащата нормативна уредба.

В случай че Общото събрание на акционерите приеме решение за това, печалбата на Дружеството се разпределя като дивидент и при спазване ограниченията на чл. 247а от Търговския закон.

Съгласно приетия под условие нов Устав на Дружеството, правото да получат дивидент имат лицата, вписани в регистрите на Централния депозитар като акционери на четиринадесетия ден след деня на Общото събрание, на което е приет годишният финансов отчет и е взето решение за разпределение на печалбата.

Права на миноритарните акционери

Акционери, притежаващи не по-малко от 10% (десет процента) от капитала на Дружеството, могат:

- ✓ да предявят иск за търсене на отговорност от членове на Съвета на директорите за вреди, причинени на Дружеството;
- ✓ да поискат от Общото събрание назначаване на контролор, който да провери годишния финансов отчет. В случай че Общото събрание не вземе решение за назначаване на контролор, акционерите по изречение 1 могат да поискат назначаването му от регистърния съд.

Акционери, които повече от три месеца притежават заедно или поотделно най-малко 5% (пет процента) от капитала на Дружеството, могат:

- ✓ да поискат от Съвета на директорите свикване на Общо събрание. В случай че това тяхно искане не бъде удовлетворено или ако Общото събрание не бъде проведено в тримесечен срок от заявяване на искането, регистърният съд свиква Общо събрание или овластява акционерите, поискали свикването, или техен представител да свика събранието;
- ✓ да включат нови въпроси в дневния ред на вече свикано Общо събрание на акционерите по реда на чл. 223а от Търговския закон.

Съгласно приетия под условие нов Устав на Дружеството, наред с горните правомощия, миноритарните акционери имат и следните права:

Акционери, притежаващи заедно или поотделно най-малко 5% (пет процента) от капитала на Дружеството, могат:

- ✓ при бездействие на Съвета на директорите, което застрашава интересите на Дружеството, да предявят пред съда искове на Дружеството срещу трети лица. Като страна по делото се призовава и Дружеството;
- ✓ да предявят иск пред регистърния съд по седалището на Дружеството за обезщетение на вреди, причинени на Дружеството от действия или бездействия на членовете на неговия Съвет на директорите.
- ✓ да искат от общото събрание или от регистърния съд назначаването на контрольори, които да проверят цялата счетоводна документация на Дружеството и да изготвят доклад за констатациите си;
- ✓ в случай че Дружеството има сключен договор за съвместно предприятие, да предявят иск пред регистърния съд по седалището на Дружеството за обезщетение на вреди, причинени на последното от действия или бездействия на лицата, управляващи съвместното предприятие.
- ✓ да искат от окръжния съд свикване на общо събрание на акционерите или овластяване на техен представител да свика общо събрание по определен от тях дневен ред.

Съгласно приетия под условие Устав на Емитента той може да издава акции с право на гарантиран и/или допълнителен дивидент с или без право на глас в общото събрание. Решението за издаване на такъв клас акции се взема от общото събрание на акционерите с мнозинство 3/4 (три четвърти) от представените акции. В случай, че бъдат издадени привилегирани акции с или без право на глас, притежателите им имат право на допълнителен дивидент в размер на процент от определения от общото събрание дивидент за текущата година. Точният размер на процента по предходното изречение се определя от общото събрание, гласувало решение за издаване на привилегированите акции. Допълнителният дивидент се изплаща от Дружеството в полза на акционерите заедно с размера на дивидента, определен за обикновените акции и по реда и при условията, посочени по-долу в Устава и решението на общото събрание за разпределение на печалбата.

- Описание на това какво действие е необходимо за промяна на правата на държателите на акциите, указвайки къде условията са по-значителни, отколкото се изисква по закон.

Уставът на дружеството не съдържа условия, отнасящи се до промяна на правата на държателите на акциите които са по-рестриктивни от условията, предвидени в закона.

- Описание на условията, съгласно които се свиква общо събрание на акционерите

1. Съгласно действащият устав Общото събрание се свиква от Съвета на директорите с писмени покани, отправени до всеки от акционерите най-малко 15 (петнадесет) дни преди датата на заседанието. Поканата съдържа най-малко следните данни:

- 1.1. Фирмата и седалището на Дружеството;
- 1.2. Мястото, датата и часа на заседанието;
- 1.3. Вида на събранието;
- 1.4. Съобщение за формалностите, които трябва да бъдат изпълнени за участие в събранието и упражняването на право на глас;
- 1.5. Дневен ред на въпросите, предложени за обсъждане и предложенията за решения.

2. Съгласно Търговския закон Общо събрание може да се свика и от акционери, които повече от три месеца притежават заедно или поотделно най-малко 5% (пет процента) от капитала на Дружеството. Акционери по предходното изречение могат да поискат от Съвета на директорите свикване на Общо събрание. В случай че това тяхно искане не бъде удовлетворено или ако Общото събрание не бъде проведено в тримесечен срок от заявяване на искането, регистърният съд свиква Общо събрание или овластява акционерите, поискали свикването, или техен представител да свика събранието. Акционери със същия размер на участието могат и да включат нови въпроси в дневния ред на вече свикано Общо събрание на акционерите.

3. Съгласно приетия под условие Устав на Дружеството лица, които заедно или поотделно притежават най-малко 5 на сто от капитала на Дружеството могат да искат от окръжния съд свикване на общо събрание на акционерите или да овластят техен представител да свика общо събрание по определен от тях дневен ред. Съгласно чл.115б, ал.1 от ЗППЦК правото на глас се упражнява от лицата, вписани в регистрите на Централния депозитар като акционери 14 дни преди датата на общото събрание.

- Описание на всяка разпоредба в устава на емитента или правилата за работа на управителния орган, която би довела до забавяне, отлагане или предотвратяване на промяна в контрола на емитента.

В действащия устав на Дружеството не съществуват разпоредби, която биха довели до забавяне, промяна или предотвратяване на смяна на лицата, упражняващи контрол върху Емитента в случай на сливане, придобиване или реструктуриране, касаещо Емитента;

- Съгласно приетия под условие устав на Емитента, съществува забрана за едновременна смяна на повече от 1/5 от членовете на съвета на директорите.
- Мандатът на всеки член на съвета на директорите, избран (преизбран) след учредяването на Дружеството, се определя в решението на общото събрание, но не може да надвишава 5 (пет) години. Независимо от разпоредбата на предходното изречение, мандатите на отделните членове на съвета на директорите задължително се

различават по продължителност с не по-малко от 1 (една) година. Всяко решение на общото събрание, противоречащо на тази алинея, е недействително в частта му относно уеднаквяването продължителността на мандатите.

- Описание на условията в устава, отнасящи се до промени в капитала, които са по-рестриктивни от условията, предвидени в закона.

Уставът на дружеството не съдържа условия, отнасящи се до промени в капитала, които са по-рестриктивни от условията, предвидени в закона.

Цели на Дружеството

Целите на Дружеството са свързани с изпълнение на неговия предмет на дейност, който е, както следва:

производство и продажба на стоки от собствено производство; търговия на едро и дребно с промишлени стоки, селскостопанска продукция и всякакви други незабранени от закона стоки; покупка на ценни книжа с цел продажба и други финансови и валутни сделки при получаване на изискуемите от закона разрешения и лицензи; търговско представителство и посредничество; комисионни, спедиционни и превозни сделки, включително международен транспорт; менителници, записи на заповед и чекове; складови сделки; сделки с интелектуална собственост, хотелиерски, туристически, рекламни, информационни, програмни, импресарски и други услуги; покупка, строеж и обзавеждане на недвижими имоти с цел продажба; лизинг; външнотърговски сделки в обсега на предмета на дейност на дружеството.

Предметът на дейност може да бъде намерен в чл. 5 от приетия под условие Устав на Дружеството.

Разпоредби от действащия устав и приетия под условие устав на Дружеството относно членовете на Съвета на директорите на Дружеството

Съгласно действащия Устав на Дружеството то се управлява от Съвет на директорите, който се състои от три до седем лица. Съветът на директорите може да назначава и упълномощава прокурист, който да управлява и представлява Дружеството по реда на чл. 21 и сл. от Търговския закон.

Съветът на директорите овластява изпълнителния член и/или всеки друг член на съвета и/или прокуриста (ако има назначен такъв), да представляват поотделно Дружеството пред трети лица.

Съгласно действащият устав Съветът на директорите има следните правомощия:

1. избира и освобождава изпълнител(е)н/и директор/и и председател на съвета на директорите;
2. взема решения, свързани с оперативното управление на Дружеството;
3. приема Правила за своята дейност и утвърждава Правила за вътрешната организация на Дружеството;
4. в предвидените от закона случаи и/или, по преценка на съвета на директорите, при настъпване на обстоятелства от съществено значение за Дружеството, свиква незабавно Общото събрание на акционерите;

5. В продължение на 5 (пет) години, считано от датата на провеждане на преобразуването на Дружеството, съветът на директорите може да увеличава капитала на Дружеството чрез издаване на нови акции. Общият размер, с който се увеличава капитала на Дружеството по реда на предходното изречение в рамките на една година, не може да надхвърля **5 000 000 (пет милиона) лева**, независимо от броя на осъществените емисии (отделни увеличения), с които е реализирано посоченото максимално увеличение. За увеличение на капитала на Дружеството в рамките на 1 (една) година с повече от **5 000 000 (пет милиона) лева** е необходимо решение на общото събрание на акционерите. За увеличение, извършено по реда на тази разпоредба, се прилагат съответно правилата на чл.15 от този Устав. В случай на успешно провеждане на увеличение на капитала по реда на тази разпоредба, съветът на директорите заявява за вписване в търговския регистър проведеното увеличение, като прилага към заявлението и препис от Устава на Дружеството с отразен размер на капитала и брой акции на Дружеството след проведеното увеличение;

6. избира прокурист на Дружеството;

7. В продължение на 5 (пет) години, считано от датата на провеждане на преобразуването на Дружеството, съветът на директорите може да емитира облигации при спазване на изискванията на чл.204 от Търговския закон. Общият размер на номиналната стойност на облигациите, издадени по реда на предходното изречение в рамките на една година, не може да надхвърля **5 000 000 (пет милиона) лева**, независимо от броя на осъществените емисии, с които е достигнат посоченият общ размер. За издаване на облигации на Дружеството в рамките на 1 (една) година, чиято обща номинална стойност надхвърля **5 000 000 (пет милиона) лева**, е необходимо решение на общото събрание на акционерите.

При всяко предложение за издаване на нова емисия привилегирвани облигации, общото/ите събрание/я на облигационерите от предходни неизплатени емисии следва да даде/ат своето съгласие за това преди компетентния орган на Дружеството да е взел окончателно решение за издаване на облигациите.

8. взема решения по всички останали въпроси, които не са поставени в изричната компетентност на общото събрание от разпоредба на закона или устава.

Заседанието на Съвета на директорите е законно, ако присъстват повече от две трети от членовете лично или представени от друг писмено упълномощен член на Съвета на директорите.

Съгласно приетия под условие устав на Дружеството мандатът на всеки член на Съвета на директорите, избран (преизбран) след учредяването на Дружеството, се определя в решението на общото събрание, но не може да надвишава 5 (пет) години. Независимо от разпоредбата на предходното изречение, мандатите на отделните членове на съвета на директорите задължително се различават по продължителност с не по-малко от 1 (една) година. Всяко решение на общото събрание, противоречащо на тази алинея, е недействително в частта му относно уеднаквяването продължителността на мандатите.

За членове на съвета на директорите на Дружеството не могат да бъдат избрани лица, които:

1. са били членове на управителен или контролен орган на дружество или кооперация, прекратени поради несъстоятелност през последните две години, предхождащи датата на решението за обявяване на несъстоятелността, ако има неудовлетворени кредитори;

2. към момента на избора са осъдени с влязла в сила присъда за престъпления против собствеността, против стопанството или против финансовата, данъчната и осигурителната система, извършени в Република България, освен ако са реабилитирани;

Когато член на съвета е юридическо лице, то определя представител/и за изпълнение на задълженията му в съвета. Юридическото лице е солидарно и неограничено отговорно заедно с останалите членове на съвета за задълженията, произтичащи от действията на неговия представител.

Физическите лица, които представляват юридическите лица – членове на съвета също трябва да отговарят на изискването по предходната алинея. Когато юридическите лица – членове на съвета, са определили повече от един представител, всеки представител може да представлява юридическото лице поотделно. Когато на заседанието присъстват повече от един представител, те имат право общо на един глас, като, ако представителите не гласуват по еднакъв начин за съответното решение, се смята, че те гласуват срещу вземането на решението.

Най-малко една трета от членовете на съвета на директорите трябва да бъдат независими лица. Независимият член на съвета на директорите не може да бъде:

1. служител в Дружеството;
2. акционер, който притежава пряко или чрез свързани лица най-малко 25% (двадесет и пет процента) от гласовете в общото събрание или е свързано с Дружеството лице;
3. лице, което е в трайни търговски отношения с Дружеството;
4. член на управителен или контролен орган, прокурист или служител на търговско дружество или друго юридическо лице по т.2. или т.3 на тази алинея;
5. свързано лице с друг член на управителен или контролен орган на Дружеството.

Представителството на Дружеството се осъществява от изпълнителния/те член/ове на съвета на директорите и/или всеки друг член на Съвета на директорите, посочен от Съвета на директорите, поотделно.

Съветът на директорите:

1. избира и освобождава председателя на съвета и директора за връзки с инвеститорите на Дружеството.
2. взема решения, свързани с оперативното управление на Дружеството;
3. приема Правила за своята дейност и утвърждава Правила за вътрешната организация на Дружеството;
4. в предвидените от закона случаи и/или, по преценка на съвета на директорите, при настъпване на обстоятелства от съществено значение за Дружеството, свиква незабавно общото събрание на акционерите;
5. избира прокурист на Дружеството;

6. взема решения за извършване на всички сделки на Дружеството със заинтересовани лица при спазване на законовите ограничения по чл.40а по-долу. В случаите по предходното изречение решението на съвета на директорите следва да посочва съществените условия на сделката, включително страни, предмет и стойност, както и в чия полза се извършва сделката;

7. приема програма за добро корпоративно управление на Дружеството в съответствие с международно признатите стандарти за добро корпоративно управление, определени от ресорния заместник-председател;

8. избира и сключва договор с инвестиционен посредник, при който да бъдат открити клиентски подсетки за новите акции в случай на увеличение на капитала на Дружеството на техните притежатели при спазване изискванията на чл.27а от Наредба №1 от 15.09.2003 година за изискванията към дейността на инвестиционните посредници;

9. одобрява проект на договор за съвместно предприятие по реда на глава V²²², раздел ²²² от ЗППЦК, като изготвя всички необходими документи за одобрението му от КФН и от общите събрания на акционерите на дружествата – страни по договора;

10. взема решения по всички останали въпроси, които не са поставени в изричната компетентност на общото събрание от разпоредба на закона или този устав.

11. В продължение на 5 (пет) години, считано от датата на вписване на приетия под условие устав по партидата на Дружеството в Търговския регистър, съветът на директорите може да взема решение за издаване на варианти, които да дават право да се записват нови акции на Дружеството в съотношение, по цена и при други условия, определени от съвета на директорите. В случай, че съветът на директорите на Дружеството упражни правото си по тази т.11, влиза в сила правото му да вземе решение за увеличение на капитала на Дружеството под условие по реда на чл.113, ал.2, т.2 на ЗППЦК по искане на притежателите на поне 1/3 (една трета) от всички издадени варианти. Съветът на директорите може да упражни правото си по предходното изречение при съответно прилагане на чл. 196, ал.1 от Търговския закон, като увеличението на капитала, извършено по този ред, не може да надхвърля 25 000 000 (двадесет и пет милиона) лева.

12. В продължение на 5 (пет) години, считано от датата на вписване на приетия под условие устав по партидата на Дружеството в Търговския регистър, съветът на директорите може да емитира облигации чрез публично предлагане. Общият размер на номиналната стойност на облигациите, издадени по реда на предходното изречение в рамките на една година, не може да надхвърля 5 000 000 (пет милиона) лева, независимо от броя на осъществените емисии, с които е достигнат посоченият общ размер. За издаване на облигации на Дружеството в рамките на 1 (една) година, чиято обща номинална стойност надхвърля 5 000 000 (пет милиона) лева, е необходимо решение на общото събрание на акционерите.

Указания в устава на Дружеството които посочват прага на собственост, над който акционерната собственост трябва да бъде оповестена

В действащия устав на Дружеството и в устава, приет под условие не съществуват разпоредби различни от разпоредбите в ТЗ, ЗППЦК и актовете по прилагането им относно преминаването на праговете на собственост и тяхното оповестяване.

Описание на условията, наложени от устава, които се отнасят до промени в капитала на Дружеството, когато такива условия са по-строги отколкото се изисква по закон

Съгласно действащия устав на Дружеството решението на Общото събрание за увеличаване на капитала чрез издаване на нови акции се взема с мнозинство 2/3 от представените на събранието акции с право на глас.

В продължение на 5 (пет) години, считано от датата на провеждане на преобразуването на Дружеството, съветът на директорите може да емитира облигации при спазване на изискванията на чл.204 от Търговския закон. Общият размер на номиналната стойност на облигациите, издадени по реда на предходното изречение в рамките на една година, не може да надхвърля 5 000 000 (пет милиона) лева, независимо от броя на осъществените емисии, с които е достигнат посоченият общ размер. За издаване на облигации на Дружеството в рамките на 1 (една) година, чиято обща номинална стойност надхвърля 5 000 000 (пет милиона) лева, е необходимо решение на общото събрание на акционерите.

В случай на намаляване на капитала е необходимо мнозинство от 2/3 от представения на общото събрание капитал..

Приетия под условие устав на Дружеството не предвижда по-рестриктивни условия от условията, посочени в ЗППЦК и ТЗ, при промяна на капитала на Дружеството.

- **Промяна в статута на "ХЕРТИ" АД**

Към датата на настоящия документ "ХЕРТИ" АД не е със статут на публично дружество и представените по-горе данни са на база устава на дружеството, изготвен и приет от Общото събрание на акционерите при спазване на разпоредбите на Търговския закон. На извънредно Общо събрание на акционерите на "ХЕРТИ" АД, проведено на 15.08.2007 г., е взето решение за увеличаване капитала на дружеството чрез първично публично предлагане, като по този начин след вписване в търговския регистър на увеличението на капитала на дружеството с акциите от настоящата емисия и вписването на емитента в регистъра на публичните дружества, воден от КФН, "ХЕРТИ" АД ще придобие статут на публично дружество. В следствие от това обстоятелство е приемане на нов устав на дружеството, съобразен с променения статут и прилагане на разпоредбите на ЗППЦК.

17.3. Значителни договори

За периода от последните две години и към датата на изготвяне на настоящия документ не са сключвани договори, различни от договорите по повод обичайната дейност на емитента, по които той или член от групата е страна.

17.4. Информация за трети лица и изявление от експерти и декларация за всякакъв интерес

В настоящия Документ не са включени изявления или доклади на експерти.

Информацията взета от източник, който е трета страна, за целите на настоящия проспект не е проверена допълнително от емитента или от упълномощения инвестиционен посредник. Данните, съдържащи се в настоящия проспект са взети от публично достъпни източници. Емитентът и упълномощеният инвестиционен посредник потвърждават, че същата информация е използвана без корекция от тези източници, като не са пропуснати факти, които биха изменили нейната същност или биха я направили некоректна и подвеждаща.

17.5. Информация за участия

Към датата на изготвяне на настоящия Регистрационен документ емитентът няма участие в капитала на друго предприятие, което може значително да се отрази на оценката на активите и пасивите на Емитента, на неговото финансово състояние или печалбата и загубата.

17.6. Централен ежедневник, който емитентът използва за публикуване на поканата за свикване на общо събрание на акционерите

"ХЕРТИ" АД публикува поканата за свикване на общо събрание на акционерите във в-к "Дневник".

17.7. Информация за мястото, времето и начина, по който може да бъде получена допълнителна информация, включително адрес, телефон, работно време и лице за контакти

Инвеститорите могат да получат трите части на Проспекта за първично публично предлагане на акции от увеличението на капитала на "ХЕРТИ" АД, устава на емитента, годишните и междинните финансови отчети на дружеството, както и всички документи представени в приложение към настоящия проспект:

- **на адреса на дружеството-емитент** "ХЕРТИ" АД в гр. Шумен, ул. "Антим първи" № 38, телефони: 054/802 869, всеки работен ден от 10:00 до 17:00 часа, лице за контакти: Елена Захариева – Финансов директор, електронен адрес: e.zaharieva@herti.bg;

- **в офиса на упълномощения инвестиционен посредник** "Райфайзенбанк (България)" ЕАД в гр. София, ул. "Гогол" 18-20, телефони: 02/91 985 429, 91 985 490, 91 985 462, факс: 02/ 943 45 27, всеки работен ден от 9:00 до 17.00 часа, лице за контакти: Любомир Почев, електронен адрес: investment.banking@raiffeisen.bg.

Документите представени в приложение към настоящия проспект по време на периода на валидност на документа за регистрация могат да бъдат инспектирани с физически или електронни средства.