

3. Стратегия

Стратегическа цел на „Карго Профил” ООД е да реализира бизнес растеж .

Управителният орган на Дружеството е набелязал следните направления, във връзка с осъществяването на стратегията:

- поддържане на завоювания пазарен дял;
- завоюване на нови пазари;
- инвестиране в нови сервизни технологии.

II.Тенденция в развитието на Дружеството през 2010 год.

1.Основни етапи в дейността

Икономическата криза в световен мащаб се отрази на търговската дейност на Дружеството, което отчете спад в продажбите, а оттам и в печалбите.

Така през текущата година, дружеството постигна следните резултати в продажбите на надстройки с 11 % повече, спрямо 2009г. и в предоставянето на сервизни услуги с 3% повече в сравнение с постигнатото равнище през 2009 год.

Дружеството поддържа наличен сток с различно предназначение, за да удовлетвори гъвкаво търсенето от страна на потенциалните клиенти, поддържа на склад постоянна наличност на оригинални резервни части за тях.

2.Финансов резултат

№	Показатели	2010 г.
		Стойност
1	Дълготрайни активи /общо/	79
2	Краткотрайни активи в т.ч.	608
3	Активи държани за продажба	
4	Материални запаси	18
5	Краткосрочни вземания	66
6	Краткосрочни финансови активи	
7	Парични средства	524
8	Обща сума на активите	687
9	Собствен капитал	5
10	Финансов резултат	194
11	Дългосрочни пасиви	
12	Задължения	391
13	Обща сума на пасивите	687
14	Приходи общо	1977
15	Приходи от продажби	1975
16	Разходи общо	1760

3. Основни рискове пред „Карго Профил „ООД

- Пазарна стратегия

Бъдещите печалби зависят от стратегията, избрана от управленския екип на Дружеството. Защото по своята същност пазарът е система от икономически отношения, възникващи на основата на потребности и стоково-парични връзки между производители, търговци и потребители. Затова ясната обосновка на предлаганата цена, съчетана с правилни решения относно експлоатацията на продукта са гаранция за правилния избор от страна на клиента и ясна и успешна бизнес стратегия от старана на търговеца.

- Дейността на Дружеството се осъществяват в силно конкурентна среда

Факторите, които определят дали потребителите ще изберат продуктите и услугите на Дружеството включват - цена, качество на продукта и на обслужване, репутация и връзки с клиентите. С влизането на „Карго Профил”ООД в сектора, един от основните приоритети е предлагането на възможно най – качествени услуги и продукти на оптимални и конкурентни цени.

В развитието на дейността на дружеството бяха наблюдавани и измервани всички потенциални рискове, пред които се изправя търговията в бранша. Със сериозно внимание се наблюдаваше политическият и макроикономическият риск, валутният, инфлационният и лихвеният риск и секторната зависимост.

Ръководството отделя специално внимание върху дейността по планиране на капиталовите ресурси и източниците на финансиране. За осъществяване на своята дейност през 2010 г. „Карго Профил”ООД не е ползвало заемни средства, което минимизира финансовия риск.

Важно намерение е да продължи разширяването на отдел продажби с цел да се запази тенденцията на нарастване на приходите и съответно реализиране на по-добра възвръщаемост на собствения капитал.

Гр. Пловдив

20.05.2011г.