SUBARU

Д О К Л А Д

ЗА ДЕЙНОСТТА НА „ СУБАРУ ПЛОВДИВ" ООД

през 2012 година

Иван Мишинков

Христо Бояджиев

СУБАРУ ПЛОВДИВ ООД
SUBARU
SUBARU PLOVDIV Ltd.

С Ъ Д Ъ Р Ж А Н И Е

I. ОБЩА ИНФОРМАЦИЯ ЗА ДРУЖЕСТВОТО **3**

1. Представяне 3

2. Силни страни 3

3. Стратегия 3

II.ТЕНДЕНЦИЯ В РАЗВИТИЕТО НА ДРУЖЕСТВОТО ПРЕЗ 2012 ГОД. **4**

1.Основни етапи в дейността 4

2. Финансов резултат 5

3. Основни рискове **5**

SUBARU

I. ОБЩА ИНФОРМАЦИЯ ЗА ДРУЖЕСТВОТО

1.Представяне

„Субару Пловдив" ООД е търговско дружество с ограничена отговорност със седалище и адрес на управление гр. Пловдив, бул."България"125.

Основен предмет на дейността му е търговия с нови и употребявани автомобили SUBARU, сервизно обслужване и продажба на авточасти, търговско представителство и посредничество, лизинг, комисионни, спедиционни и превозни сделки.

„Субару Пловдив" ООД е оторизиран дилър на японската марка леки автомобили SUBARU на територията на България. Достойно успя да завоюва своя пазарен дял и наред с останалите дилъри се утвърди като коректен и компетентен представител на продуктите с марка SUBARU.

Създадена през 2007 година, компанията, чрез мотивиран и компетентен персонал, изгради инфраструктура за продажби и сервизиране на този вид автомобилна техника.

Дружеството има уставен капитал в размер на 5 000 лв. То се представлява от управителите му – Иван Стоянов Мишинков и Христо Димитров Бояджиев.

2. Силни страни

Основните конкурентни предимства на „Субару Пловдив" ООД са:

- поддържа отлична търговска и сервизна база;
- разполага с обучени персонал;
- притежава солиден опит в бранша.

Основни приоритети на „Субару Пловдив" ООД са:

- да предложи на клиентите си сигурност и разумни цени, като основни аргументи за избор на дистрибутираната от компанията марка;
- да наложи ново разбиране за качество на продажби и сервиз на дистрибутираните японски автомобили, съобразено с изискванията на Европейския съюз

3. Стратегия

Основна цел на „Субару Пловдив" ООД е да реализира бизнес растеж. Във връзка с това Управителният орган на Дружеството отделя значителен ресурс и време за предварителни анализи, проучвания и реклама, които да доведат до увеличаване в продажбите, което ще се дължи главно на популяризиране на марката в България. Така, на базата на своите проучвания,

избралите Субару могат да бъдат характеризирани като: културни, изтънчени и образовани, потребители. Те са тези, които стават наши клиенти.

От особена важност за развитието на бизнеса е конкуренцията. Основните конкуренти се запазиха същите, както тези, които формулирахме за предишния период. В едната група са BMW, Mercedes и VAG. Те са конкуренти в цялата моделна гама. Другата група са TOYOTA, NISSAN и MITSUBISHI, които конкурират SUV моделите. Но в пазарния механизъм съществено място заема спецификата на търсенето, предлагането и цената, които в своята съвкупност, динамика и тенденции характеризират цялостно продукта. Така се оказа, че продуктите, които предлагаме на пазара, притежават тези специфични черти, привличащи клиентите – обоснована цена, с оглед на качествата, богат асортимент, отлично консултиране и бързо и висококачествено сервизно обслужване с оригинални резервни части.

И с оглед на тези свои предимства, Управителният орган на Дружеството е набелязал следните направления, във връзка с осъществяването на търговската си стратегия:

- изграждане и разширяване на пазарния дял, чрез активни търговски и рекламни действия и качествени и бързи сервизни дейности;

- оптимизиране използването на наличните активи, чрез непрекъснато подобрение на ефективността в търговското обслужване, сервизирането и инвестиране в нови сервизни мощности и технологии;

II.Тенденция в развитието на Дружеството през 2012 год.

1.Основни етапи в дейността

Влиянието на глобалната криза върху българската икономика остана осезаемо и през 2012 г. Ясно се отчете спада на продажбите като и на сервизните услуги, а оттам и на печалбите, спрямо планирания ръст. Въпреки това, през тази година се повиши интересът към предлаганата от нас марка, поради осъзнаването от страна на клиента, че закупува една наистина качествена стока, която гарантира сигурност и здравина на силно конкурентна цена. За клиентът беше въпрос на време да осъзнае истинските качества и предимства на предлагания продукт и да го сравни с останалите от същата категория на пазара. Дружеството поддържаше богат избор от стокови автомобили, за да удовлетвори търсенето от страна на потенциалните клиенти, поддържа на склад постоянна наличност на оригинални резервни части за тях.

2.Финансов резултат

№	Показатели	2012 г.
		Стойност
1	Дълготрайни активи /общо/	**11**
2	Краткотрайни активи в т.ч.	**82**
3	Активи държани за продажба	
4	Материални запаси	**65**
5	Краткосрочни вземания	**4**
6	Краткосрочни финансови активи	
7	Парични средства	**7**
8	Обща сума на активите	**94**
9	Собствен капитал	**5**
10	Финансов резултат	**-11**
11	Задължения	**30**
12	Обща сума на пасивите	**94**
13	Приходи общо	**368**
14	Приходи от продажби	**367**
15	Разходи общо	**379**

3. Основни рискове пред „Субару Пловдив „ООД

- Пазарна стратегия

Бъдещите печалби и икономическата стойност на емитента зависят от стратегията, избрана от управленския екип на Дружеството, а тя от своя страна беше гъвкава и приспособима, с оглед на динамиката в общественото пространство, нестабилната пазарна среда и променящите се клиентски интерес и нужди. „Субару Пловдив „ООД се стреми да управлява стратегическия риск чрез непрекъснато наблюдение на изпълнението на своята стратегия и резултати, за да реагира възможно най-бързо, ако са необходими промени в стратегията.

- Дейността на Дружеството се осъществяват в силно конкурентна среда

Факторите, които определят дали потребителите ще изберат продуктите и услугите на Дружеството включват на първо място цена и качество на продукта, на второ място ниво на обслужване и репутация, които в крайна сметка са решаващи за взетото от клиента решение. С влизането си в търговския сектор, за „Субару Пловдив" ООД основен приоритет е предлагането на възможно най – качествени услуги и продукти (в т.ч. консултантски и търговски) на оптимални и конкурентни цени и при взаимно изгодни условия.

- Конкуренцията за служители с опит е голяма

За да не бъде допуснато голямо текучество на персонал, дружеството се грижи периодично за повишаване квалификацията на своите служители, както и развива социална политика, с цел стимулиране на персонала.

- Успехът на дружеството зависи от неговия т.нар. "ключов" персонал. Ако не успее да привлече и задържи опитни и квалифицирани кадри, дейността може да пострада

Дейността на „Субару Пловдив"ООД е зависима в значителна степен от приноса на определен брой лица, участващи в управителните органи и висшия мениджмънт. Успехът на дружеството ще зависи, отчасти, от неговата способност да задържа и мотивира тези лица.

10.05.2013г.

Гр. Пловдив