

ДОКЛАД

ЗА ДЕЙНОСТТА НА „Карго Профил” ООД

през 2013 година


Иван Мишинков


Христо Бояджиев



СЪДЪРЖАНИЕ

I. ОБЩА ИНФОРМАЦИЯ ЗА ДРУЖЕСТВОТО	3
1. Представяне	3
2. Силни страни	3
3. Стратегия	3
II. ТЕНДЕНЦИЯ В РАЗВИТИЕТО НА ДРУЖЕСТВОТО ПРЕЗ 2013 ГОД.	4
1. Основни етапи в дейността	4
2. Финансов резултат	4
3. Основни рискове	5

I. ОБЩА ИНФОРМАЦИЯ ЗА ДРУЖЕСТВОТО

1.Представяне

„Карго Профил” ООД (КП ООД) е търговско дружество с ограничена отговорност със седалище и адрес на управление гр. Пловдив, бул.”България”125.

Основен предмет на дейността му е доставка и монтаж на специализирани автомобилни надстройки и шасита, принадлежности и прикачна техника - самосвални, бордови и специализирани надстройки, ремаркета и полуремаркета, сервизно обслужване на автомобили и надстройки, търговия с резервни части, принадлежности, автогуми, моторни и индустриални масла и компоненти.

„Карго Профил” ООД е официален вносител на чешката марка PANAV на територията на България. Достойно успя да завоюва своя пазарен дял и наред с останалите дилъри на марката в Европа (в Словакия, Словения, Полша, Италия, Унгария и Германия), се утвърди като коректен и компетентен представител на продуктите с марка PANAV. Създадена през 2005 година, компанията, чрез мотивиран и компетентен персонал, изгради инфраструктура за продажби и сервизиране на специализирана транспортна 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 „Карго Профил” ООД са:

- притежава солиден опит в бранша
- разполага с обучени управленски ресурси;
- поддържа отлична търговска и сервизна база
- поддържа отлични отношения със своите доставчици

„Карго Профил” ООД притежава значителни като стойност и капацитет търговско-сервизни ресурси, лицензи за основната продукция, компетентен и високоотговорен мениджмънт.

Основни приоритети на „Карго Профил” ООД са:

- да предложи на клиентите си най – добрите решения и разумни цени;
- да наложи на ново разбиране за качество на българския пазар за продажби и сервиз на внасяните чешки продукти, които се произвеждат с традиции в качеството от 1942 г.

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 2013 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 28 % повече, спрямо 2012г. и в предоставянето на сервизни услуги с 3% повече в сравнение с постигнатото равнище през 2012 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	2013 г.
		Стойност
1	Дълготрайни активи /общо/	351
2	Краткотрайни активи в т.ч.	374
3	Активи държани за продажба	
4	Материални запаси	23
5	Краткосрочни вземания	71
6	Краткосрочни финансови активи	
7	Парични средства	153
8	Обща сума на активите	725
9	Собствен капитал	5
10	Финансов резултат	68
11	Дългосрочни пасиви	
12	Задължения	236
13	Обща сума на пасивите	725
14	Приходи общо	2202
15	Приходи от продажби	2155
16	Разходи общо	2127

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 2013 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

10.05.2014г.