

ГОДИШЕН ДОКЛАД ЗА ДЕЙНОСТТА

за годината, приключваща на 31.12.2012 г.

Изложение за развитието и резултатите от дейността на дружеството и неговото финансово състояние

Балкан Стар Аутомотив ЕООД е Генерален представител на автомобилни концерни като Даймлер, ЕвоБус, Фузо, Фиат Груп, МТУ и е водеща компания на българския пазар в областта на продажбите на нови леки, лекотоварни, товарни автомобили и автобуси, включително автомобили със специално предназначение от марките на представляваните концерни, както и на продажбата на оригинални резервни части и следпродажбено обслужване за тях.

През 2012 г. фирмена група Балкан Стар отбеляза своя 20 годишен юбилей на българския автомобилен пазар. В продължение на 20 години компанията предлага уникални автомобилни решения и висококачествено обслужване на своите клиенти чрез изградената си дилърска и сервизна мрежа в страната и задоволява непрекъснато нарастващите им изисквания чрез внедряване на нови продукти и услуги, усъвършенстване на процесите и системите и повишаване на квалификацията на персонала.

Балкан Стар Аутомотив ЕООД е част от предприемаческата група на Вили Бетц ООД и Ко. КД, Германия.

В България Компанията започва своята дейност през далечната 1992 г., когато се открива първият офис за продажба на леки автомобили с марката Mercedes-Benz в София. В следващите години дейността на фирмата се разширява, като към нейното продуктово портфолио се добавят последователно модели на марките Chrysler, Jeep®, Dodge (1999 г.), Mitsubishi (2003 г.), автобуси Setra (2005 г.), Mitsubishi Fuso (2008 г.), Maybach (2008 г.), а от края на 2011 г. и марката Smart в областта на следпродажбеното обслужване. По този начин Балкан Стар затвърждава позициите си на надежден партньор на водещи световни производители в автомобилния бранш и едновременно с това инвестира в нови и модерни продажбено-сервизни центрове в Пловдив, Варна и Бургас, както и сключва договори със свои надеждни партньори във важни центрове в страната като Бургас и Русе.

Стремейки се да отговори все по-пълно на променящите се пазарни условия и очаквания на клиентите на представляваните марки, Балкан Стар постоянно разширява обхвата на услугите и предлага комплексни решения, включващи и различни възможности за финансиране и обратно изкупуване, застраховане, сервизни договори, удължена гаранция, сервизни пакетни цени и др.

След присъединяване на България към ЕС и следвайки изискванията на действащите Регламенти на ЕК в областта на автомобилния бранш създадената през 1992 г. фирма Вили Бетц ООД и Ко. КД – Балкан Стар се реструктурира като първа стъпка в тази насока в нови компании: Балкан Стар Аутомотив ЕООД (Генерален представител на Даймлер в България), Балкан Стар Моторс ЕООД (Генерален представител на Мицубиши в България) и Балкан Стар Ремаркетинг ЕООД (Продажба на употребявани автомобили).

Балкан Стар Аутомотив ЕООД е част от групата на Вили Бетц в България, представена в различни сектори от националната икономика - търговия, недвижими имоти, логистика и спедиция, IT услуги и други.

Групата Вили Бетц е водеща в областта на международния транспорт и спедиция. Основното дружество в групата е Интернационале Спедицион Вили Бетц ГмбХ & Ко. КГ, което е създадено през 1945 г. от Вили Бетц и понастоящем има над 100 поделения в Европа, Азия и Близкия Изток.

В групата в Европа работят около 8,000 служители.

Автомобилният ѝ парк се състои от над 7,000 товарни автомобили.

Балкан Стар Аутомотив ЕООД е регистрирано като Еднолично дружество с ограничена отговорност с решение на Софийски градски съд по фирмено дело 12858/31.10.2006 г. и е правопреемник на Вили Бетц ООД и Ко. КД – Балкан Стар.

Съгласно Удостоверение на Агенцията по вписванията от 17.12.2010 г. Балкан Стар Аутомотив ЕООД е вписано в търговския регистър с ЕИК 175163651.

Седалище на фирмата е Столична община, гр. София 1510, район Подуяне, ул. Резбарска №5.

Едноличен собственик на капитала на фирмата е чуждестранното юридическо лице Вили Бетц Гютерфернферкер Гезелшафт мбх, Австрия, с размер на капитала от 5,000,000.00 (пет милиона) лева.

Дружеството се представлява от управителите г-н Пламен Димитров Митев и г-н Манфред Мулц, – заедно и поотделно.

Балкан Стар Моторс ЕООД е 100%-но дъщерно дружество на Балкан Стар Аутомотив ЕООД и е Генерален представител за България на Мицубиши Моторс Корпорейшън за леки автомобили с марката Mitsubishi.

Дъщерното дружество на Балкан Стар Аутомотив ЕООД - Балкан Стар Ремаркетинг ЕООД (100%) е създадено с цел осъществяване на продажби на употребявани леки и товарни автомобили като инструмент за подпомагане на продажбите на нови автомобили и разширяване на предлаганите комплексни услуги за клиентите на Балкан Стар.

Като втора стъпка при съблюдаване изискванията на действащите Регламенти на ЕК в областта на автомобилния бранш в края на 2008 г. се създава Балкан Стар Ритейл ЕООД като еднолично дъщерно дружество на Балкан Стар Аутомотив ЕООД. Основната сфера на дейност на новото самостоятелно дружество е поемането изцяло на дейностите за представяването на марки към краен клиент. Това доведе до постигане на пълно разделяне на дейността на Генерален представител и вносител за България (Балкан Стар Аутомотив ЕООД) и на ритейл – продажби и сервисна дейност (Балкан Стар Ритейл ЕООД). По този начин се отговори не само на изискванията на Регламента за блоково изключване 1400/2002 на ЕС в сферата на моторните превозни средства за разделяне на функциите на Генерален представител (търговия на едро) и ритейл (търговия на дребно), но и на развитието и структурата на пазара и по-високото задоволяване на нарастващите изисквания на клиентите и на засилващата се конкурентна среда. Чрез своите клонове в Пловдив, Варна и Бургас Балкан Стар Ритейл ЕООД се обособява като надежден партньор и част от оторизираната дилърска и сервисна мрежа на Балкан Стар Аутомотив ЕООД в съответните региони в страната.

Групата Вили Бетц притежава 49% от капитала на Алианц Лизинг България АД - съвместно дружество с Алианц България Холдинг (51%) за предоставяне на лизинг, финансиране и застраховане на нови и употребявани автомобили.

По този начин Балкан Стар Аутомотив ЕООД и дружествата в групата предлагат пълна гама от продукти и услуги, свързани с продажбата и следпродажбеното обслужване на автомобили от представяните марки.

Най-важните ценности за фирмата са удовлетвореността на клиентите, доходността и адекватното присъствие на пазара. Това е и насочеността на фирмената стратегия.

Обликът и поведението на екипа на Балкан Стар Аутомотив ЕООД отговарят напълно на очакванията на клиентите и са в съответствие с духа на марките, които представляваме. В своята дейност фирмата се стреми да остане вярна на традициите на представляваните марки и фирмената култура на компанията.

При създаването и поддръжката на съоръженията и цялостната работна среда компанията се придържа изцяло към изискванията и стандартите на представляваните марки при спазване на изискванията за опазване на околната среда.

През финансовата 2012 г. Балкан Стар Аутомотив ЕООД е Генерален представител за България на водещите производители на моторни превозни средства Daimler AG (Германия), EvoBus GmbH (Германия), Fuso (Германия).

След създаване на стратегическия алианс между Крайслер и Фиат дистрибуцията на марките Chrysler, Jeep® и Dodge в Европа преминават към компанията Fiat Group Automobiles S.p.A. със седалище в Торино, Италия. От 2011 година марката Chrysler престава да се използва в Европа, а продуктите се предлагат вече с марката Lancia.

Стратегическо решение на новия концерн води до преустановяване на предлагането на продукти с марката Dodge на европейския пазар. Вследствие на тези промени Балкан Стар Аутомотив ЕООД сключва на 01.06.2011 г. договор за Генерален представител за България с Fiat Group Automobiles S.p.A. за марката Jeep® в България.

Отчитайки нарастващия интерес за висококачествено следпродажбено обслужване и особено на възможността за гаранционно обслужване на клиенти с леки автомобили с марката smart, Балкан Стар Аутомотив ЕООД инвестира през 2011 г. в изпълнението на изискванията на концерна Даймлер относно следпродажбено обслужване на smart и получи в края на годината Договор за Генерален представител за следпродажбено обслужване и продажба на оригинални резервни части за леки автомобили с марката smart за България. Сервизният център на Балкан Стар в София е единственият оторизиран център за тази марка в България относно оборудване, технологии и квалификация на персонала. През 2012 г. дейността на това направление бе развита и включена в общата концепция на Балкан Стар за предлагане на комплексни решения за своите клиенти. Като пример може да се споменат насочените към клиента сервизни кампании, маркетинг материали и акции и др.

Понастоящем продуктовото портфолио на дружеството включва следните дейности по видове автомобили и марки:

- Продажби и следпродажбено обслужване на леки автомобили Mercedes-Benz и Jeep®
- Продажби и следпродажбено обслужване на лекотоварни и товарни автомобили Mercedes-Benz и Fuso Canter
- Продажби и следпродажбено обслужване на градски, междуградски и туристически автобуси Mercedes-Benz и Setra
- Продажби и следпродажбено обслужване на товарни автомобили със специално предназначение Mercedes-Benz и Unimog
- Следпродажбено обслужване на леки автомобили Maybach и Smart
- Продажби и следпродажбено обслужване на леки и лекотоварни автомобили Fiat и Fiat Professional и леки автомобили Alfa Romeo

Балкан Стар Аутомотив предлага висококачествено обслужване, като с разширяване и подобряване на своите продукти и услуги предлага комплексно решение на нарастващите изисквания и очаквания на клиентите във все по-конкурентната среда на българския автомобилен пазар. В това число влизат следните основни дейности и услуги:

- Богат избор на нови автомобили по модел, предназначение и марка поради богатото продуктово портфолио на Балкан Стар и дъщерните му дружества – над 10 марки (включително Рено, Дачия и Нисан, предлагани от компанията във фирмената група АутоФранс 3000), модели от всички сегменти на пазара на моторни превозни средства в България;
- Възможност за финансиране чрез финансов или оперативен лизинг;
- Богат избор и наличност на оригинални резервни части и аксесоари на представяваните марки;
- Комплексно следпродажбено обслужване, включително и чрез сервизни договори за леки и товарни автомобили с различни варианти на пакетни услуги, срокове, вноски;
- Удължена гаранция за нови леки автомобили с марките Mercedes-Benz и Jeep, за лекотоварни автомобили Mercedes-Benz, както и за употребявани автомобили;
- Обратно изкупуване на употребяван автомобил при покупка на нов;
- Пакетни цени, активно приемане на автомобила, експресни услуги по поддръжка;
- 24 часа сервиз и програми за мобилност

Балкан Стар Аутомотив ЕООД разполага с модерна и отговаряща изцяло на изискванията на отделните марки относно визия, организация, диагностично и специализирано оборудване и квалификация на персонала оторизирана дилърска мрежа в страната. В продажбено-сервизните центрове се предлага пълната гама от продукти и услуги на Балкан Стар за съответните марки и превозни средства.

Собствените дружества на Балкан Стар са разположени в градовете София, Пловдив, Варна и Бургас и разполагат с модерна продажбено-сервизна база.

Освен това Балкан Стар Аутомотив ЕООД разполага с надеждни и професионални партньори с отговарящи изцяло на изискванията на марките продажбени и сервизни центрове в София (Карат С АД), Бургас и Сливен (Дарс Ауто ЕООД) и Русе (ЕвроСтарс ООД).

През изминалата финансова 2012 година в резултат на трудната стопанска обстановка, предизвикана от продължаващата финансова и икономическа криза в страната, отражението на дълговата криза в Европейските страни, влошените макроикономически показатели, както и на силно намаленото потребление и не на последно място на покачващата се безработица, пазарът на нови моторни превозни средства в България остана на много ниски нива и показва стагнация в своето развитие. Тази тенденция се наблюдава при всички сегменти на пазара.

Съгласно статистиката на КАТ за броя на първоначално регистрираните нови автомобили в България, предоставена от КАТ, пазарът на нови леки и товарни автомобили (без мотоциклети) през 2011 г. възлиза на 21,670 автомобила. За изтеклата фискална 2012 г. не разполагаме с такива официални данни, но по преценка и на основание статистиката на Съюза на производителите на автомобили и техните представители в България през изминалата 2012 г. са продадени общо към 23,000 нови автомобила, което представлява приблизителен ръст от около 6%.

На фона на стагнация на пазара на нови моторни превозни средства в България продажбите на Балкан Стар Аутомотив ЕООД бележат значително положително развитие. Във важни сегменти като товарни автомобили и влекачи Балкан Стар остава абсолютен лидер на пазара.

Общо продадените нови леки автомобили от дружеството (Mercedes-Benz и Jeep®) през 2011 г. възлизат на 488 бр., докато през 2012 г. са отчетени 590 автомобила, което представлява ръст от 21%.

През 2012 г. са продадени 538 нови леки автомобила Mercedes-Benz. В сравнение с 2011 г., когато на пазара са реализирани 464 автомобила, това е ръст от над 16%. Независимо от трудните условия и остра конкурентна среда Mercedes-Benz продължава да играе ключова роля в пазара на леки

автомобили и специално в премиум сегмента. И през 2012 г. пазарният дял на Mercedes-Benz при продажбите на нови леки автомобили се запазва над 2%. Представянето на нови модели като А-Класа, SL, CLS Shooting Brake, GL, както и многобройните търговски мероприятия, акции и изгодни предложения за финансиране и опция за обратно изкупуване допринесоха значително за реализирането на ръст на продажбите през изминалата 2012 година.

В продажбите на марката Jeep® също се отбелязва значителен ръст в сравнение с предходната 2011 финансова отчетна година, когато са продадени 24 автомобила с марката Jeep, докато през 2012 г. общият им брой възлиза на 52 бр. или ръст от 116%. Новото Grand Cherokee остава най-продаваният модел от продуктовата гама на Джийп.

Продължаващата икономическа и финансова криза в България, както и дълговата криза в Европа продължават да влияят изключително негативно в развитието на важни отрасли в икономиката като строителство, транспорт, туризъм и през 2012 г. Възобновяването или стартирането на нови инвестиционни проекти, положителното развитие на селското стопанство, както и финансиране на проекти по оперативните програми и не на последно място и агресивна ценова политика на определени производители водят до раздвижване на търсенето на автомобили с инвестиционно предназначение – лекотоварни и товарни автомобили, автобуси и товарни автомобили със специално предназначение.

Балкан Стар Аутомотив остава абсолютен лидер на пазара в този важен пазарен сегмент. Продажбите на товарни автомобили Mercedes-Benz през 2012 г. възлизат на 476 автомобила, докато през 2011 г. са реализирани 451 нови товарни автомобили от марката, което означава ръст от 5%. Най-голям дял и интерес от страна на клиентите бележи влекачът Актрос. Продажбите на новия Актрос, който бе представен на Международния Пловдивски Панаир през октомври 2011 г. също намира все повече интерес сред клиентите. Прогнозираният пазарен дял през изминалата финансова година се покачва на 36% от 35% през 2011 г.

Прогнозираният сегмент на ванове (Vito, Viano, Sprinter – сегмент) бележи продължаващ спад и през 2012 г. Тази тенденция се наблюдава и на продажбите на ванове от Балкан Стар Аутомотив ЕООД. През изминалата отчетна година са реализирани продажби от 108 вана, докато през 2011 г. техният брой възлизаше на 164 бр. В края на 2012 г. бе представен и новия Citan – компактен ван във високо конкурентния сегмент на компактните ванове (Small Vans - SV). Моделът предизвиква доста голям интерес сред клиентите на Балкан Стар и марката Mercedes-Benz.

С 15 реализирани камиона Mitsubishi Fuso през 2012 г. се запазва нивото на продажби от предходната 2011 г.

Пазарът на автобуси е силно зависим от одобрените и обявени проекти на общините. През 2011 г. са реализирани 8 автобуса (Mercedes-Benz 5 бр. и Setra 3 бр.), а през 2012 г. съответно 11 автобуса (Mercedes-Benz 7 бр. и Setra 4 бр.).

С марките Mercedes-Benz и Setra Балкан Стар Аутомотив ЕООД заема едни от водещите позиции в този силно зависим от конюнктурата сегмент.

Независимо от трудната икономическа обстановка и през 2012 г. Балкан Стар Аутомотив продължава да играе ключова роля и да заема лидерски позиции в определени сегменти на българския пазар на нови превозни средства.

С богатото си продуктово портфолио и предлагани услуги в продажбеното и следпродажбеното обслужване на представляваните марки Mercedes-Benz, Maybach, Jeep, Fuso Canter, Setra и smart от леки, лекотоварни, товарни автомобили и автобуси Балкан Стар предлага комплексни решения на своите клиенти, съобразени както с личните им предпочитания, така и с оптимални решения за тяхната стопанска дейност относно експлоатация на автомобилния им парк.

През изминалата финансова 2012 г. Балкан Стар Аутомотив ЕООД продължи да инвестира в непрекъснато повишаване квалификацията на своите служители и на служителите от дилърската мрежа като целогодишно се провеждаха технически обучения в следпродажбеното обслужване, обучения за контакт с клиента, обучения на продавач-консултантите както и на мениджърския състав във цялата структура.

Удовлетвореността на клиентите е приоритетна цел на компанията и личен ангажимент на всеки неин служител. Провеждането на проучване на удовлетвореността на клиентите от продажбеното и следпродажбеното обслужване продължи и през 2012 г. с цел все по-пълното отговаряне на нарастващите изисквания на клиентите на представяваните марки.

През 2012 г. се разработиха или разшириха редица проекти, свързани с подобряване качеството на обслужване, повишаване на продажбите на нови и употребявани автомобили и оригинални резервни части, оптимизиране на процесите на всички нива. Като примери могат да бъдат посочени следните по-важни проекти:

- Продължение на усъвършенстване на Интегрирана Управленска система (Dealer Management System) за обхващане и управление на всички процеси и нива във фирмената група на ниво вносител и реализиране на проекта на ниво ритейл
- Стартиране на модула за Управление връзките с клиентите CRM
- Продължаване на проекта за активна продажба на оригинални резервни части на ниво вносител и по ритейли
- Разширяване на продуктовата гама и подобряване на визуализацията на предлагане на Мерцедес-Бенц аксесоари и принадлежности
- Оптимизиране на управлението на складовите наличности и подобряване структурата на наличните площи в централен склад
- Внедряване на стандартизирани процеси на Mercedes-Benz в следпродажбеното обслужване
- Предлагане на удължена гаранция за леки автомобили Mercedes-Benz (задължителна и опционална)
- Предлагане на удължена гаранция за леки автомобили Jeep® (задължителна и опционална)
- Подпомагане продажбите на нови автомобили чрез съвместни програми за изкупуване на употребяван автомобил
- Разработване на сервизни договори за ключови клиенти и подобряване обслужването на корпоративните клиенти
- Welcome back – кампании с цел привличане на клиенти с автомобили извън гаранцията в сервизната мрежа на Балкан Стар Аутомотив в цялата страна
- Целенасочени сервизни кампании (сервизни седмици) с промоционални предложения за сервизно обслужване
- Сервизни пакети и програми

В календара на фирмата бяха залегнали и редица маркетингови мероприятия:

- Представяне на новия SL
- Auto Bild автомобилно шоу 31.05. – 04.06. 2012
- Представяне на новата А-Класа с Rodshow 12 – 18.09.2012 в София
- Пробно шофиране с Jeep
- Участие на Международен технически панаир в Пловдив със самостоятелна изложбена площ от около 1000 m², на която бяха представени и нови модели от гамата на Mercedes-Benz (А-Класа, CLS Shooting Brake)

- Активно предлагане на Международен технически панаир в Пловдив със самостоятелна изложбена площ на щанда на Балкан Стар на оригинални резервни части и аксесоари на Mercedes-Benz
- Mercedes-Benz open 2012 – Голф турнир в Балчик
- Различни акции и комуникационни материали за следпродажбено обслужване
 - Welcome back кампании
 - Сервизни седмици
- Със своята дарителска инициатива по повод 20-годишния си юбилей Балкан Стар успя да подпомогне мобилността на хора в неравностойно положение и да дари искрица топлина и надежда.

Приходите през 2012 г. са предимно от продажба на нови автомобили и резервни части и имат повишение в сравнение с 2011 с 16,619 хил. лева.

Приходите са разпределени както следва:

	2012	2011	Изменение
	BGN'000	BGN'000	BGN'000
Приходи от продажби на стоки	152,214	134,985	17,229
Други приходи	2,596	3,206	(610)
Общо	154,810	138,191	16,619

За 2012 година дружеството реализира оперативна печалба в размер на 3,655 хил. лв. и балансова печалба в размер на 7 хил. лева.

Финансовият резултат на дружеството е както следва:

	2012	2011	Изменение
	BGN'000	BGN'000	BGN'000
Финансов резултат от оперативна дейност	3,655	88	3,567
Финансов резултат преди данъци	86	(3,703)	3,789
Данъци	(79)	358	(437)
Финансов резултат след данъци	7	(3,345)	3,352

Оперативните и административни разходи на дружеството са структурирани както следва:

	2012	2011	Изменение
	BGN'000	BGN'000	BGN'000
Отчетна стойност на продадени стоки	141,481	123,604	17,877
Разходи за материали	358	503	(145)
Разходи за външни услуги	3,854	5,780	(1,926)
Разходи за възнаграждения	4,460	4,199	261
Разходи за амортизация и обезценка	530	3,468	(2,938)
Други разходи	472	549	(77)
Общо	151,155	138,103	13,052

Спрямо 2011 г., през 2012 дружеството е увеличило общо разходите си с 13,052 хил. лв., което е в резултат основно на повишените разходи за продадени стоки във връзка с повишените продажби.

Балансовите стойности на дълготрайните материални активи по групи са както следва:

	31.12.2012	31.12.2011	Изменение
	BGN'000	BGN'000	BGN'000
Машини и оборудване	3,577	3,640	(63)
Компютри и периферии	17	42	(25)
Транспортни средства	51	56	(5)
Стопански инвентар	1,182	1,393	(211)
Активи в процес на изграждане	-	9	(9)
Общо	4,827	5,140	(313)

Към 31.12.2012 година паричните средства на дружеството възлизат на 462 хил. лева.

Показатели за финансово-счетоводен анализ

Показател	2012	2011
Рентабилност:		
Рентабилност на приходите (Финансов резултат/нетен размер на приходите от обичайната дейност)	0.01%	(2.42%)
Рентабилност на собствения капитал (Финансов резултат/собствен капитал)	0.05%	(22.07%)
Ефективност:		
Ефективност на приходите (Разходи за дейността/приходи от дейността)	97.64%	99.94%
Обръщаемост на материалните запаси		
Брой на оборотите на стоки за търгуване (Нетен размер на приходите от продажби на стоки/средна наличност на стоките за търгуване)	9.96	7.46
Заетост на материалните запаси (Средна наличност на стоките за търгуване/нетен размер на приходите от продажби на стоки)	0.10	0.13
Ликвидност:		
Коефициент на обща ликвидност (Текущи активи/текущи задължения)	1.00	1.10
Коефициент на бърза ликвидност ((Вземания + финансови средства)/текущи задължения)	0.72	0.78
Коефициент на абсолютна ликвидност (Парични средства/текущи задължения)	0.01	0.02

Събития след датата, към която са съставени годишните финансови отчети

Годишните финансови отчети на Балкан Стар Аутомотив ЕООД са изготвени към 31.12.2012 г.

Годишните финансови отчети са изготвени на 27.03.2013 г.

Вероятно бъдещо развитие на дружеството

Вероятното бъдещо развитие на дружеството е свързано с разширяване на дейността, чрез привличане на нови клиенти, подобряване и разнообразяване на предлаганите стоки и услуги.

Действия в областта на научноизследователската и развойната дейност

Дружеството не извършва дейности в областта на научните изследвания и проучвания.

Наличие на клонове на дружеството

Към 31.12.2012 г. дружеството няма открити клонове на територията на страната.

Консолидирани финансови отчети

Заедно с дъщерните предприятия дружеството формира група Балкан Стар и изготвя отделно консолидирани финансови отчети. Консолидираните финансови отчети за 2012 година ще бъдат съставени и представени за одобрение не по-късно от 30 май 2013 г. Настоящите финансови отчети са индивидуални (неконсолидирани) и отразяват само дейността на дружеството – майка.

Основни рискове, пред които е изправено дружеството

Валутен риск

Поради фиксирания курс на лева към еврото, дружеството не е изложено на риск, свързан с възможни промени на валутния курс.

Кредитен риск

Максималният кредитен риск, свързан с финансови активи, е до размера на преносната им стойност, отразена в баланса на дружеството. В тази връзка той е отразен само в случаите, в които максималният размер на потенциалната загуба значително се различава от преносната стойност, отразена в баланса. Търговските и другите вземания на дружеството се управляват активно от ръководството, така че да се избегне концентрацията на кредитен риск.

Лихвен риск

Лихвеният риск представлява риска стойността на лихвоносните заеми на дружеството да варира вследствие на промени на пазарните лихвени проценти.

Управител:


Пламен Митев

27.03.2013 г.