ДОКЛАД ЗА ДЕЙНОСТТА НА „АЛБЕНА ТУР" ЕАД

за 2010 година

"Албена Тур" ЕАД е акционерно дружество, дъщерна фирма на "Албена" АД, с предмет на дейност туроператорска и агентска дейност. "Албена Тур" ЕАД оперира съгласно разпоредбите в Закона за туризма, Кодекса на труда и всички закони, които пряко или косвено регулират туристическата дейност в Република България.

Дружеството е учредено с решение № 2291 от 15.12.1999 г. на Добрички окръжен съд и вписано в Регистъра за търговски дружества под парт. № 218, том 41, стр.181 по ф.д. № 1351/1999 г. като акционерно дружество със седалище и адрес на управление: к.к. Албена, Културно Информационен Център, стая 209.

Учредителния капитал на дружеството е 200 000 лв, разпределен в 4 000 поименни акции с номинална стойност 50 лева всяка една.

През януари 2011 г. е вписано вливане на „Албена Кар" ЕООД в „Албена Тур" ЕАД. В резултат на вливането капиталът на „Албена Тур"ЕАД ще се увеличи от 200 000 лв. на 1 100 000 лв. със сумата от 900 000 лв. посредством записване на 18 000 обикновени поименни акции с право на глас и номинална стойност 50 лв. като всички акции ще се запишат от „Албена" АД - едноличен собственик на двете дружества. Капиталът на „Албена Тур" ЕАД ще стане 1 100 000 лв., разпределен на 22 000 обикновени поименни акции с право на глас всяка с номинална стойност 50 лв.

Органи на управлението на „Албена Тур" ЕАД са Общо събрание на акционерите и Съвет на директорите в състав:

Йовка Страшилова - Председател

Недялка Петрова Великова-Демирева - член

Красимира Иванова Стоянова - член

Дружеството се управлява и представлява от Диана Тилкова - Павлова - Прокурист.

Възнаграждението на Съвета на директорите е определено с решение на Общото събрание на акционерите на „Албена" АД и за 2010 год. е 11 хил. лева

През 2010 год. няма сключени договори между дружеството и членовете на Съвета на директорите и свързани с тях лица, които излизат извън обичайната за дружеството дейност или съществено се отклоняват от пазарните условия.

Чл. 247, ал. 2 от Търговския закон:

Членове на Съвета на директорите, които притежават пряко и непряко най-малко 25 на сто от капитала на други дружества и които участват в управлението на други дружества или кооперации като прокуристи, управители или членове на съвети:

- Недялка Петрова Великова-Демирева – Изпълнителен директор на „Албена Холдинг" АД.

Никой от членовете на Съвета на директорите няма различни права от всички други акционери за придобиване на акции или облигации на „Албена Тур" ЕАД.

На членовете на Съвета на директорите не са предоставени опции върху ценни книжа собственост на дружеството.

Главната цел за създаване на дружеството е: **Да предложи и реализира в рамките на българската туристическа индустрия продукт с много високо качество и обслужване, което да е резултат от ефективната работа на отлични професионалисти**.

Продуктът, т.е. нашите мероприятия, екскурзии, туристически програми и пакети в страната и чужбина винаги са разработени в съответствие с индивидуалните, личностни, социални, културни и национални особености на нашите клиенти.

ОСНОВНИ ДЕЙНОСТИ НА „АЛБЕНА ТУР" ЕАД

През сезон 2010 г. дейността на „Албена Тур" ЕАД се извършваше в шест основни направления:

А/ Екскурзии и мероприятия - к.к. Албена и ММЦ Приморско

Б/ Екскурзоводско обслужване – к.к. Албена и ММЦ Приморско

В/ Продажби на туристически услуги от туристически агенции в страната

Г/ Конгресни мероприятия, тиймбилдинги и семинари, както и спортни събития (спортни лагери, спартакиади и пр.) в к.к. Албена и ММЦ Приморско

Д/ Електронни продажби и кол център

Е/ Музикално – артистична дейност

Във връзка с вливането на „Албена Кар" ЕООД през 2011 г. в „Албена Тур" ЕАД ще се обособи още едно направление, а именно:

- **Рента – кар услуги, транспортни услуги, наети транспортни средства, транспортно обслужване по договор с „Албена" АД**

I. Финансови показатели на „Албена Тур" ЕАД за 2010 г.

Приходите от оперативна дейност на „Албена Тур" ЕАД за 2010 г. са в размер на 18 387 хил.лв., като се отбелязва увеличение спрямо предходната година с 65 %.

Разходите за оперативна дейност за 2010 г. са в размер на 17953 хил.лв., (с 66 % увеличение спрямо разходите към 2009 г).

Счетоводната печалба на дружеството за 2010 г. е в размер на 389 хил. лв. В сравнение с предходната година (293 хил. лв.) се отчита увеличение с 96 хил.лв.

По направления **приходите** от оперативна дейност се разпределят както следва:

	отчет 2009	план 2010	Отчет 2010	10/09	2010-2009
Бюра	4 805	5 348	4 418	0,91	-388
Мероприятия – к.к.Албена	3 194	2 887	2 541	0,80	-653
Мероприятия – к-с Приморско	264	264	212	0.80	-52
Конгресен туризъм	1 436	1 461	2 193	1,53	757
Продажби хотели	1 439	2 000	3 972	2,76	2 656
Кол център		1 100	1 746		1 746
Онлайн Продажби		3 300	2 995		2 995
ОБЩО	**11 138**	**16 360**	**18 387**	**1,65**	7 274

1. Екскурзоводско обслужване и организиране на екскурзии и мероприятия - к.к. Албена

В това направление, основни клиенти на дружеството са туристите на френски, руски и скандинавски пазар - Plein Vent, Look Voyage, Thomas Cook Northern Europe, Lomamatkat, Неда, Алма Тур, Балкан Експрес, ЗАО Нева, Васи, Солвекс и др. Тази година фирмата работеше и на полски пазар с фирма Гама.

Реализираните приходи от продадени мероприятия на територията на к.к. Албена към за 2010 г. са в размер на 2 467 хил.лв. Отбелязва се намаление спрямо предходната година с 631 хил.лв. Туристите, ползвали услугите на „Албена Тур" ЕАД в к.к. Албена към м.Декември 2010 г. са 36 317 души, или с 4 860 души по-малко

Средният приход на 1 турист (без ДДС) през 2010 г. е 66,97 лв. (децата участват като половин бройка), а през 2009 г. той е бил 75,24 лв., наблюдава се спад от 11 %.

Счетоводната печалба от мероприятията, организирани за туристи на к.к. Албена през 2010 г. е в размер на 21 хил. лв., с 63 хил.лв. или с 25 % по-малко.

Причини за спада на приходите са: от една страна факта, че фирмата преустанови работа с фирмите Стартер (211 хил.лева приход от 2 207 възрастни и 58 деца) и Продинтур (228 хил.лв. приход от общо клиенти: 3 566 възрастни и 295 деца) на френски пазар, а други пазари като скандинавски, например, белязаха спад в записванията на клиетни за к.к. Албена. С цел да запазим броя на клиентите ни на руски пазар, предприехме намаляване на цените на екскурзиите на тези пазари, което доведе до намаляване на печалбата за дружеството.

2. Екскурзоводско обслужване и организиране на екскурзии и мероприятия - к-с Приморско

В к-с Приморско основен партньор е фирма Look Voyages. Приходите от екскурзии за 2010 г. са с 52 хил.лв. по - малко спрямо 2009 г., а резултатът към края на м. Декември е печалба в размер на 19 хил.лв. Туристите, ползвали услугите на „Албена Тур" ЕАД в ММЦ Приморско към м. Декември 2010 г., са 2 980 души (с 664 души по-малко от предходната година).

Причина за спада в оборота е по - малкия брой на фирмите, с които работихме. Предходната година бяха реализирани продажби на екскурзии от Гама Холидейз и Престиж Интер Тур ООД, с които тази година няма сделки.

Допълнително влияние оказа и промяната на контингентите към съответните пазари и дължината на сезона в ММЦ Приморско като цяло (с почти 30 дни по-малко).

ОБОБЩЕНИЕ:

До 2010 г. включително, продажбата на екскурзии в к.к. Албена се извършва на база предложения за програми и цени към отделните пазари (разделени по национален принцип - френски, руски, полски пазари или по възрастов принцип – деца, юноши, възрастни).

Програмите на екскурзиите биват определяни от интереса на всяка отделна група да посещава културни или исторически паметници, а цените се определят в зависимост от компонентите в програмата от една страна и от комисионната на фирмата-продавач – от друга страна.

Към 31.12.2010 г. екскурзиите, които се продават, могат да бъдат разделени в няколко групи: еднодневни, полудневни и вечерни екскурзии.

Анализ на екскурзиите по пазари за 2010 г. и 2009 г.

Фирма	2009					2010				
	възр.	**деца**	**общо**	**приход**	**резултат**	**възр.**	**деца**	**общо**	**приход**	**резултат**
Скандинавски пазар										
Tomas Cook	4 794	826	5 620	280 278	73 019	3 246	620	3 866	188 965	61 387
Apolo Tourist Service/Орехи	11	3	14	350	9	0	0	0	0	0
Lomamatkat	375	20	395	11 453	-652,05	286	31	317	8 491	-744,5
Total	**5 180**	**849**	**6 029**	**292 081**	**72 376**	**3 532**	**651**	**4 183**	**197 456**	**60 643**
Френски пазар										
Prodintour										
Prodintour - екскурзии	1 488	278	1 766	101 242	26 689	0	0	0	0	0
Prodintour -ваучер	2 077	17	2 094	127 188	57 756	0	0	0	0	0
Total	**3 565**	**295**	**3 860**	**228 430**	**84 445**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**
Starter										
Starter - екскурзии	1 327	58	1 385	100 390	35 431	0	0	0	0	0
Starter - обиколка	85	0	85	65 374	19 002	17	0	17	16 861	4 564
Starter - ваучер	817	0	817	46 492	21 004	0	0	0	0	0
Total	**2 229**	**58**	**2 287**	**212 256**	**75 437**	**17**	**0**	**17**	**16 861**	**4 564**
Plein Vent										
Plein Vent - екскурзии	4 241	333	4 574	317 333	98 642	4 041	243	4 284	300 478	94 688
Plein Vent - обиколка	382	0	382	273 024	68 795	290	2	292	210 614	63 729
Plein Vent - ваучер	3 037	0	3 037	158 555	54 989	2 620	38	2 658	138 539	42 870
Total	**7 660**	**333**	**7 993**	**748 912**	**222 426**	**6 951**	**283**	**7 234**	**649 631**	**201 287**
Look Voyage										
Look Voyage-екскурзии	3 878	192	4 070	317 843	82 482	3 579	155	3 734	263 467	63 340
Look Voyage-обиколка	940	12	952	681 421	131 943	764	11	775	555 027	138 000
Look Voyage- ваучер	860	4	864	50 571	17 257	459	9	468	21 688	6 607
Total	**5 678**	**208**	**5 886**	**1 049 835**	**231 682**	**4 802**	**175**	**4 977**	**840 182**	**208 031**
Тотал /фр. Пазар	**19 132**	**894**	**20 026**	**2 239 433**	**613 990**	**11 770**	**458**	**12 228**	**1 506 674**	**413 882**
Английски пазар										
BHL	171	24	195	12 640	3 752	96	10	106	6 282	1 500
Balkantours	3	0	3	231	67	0	0	0	0	0
Total	**174**	**24**	**198**	**12871**	**3 819**	**96**	**10**	**106**	**6 282**	**1 500**
Немски пазар										
Kurklub	138	0	138	4 807	998	101	12	113	4 174	828
BG Tours - екскурзии	5	0	5	302	71	0	0	0	0	0
Ulises	35	0	35	1 764	531	0	0	0	0	0
Total	**178**	**0**	**178**	**6 873**	**1 600**	**101**	**12**	**113**	**4 174**	**828**
Руски пазар										
ЗАО" Нева"	1 124	303	1 427	58 572	18 773	1 314	567	1 881	74 466	25 410
"ЗТЦ Неда" ЕООД	606	572	1 178	40 767	14 494	273	946	1 219	34478	11849
ЗУ Медика	x	x	x	x		361	58	419	19406	6175
Неда Травъл	x	x	x	x		107	19	126	6188	1743
Солвекс	813	235	1 048	52 802	17 434	767	339	1 106	44 816	15 677

Фирма	2009					2010				
	възр.	**деца**	**общо**	**приход**	**резултат**	**възр.**	**деца**	**общо**	**приход**	**резултат**
Алма Тур	470	166	636	28 252	9 779	587	262	849	34 917	11 704
ЕТ"Добър ден - ЛТ"	266	107	373	15 598	5 895	536	210	746	33 092	10 554
ЗАО"Свобода М"	944	92	1 036	46 425	15 630	222	98	320	13 547	4 853
Балкан Експрес	438	123	561	21 042	7 562	651	222	873	34 171	10 880
Васи	599	224	823	38 603	13 516	648	278	926	36 942	14 295
КИТТ ООД	502	174	676	31 564	11 195	540	158	698	32 082	9 845
N-Evropa Tour	298	2 814	3 112	68 487	27 250	508	2 874	3 382	91 710	34 969

Турал-Г ЕООД	138	75	213	9 655	3 366	116	48	164	7 134	2 273
Травълинк	0	0	0	0	0	116	45	161	6 407	2 298
Total	**6 198**	**6894**	**13 092**	**411 767**	**144 894**	**6 746**	**6 124**	**12 870**	**469 356**	**162 525**
Източноевропейски										
Cedok - Чехия	51	15	66	3 495	1240	112	57	169	7 288	2783,03
Solvex - Братислава	20	5	25	1 183	609	0	0	0	0	0
Alexandria Чехия	0	0	0	0	0	4	0	4	168,2	77,68
Румънски туроператори	51	13	64	2 464	961	44	6	50	2 022	792
РУМЪНИЯ Великден	57	6	63	1 303	854	19	2	21	366	225
Gama	0	0	0	0	0	1 841	883	2 724	92 377	40 224
Total	**179**	**39**	**218**	**8 445**	**3664**	**2 020**	**948**	**2 968**	**102 220**	**44102,27**
Бенелюкс										
Невада	90		90	4 854	2 174	151	22	173	7 203	3 428
Total	**90**	**0**	**90**	**4 854**	**2 174**	**151**	**22**	**173**	**7 203**	**3 428**
Други										
Flying Carpet	298	19	317	15 487	2 915	490	36	526	20 931	6 250
България Травъл	498	173	671	16 366	1121	370	211	581	13 352	-743
Алфа Сървис ООД	295	189	484	12 464	2 277	250	265	515	10 460	-841
Холидей Шоп	282	43	325	8 004	110	0	0	0	0	0
Елит Тур ООД	257	22	279	13 293	4 118	4	0	4	224	96
Suncharter	0	0	0	0	0	84	12	96	4 971	1 597
Други фирми	1 049	133	1 182	41 627	17 755	1 076	371	1 447	30 034	13 421
Total други	**2 679**	**579**	**3 258**	**107 241**	**28 296**	**2 698**	**978**	**2 968**	**125 629**	**32 482**
Total Албена	**33 830**	**7 347**	**41 177**	**3 098 290**	**871 424**	**27 114**	**9 203**	**36 317**	**2 418 994**	**719 390**
Приморско										
Look Voyage-екскурзии	2 823	201	3 024	222 004	58 605	2 875	184	3 059	204 803	64 033
Look Voyage- ваучер	656		656	35 534	15179	89	13	102	5 578	2648,61
Други фирми	10	229	239	3 353	990	16	0	16	1 056	303
Тотал Приморско	**3 489**	**430**	**3 919**	**260891**	**74 774**	**2 980**	**197**	**3 177**	**211 437**	**66 985**
Общо	**37 319**	**7 777**	**45 096**	**3 359 181**	**946 198**	**30 094**	**9 400**	**39 494**	**2 630 431**	**786 375**

3. Продажби на туристически услуги от туристически агенции в страната

Към настоящия момент функционират 9 бюра в градовете София, Пловдив, Варна, Добрич, Габрово, Русе, Велико Търново, Албена и Приморско. Туристичесите агенции на фирмата в Албена и Приморско оперират целогодишно.

Дейността им е насочена към :

1. Продажби за курортен комплекс Албена – почивки за активния сезон, великденски, абитуриентски празници, балнеоложки, спа и уелнес пакети.

2. Продажба на почивки в ММЦ Приморско

3. Продажба на самолетни билети

4. Продажба на автобусни билети за страната и чужбина

5. Продажба на екскурзии и хотелски резервации в България и чужбина

резултат по бюра към края на 2010 г.

	Нетни приходи					Счетоводна печалба			
	Отчет 2009	План 2010	Отчет 2010	2010/2009	2010-2009	Отчет 2009	План 2010	Отчет 2010	2010-2009
Бюра									
в т.ч. Бюро София	1 953	1 953	1 517	0,78	-436	76	76	88	12
в т.ч. Бюро Варна	286	350	270	0,94	-17	6	11	24	18
в т.ч. Бюро Пловдив	470	470	679	1,44	209	14	14	38	23
в т.ч. Бюро Добрич	338	338	225	0,67	-113	5	5	10	5
в т.ч. Бюро Албена	766	766	305	0,4	-461	10	10	18	7
в т.ч. Бюро Габрово	137	151	170	1,24	33		3	5	5
в т.ч. Бюро Приморско	520	520	577	1,11	57	25	25	41	16
в т.ч. Бюро Русе	335	500	555	1,66	220	3	22	25	21
в т.ч. Бюро В.Търново		300	119		119		5	-3	-3
Общо Бюра:	**4 805**	**5 348**	**4 418**	**91,93**	**-388**	**140**	**172**	**245**	**105**

Приходите, които реализират туристическите агенции към м. Декември 2010 г., са в размер на 4 418хил.лв., с 388 хил.лв. (8 %) по-малко спрямо предходната година. Към края на годината туристическите агенции отчитат счетоводна печалба от 245хил.лв. В следствие на големия обем продажби тази година, Албена Тур ЕАД стартира внедряване на система за управление на бизнеса – MICROSOFT DYNAMICS.

В тази дейност се отчитат и продажбите на хотели в к.к. Албена, преминали през „Албена Тур" ЕАД. Приходите от тази дейност през 2010 г. са в размер на 4 282 хил.лв., със 2 843 хил.лв. ръст спрямо предходната 2009 г.

4. Специални мероприятия – конгресни и спортни събития

Приходите от дейност „Конгресен и спортен туризъм'' към 31.12.2010 г. възлизат на 2 193 хил.лв. Освен настаняване в хотелските комплекси се предлагат и допълнителни услуги като наем на конферентни зали, вечери и коктейли, екскурзии, тиймбилдинг програми (при конферентните събития) и наем на терени и спортна зала (при спортните събития).

Финансовият резултат от тази дейност за 2010 г. е загуба в размер на 75хил. лв. Загубата се дължи от една страна на увеличаване на разхода за заплати при запазени ниски комисионни за фирмата, и от друга страна – изплащане награден фонд на събития по шахмат и спортни танци през сезона, както и на изплатени комисионни към контрагенти на Албена Тур ЕАД.

5. Електронни продажби и кол център

Електронните продажби включват:

5.1. Резервации през сайта www.albena.bg

5.2. Резервации през сайта www.booking.com

5.3. Резервации през сайта www.expedia.com

5.4. Резервации през сайта www.hrs.com

Общият обем приходи, реализиран през сезон 2010 се е увеличил с около 26 % спрямо 2009 година (нетен приход към Албена АД).

		Брой резервации	Нетен приход в лева	Възр	Деца	Room NGTS	Ср.Престой	Общо нощувки	Цена на вечер
ALBENA.BG	'10	2 063	1 138 069	4 069	1 324	12 356	5.99	33 352	34.12
	'09	2 379	1 488 203	4 870	1 427	13 656	5.74	35 554	41.86
	(%)	0.87	0.76	0.84	0.93	0.90	1.04	0.94	0.82
BOOKING	'10	3 465	1 472 191	6 775	662	16 638	4.80	36 692	40.12
	'09	932	404 043	1 951	134	3 908	4.19	8 274	48.83
	(%)	3.72	3.64	3.47	4.94	4.26	1.15	4.43	0.82
EXPEDIA	'10	157	49 408	294	19	855	5.45	1 720	28.73
	'09	61	28 486	83	5	366	6.00	575	49.54
	(%)	2.57	1.73	3.54	3.80	2.34	0.91	2.99	0.58
HRS	'10	72	14 609	116	2	167	2.32	287	50.90
	'09	10	1 549	14	0	24	2.40	32	48.41
	(%)	7.20	9.43	8.29		6.96	0.97	8.97	1.05

От тези продажби, делът на хотелите в ММЦ Приморско е както следва:

		Брой резервации	**Нетен приход в лева**	**Възр**	**Деца**	**Room NGTS**	**Ср.Престой**	**Общо нощувки**	**Цена на вечер**
ALBENA.BG	'10	171	71 148	364	125	1 028	6.01	3 018	23.57
	'09	71	48 726	158	53	462	6.51	1 388	35.11
	(%)	2.41	1.46	2.30	2.36	2.23	0.92	2.17	0.67
BOOKING	'10	139	79 781	359	22	871	6.27	2 506	31.84
	'09	1	1 173	2	2	7	7	28	41.89
	(%)	139	68.01	180	11	124.43	0.90	89.50	0.76
EXPEDIA	'10	11	2 143	23	1	37	3.36	89	24.08
	'09	3	1 411	6		14	4.67	28	50.40
	(%)		1.52	3.83		2.64	0.72	3.18	0.48
HRS	'10	-	-	-	-	-	-	-	-
	'09	-	-	-	-		-	-	-
	(%)								

През сезон 2010 най – голям брой са онлайн резервации са хотел Орлов, комплекс Орхидеи, хотелите.Com и Фламинго Гранд.

Тенденцията спрямо миналата година се запазва като най - резервираните хотели в топ 3 са от средна категория (най-ниската цена за Ол Инклузив – Орхидея и хотелите.Com), следвани от хотел Фламинго Гранд.

Онлайн клиентите продължават да имат висок интерес към 5 - звездния хотел и втора поредна година реализират голям брой резервации за него. Реализираните нощувки през 2009 г. за хотел Фламинго Гранд са 2 979, а през сезон 2010 са 2 154, тъй като през сезон 2009 на нашият сайт се предлагаше 5 нощувки за 6 нощувки в хотел Фламинго Гранд и тази оферта се радваше на голям успех.

5.1. Резервации през сайта www.albena.bg

Резервациите през сайта www.albena.bg бележат спад от около 25 % в нетните приходи към Албена АД.

Голяма част от записванията през сезон 2010 (над 80 %) са направени по специални оферти и намаления и основните оферти реализирали голям обем през сезон 2010 са три :

- **Ранни записвания** - около 30 % от реализираният обем на приходи по нощувки
- **Хотел без име** - през пиковата част на сезона
- **Пет за шест** - интересът към тази оферта беше предимно към хотели по-висока категория, които нямаха активна ниска цена през сезона

През сезон 2010 отстъпки за ранни записвания нямаше и това се оказа доста сериозен психологически момент за клиентите като до края на м. Февруари (края на отстъпките за ранни записвания през сезон 2010) нямаше реализирани почти никакви приходи през сайта www.albena.bg, (сравнено с 350 хил. лв. реализирани приходи за същия период през 2009 г.)

Другите 2 оферти, реализирали най-големи обеми през сезон 2010, също не бяха активни и съответно клиентите нямаха допълнителен инсентив да изберат сайта пред другите възможни канали за резервиране.

Фиксираният срок за пълно плащане в рамките на 5 календарни дни също беше по-неблагоприятен като условие спрямо другите възможни канали за резервиране.

През м.май 2010 година схемата на работа на сайта бе променена и от фиксиран срок за плащане на онлайн резервациите (5 дни) срокът беше променен на динамичен (до 20 дни). Тази промяна се прие добре от клиентите и имаше значително увеличение на броя заплатени резервации.

Заетостта на комплекса през сезон 2010 като цяло също беше по-висока, както и търсенето от страна на клиентите и ограничи и свободните места за продажба.

Допълнителна причина за спада в реализирания обем през 2010 г. е и факта, че и сайта www.albena.bg и call center-а продаваха изключително на български клиенти, като част от тях се пренасочиха от единия канал за резервиране в другия. На практика, клиентите използваха и двата канала за информация успоредно.

В крайна сметка, който и канал за резервиране да избере клиента, възможноста да получи повече информация по разнообразни начини му помага да направи по-добре информирано решение и съответно да има по-висока степен на задоволеност от направения избор.

5.2.Резервации през сайта www.booking.com

Значителен ръст бележат резервациите реализирани през посредника www.booking.com (360 %), което в голяма степен е резултат на почти удвояването на предлаганите от нас хотели тази година – от 21 на 40 бр., като тази година беше добавена и цялата търговска база във ваканционен клуб Приморско, а наскоро и хотели Бор в Боровец и Балкан в Габрово.

Около 80 % от резервиралите през www.booking.com клиенти са румънски клиенти, които са предпочели този начин за резервация главно заради лесната им направа и нуждата единствено от карта (дебитна или кредитна) за нейното потвърждаване.

Условието за 100 % заплащане на рецепция и никакъв предварителен депозит допълнително привлича клиенти.

И през сезон 2010 се запази тенденцията клиентите да се насочват към резервациите ***last minute*** – най-вече за уикендите.

За първа година бяха представени хотелите в ММЦ Приморско.

5.3 Резервации през сайта www.expedia.com

През сезон 2010 www.expedia.com също бележи лек ръст, но големият брой резервации постъпил през този сайт беше когато всички други канали за продажба бяха затворени поради изчерпване на свободните стаи. Продажбите в www.expedia.com на практика не бяха спряни,

тъй като това не може да бъде менажирано от наша страна, системата за спиране на продажбите е по-тромава и реакцията от тяхна страна не винаги е навременна.

В резултат на това се наложи някои от гостите на този наш партньор да бъдат настанени в други хотели.

5.4. Резервации през сайта www.hrs.com

Резервациите през www.hrs.de бележат лек ръст за сезон 2010, но като цяло не представляват голям обем.

Този сайт предлага главно градски и бизнес хотели и не е първият източник за търсене на възможности за резервиране на лятна почивка.

Проблем при този сайт е, че голяма част от резервациите остават no show, а при тях няма ясни политики за неустойки в тези случаи.

Сайтът предлага много по-успешно хотел Де Маск в Швейцария, отколкото нашите хотели в България.

Call Center през сезон 2010

Сезон 2010 беше първият за call center-а на Албена, но въпреки това реализира нетен приход към Албена АД от 1 746 хил.лв. при първоначален план от 1 100хил.лв.

Служителите на call center-а познават добре хотелите на Албена, тъй като са заемали различни позиции във фирмата (рецепция, бюро настаняване, управител на хотел) и реагират бързо на всички запитвания, благодарение на добрия контакт с колегите от хотелите.

Номерът 0700 12 110 беше масово рекламиран като информационен център по всички възможни източници (билборди в курортния комплекс, рекламни материали – каталог, флайери, оферти, рекламните материали на нашите партньори от Виваком, сайта www.albena.bg и др.) и това доведе до голям брой обаждания както за резервации така и за информация (и в последствие резервация)

Ползата от call center-а е комплексна, тъй като освен реализирани приходи той прие и обслужи оплаквания от нашите крайни клиенти, като по този начин повиши доверието им към к.к. Албена и предлаганите услуги.

Голям брой обаждания бяха приети и от нашите партньори на български пазар, като им беше помогнато с актуална информация за материалната база, възможности за настаняване и специфика на хотелите (не всички наши партньори са добре запознати с хотелите на Албена),

както и техническа помощ с b2b.albena.bg (тъй като системата беше нова в началото на сезона и имаше голям брой обаждания, свързани с функционалността на резервационната система).

	Брой резервации	Нетен приход в лева	Възр	Деца	Room NGTS	Ср. престой	Общо нощувки	Цена на вечер
CALL CENTER	3 423	1 583 068	6 612	2 024	16 624	4.86	42763	37.02

През кол центъра бяха реализирани и продажби не само за Албена, но и за Приморско:

	Брой резервации	Нетен приход в лева	Възр	Деца	Room NGTS	Ср. престой	Общо нощувки	Цена на вечер
Продажби Приморско	117	33 102	242	60	650	5.56	1 740	19.02

Най-продаваните хотели през кол центъра тази година бяха Добротица, Магнолия и Орлов, като разликата между тях е минимална по брой резервирани стаи.

Най-резервираните хотели през call center-а показват, че клиентите на български пазар търсят активно най-ниската цена за хотел на Ол Инклузив на самият бряг на морето (хотелите Орлов и Добротица), и най-ниската цена за Ол Инклузив като цяло (хотелите.Com, Компас и Панорама).

6. Музикално –артистична дейност

През 2010 г. са отчетени 76 хил.лв. като разход за музикално-артистична дейност в ресторантите на Албена АД.

Дружеството приключва 2010 г. със счетоводна печалба в размер на 389 хил.лв.

Заложената в Бизнес плана на „Албена Тур" ЕАД годишна счетоводна печалба /преди данъци/ за 2010 г. е в размер на 530 хил.лв. (или с 237 хил.лв. над реализираната през 2009 г.)

Разходи, които не са заложени в бизнес плана	Сума
Музикална дейност	76
Възнаграждения и осигуровки	137
Конгресен център-Пързулов	39
Награден фонд спортни танци	13
Шахматен турнир	29
Общо разходи:	**295**

Счетоводната печалба на „Албена Тур" ЕАД е в размер на 389 хил. лв.

Финансов резултат след данъци е 341 хил. лв.

	Счетоводна печалба		
	2009	план 2010	2010
Счетоводна печалба	**292**	**530**	**389**
Данъци	**31**	**53**	**48**
Финансов резултат след данъци	**261**	**477**	**341**

II. Инвестиции

През 2010 год. бяха направени инвестиции на стойност 99 хил. лева, основно за внедряване на система за управление на бизнеса – MICROSOFT DYNAMICS.

III. Данни за персонала

Средносписъчният състав на персонала нает по трудови договори и договори за управление за отчетния период по категории и образование е както следва:

	Текущ период	Предходен период
1. Средносписъчен брой на персонала	30	28
1.1. Съвет на директорите	3	3
1.2. Специалисти с ръководни ф-ции	2	1
1.3. Аналитични специалисти	4	3
1.4. Приложни специалисти	6	6
1.5. Помощни специалисти	15	15

IV. Събития, настъпили след края на отчетния период

На 11.01.2011 г. в Търговския регистър към Агенцията по вписванията е вписано преобразуване на "Албена Кар" ЕООД чрез вливане в "Албена Тур" ЕАД. В резултат на вливането дружеството "Албена Кар" ЕООД е прекратено без ликвидация и цялото му имущество преминава и се поема от "Албена Тур" ЕАД при условията на универсално правоприемство.

Финансовият отчет на дружеството е съставен към 31.12.2010 г. Той е изготвен на 28.02.2010 г. На 28.02.2011 г. финансовият отчет е одобрен за издаване от Съвета на директорите на „Албена Тур" ЕАД.

28.02.2011 г.

Прокурист:

/Диана Тилкова - Павлова/