ГОДИШЕН ДОКЛАД ЗА ДЕЙНОСТТА на "ЕЛИТ КАР" ООД за 2020 година

Годишният доклад за дейността на "ЕЛИТ КАР" ООД, гр. Варна за 2020 година е изготвен съгласно изискванията на чл. 39 на Закона за счетоводството, чл. 189Д и чл. 247 от Търговския закон, на база анализ на развитието, пазарното присъствие, обществената, макро- и микро-икономическата среда, финансово-икономическото състоянието на Дружеството за 2020г., перспективите за развитие.

21.07.2021г.
гр. ВАРНА

Управител:.....
(Златин Тотин)

ОРГАНИЗАЦИОННА ФОРМА

Дружеството е вписано в Търговския регистър към Агенцията по вписванията гр. Варна, под № 8 том 204, стр. .38 по ф.д. № 2633/10.08.2000г.

Фирма: "ЕЛИТ КАР" ООД

Седалище: гр. Варна

Адрес на управление: Бул " Сливница " 137

Предмет на дейност: Търговия с авточасти и консумативи

Собственост: Дружеството е:
100 % - частна собственост;

Капитал: Дружеството е с капитал 245 000 лева, разпределен 2450 дяла с номинална стойност 100 лева всеки един.

Съдружници:	*Участие в капитала:*
ЗЛАТИН ИВАНОВ ТОТИН	40%
ЛЮБОМИР ГЕОРГИЕВ НАЧКОВ	40%
Ауто Кели, Чехия	20%
Общо:	100.00%

Органи на управление: Дружеството се управлява и представлява от:
ЗЛАТИН ИВАНОВ ТОТИН
ЛЮБОМИР ГЕОРГИЕВ НАЧКОВ – управители заедно и поотделно

Свързани лица: Дружеството има свързани лица, както следва:

1. **Елит Кар Сервиз ООД**
2. **Елит Кар Добрич ООД**
3. **Зетел ООД**
4. **Зетел 1 ООД**
5. **Зетел2 ООД**
6. **Елит Кар Груп ООД**
7. **Смартех ООД**
8. **Елит Кар Трейдинг ООД**
9. **Нексус България ООД**
10. **Елит Кар 33 ООД**
11. **Бергер Кар ООД**
12. **Бауер Кар ООД**
13. **Аутоме ООД**
14. **Нексус България ООД**
15. **Ауто Кели България ЕООД**
16. **Ауто Кели Чехия**

ХАРАКТЕРИСТИКА НА ДЕЙНОСТТА

Основният предмет на дейност е търговия на едро и дребно с авточасти за всички видове автомобили. Освен това се търгуват и различни видове масла, като фирмата е дистрибутор на маслата с марка „Vierol", „Vitol", "PRO-TEC", Castrol и много други.

Реализираният обем продукция / услуги за 2020г. спрямо 2019 г. е както следва:

Реализирани приходи от дейността		
	2020	***2019***
СТОКИ	70570	66247
УСЛУГИ	265	189
МАТЕРИАЛИ	8	10
Приходи от комисионни (бонуси)	1374	1718
ДЪЛГОТРАЙНИ АКТИВИ	2	865
ПРИХОДИ ОТ УЧАСТИЯ	275	399
ФИНАНСОВИ ПРИХОДИ	3	3
ДРУГИ	91	94



При осъществяване на дейността си "ЕЛИТ КАР" ООД е изложено на определени рискове, които оказват въздействие върху неговите резултати.

- ***Систематични рискове***

- ***Политически риск***

Политическият риск отразява влиянието на политическия процес в страната, който от своя страна влияе върху възвращаемостта на инвестициите. Определящ фактор, оказващ влияние върху дейността на даден отрасъл и респективно на дейността на фирмата е формулираната от правителството дългосрочна икономическа програма, както и волята да се осъществяват набелязаните приоритетни стъпки. Степента на политическия риск се асоцира с вероятността за промени в неблагоприятна посока на водената от правителството икономическа политика и като следствие от това с опасността от негативни промени в инвестиционния климат.

Членство на България в Европейския съюз е друг основен фактор, който гарантира минимизирането на политическия риск. Наличието на политически консенсус по

въпроса за доближаване на националното законодателство до това на страните от Европейския съюз, както и премането от страна на България на редица международни ангажименти действат също в посока на намаляване на политическия риск.

☑ *На база посоченото и познаването на политическата среда в страната към момента на изготвяне на настоящия доклад оценяме политическия риск като среден*

- ***Макроикономически рискове***

^ *Валутен риск*

Валутният риск обобщава възможните негативни импликации върху възвращаемостта на инвестициите в страната, вследствие на промени във валутния курс. В малка страна със силно отворена икономика, каквато е България, нестабилността на местната валута е в състояние да индуцира много лесно обща икономическа нестабилност и обратното – стабилността на националната валута може да се окаже най-ефективната макроикономическа "котва" на стабилността. През последните години България натрупа опит и в двете посоки на влияние на валутния курс.

При въвеждането на системата на паричен съвет в страната на 01.07.1997 г. обменният курс български лев – германска марка бе фиксиран в съотношение 1000:1. Въвеждането на еврото като разплащателна единица в Европейският съюз доведе до практически фиксиран обменен курс 1955.83 лева за едно евро (респ. 1.95583 лева за едно евро след деноминацията на лева, в сила от 05.07.1999 г.) Следователно валутният риск за базиран на еврото инвеститор е практически сведен до нула.

☑ На база посоченото по-горе познаването на икономическата среда към момента на изготвяне на настоящия доклад оценяме валутния риск като: умерен.

^ *Инфлационен риск*

Инфлацията в страната е важен фактор, касаещ реалната възвращаемост на инвестицията.

Годишна инфлация, измерена чрез Индекс на потребителските цени, по години										
2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017г.	2018г.
7.80%	0.60%	4.50%	2.80%	4.20%	-1.60%	-0.90%	-0.40%	-0.80%	2,8%	2.7%

Поместените в таблицата данни илюстрират стабилизиращото влияние по отношение на инфлационните процеси на въведената в България на 01.07.1997 г. система на паричен съвет. Намаляването размера на инфлацията отразява, както влиянието на фиксирания валутен курс, така и благоприятния ефект от антиинфлационната правителствена политика на твърди бюджетни ограничения в икономиката.

☑ *На база посоченото по-горе и правителствената прогноза за намаляване на инфлацията през следващата година, към момента на изготвяне на настоящия доклад оценяме инфлационния риск като: без риск.*

^ *Риск от лицензионни режими*

През 2002 година от съществуващите 360 лицензионни режима правителството премахна 75 от тях, а други 117 бяха облекчени. Според статистиката на Агенцията за малки и средни предприятия до средата на месец декември 2003 година изпълнението на препоръката за облекчаване и премахване на лицензионни и разрешителни режими е около 84%. В този процент обаче се включват както отменени и облекчени режими, така и такива, за които са предприети действия по отмяна и

облекчаване, но те все още не са отменени и облекчени. Също така статистиката не отчита десетките нови режими, които бяха въведени през последната година и половина. В крайна сметка може да се каже, че има движение в правилната посока, но то е доста бавно.

От друга страна се наблюдават и някои предложения, които традиционно се свързват с непазарна намеса в икономиката и високи бюджетни разходи, които възпрепятстват икономическото развитие – такива са стимулиране на приоритетни отрасли и износа, намеса на пазара на труда, увеличаване на минималната работна заплата и други.

☑ *На база посоченото по-горе и познаването на регулаторната среда към момента на изготвяне на настоящия доклад оценяме риска от лицензионни режими като: нисък*

- ***Други рискове, свързани с влиянието на основни макроикономически фактори***

Рискът, асоцииран със степента на стабилност и перспективите за растеж на националната икономика, влияе съществено при формиране на нагласите и поведението на инвеститорите.

Въвеждането на паричен съвет, съчетано с провеждането на целенасочена стабилизационна икономическа политика от страна на правителството доведе до значително подобряване на предпоставките за икономически растеж. Основание за това дават ръстът на БВП и доброто развитие на отделни сектори в икономиката. Резултатите от 2006 г. затвърдиха положителните тенденции на годишна основа при макропоказатели като инфлация и равнище на безработица. Подобриха се данните за туризма, капиталовия пазар и банковата система. Секторната политика в енергетиката, екологията и селското стопанство, мебелната промишленост може да бъде оценена положително за разлика от секторите: транспорт, високи технологии и комуникации.

☑ *На база посоченото по-горе към момента на изготвяне на настоящия доклад оценяме другите рискове, свързани с влиянието на основни макроикономически фактори като: средни*

➢ ***Несистематични (микроикономически) рискове***

Традиционно несистематичните рискове се разглеждат на две нива – отраслов риск, касаещ несигурностите в развитието на отрасъла ни и общ фирмен риск, произтичащ от спецификите на дружеството ни.

- ***Отраслов риск***

Отрасловият риск, се появява във вероятността от негативни тенденции в развитието на отрасъла като цяло, технологична обезпеченост, нормативна база, конкурентна среда и характеристиките на пазарната среда за продуктите и суровините, употребявани в отрасъла; отрасловият риск се свързва преди всичко с отражението върху възможността за реализиране на доходи в рамките на отрасъла и по-конкретно на технологичните промени или измененията в специфичната нормативна база.

☑ *На база посоченото по-горе и спецификата на отрасъла ни към момента на изготвяне на настоящия доклад оценяме отрасловия риск като: умерен.*

- ***Технологичен риск***

Технологичният риск е производен от необходимите технологии за обслужване на дейността на дружеството и от скоростта, с която се развиват те.

☑ *На база използваните от дружеството ни технологии и познаването на технологичните тенденции на развитие на браншa, към момента на изготвяне на настоящия доклад оценяме технологичния риск като: без риск.*

- ***Фирмен риск***

Свързан е с характера на основната дейност на дружеството, с технологията и организацията на дейността, както и с обезпечеността на дружеството с финансови ресурси; подкатегории на фирмения риск са: бизнес риск и финансов риск; основният фирмен риск е свързан със способността на дружеството да генерира приходи, а оттам и печалба.

☑ *На база посоченото по-горе и спецификата на дейността ни към момента на изготвяне на настоящия доклад оценяме фирмения риск като: среден*

- ***Финансов риск***

Финансовият риск на дружеството е свързан с възможността от влошаване на събираемостта на вземанията, което би могло да доведе до затруднено финансово състояние.

☑ *На база посоченото по-горе и анализа на финансовото ни състояние и на доходите на потребителите, към момента на изготвяне на настоящия доклад оценяме финансовия риск като: умерен.*

- ***Ликвиден риск***

Неспособността на дружеството да покрива насрещните си задължения е израз на ликвиден риск. Ликвидността зависи главно от наличието в дружеството на парични средства или на съответните им алтернативи. Другият основен фактор, който влияе силно е свързан с привлечения капитал. Той трябва да се поддържа в оптимално равнище, като се контролира, както нивото на заемните средства, така и стойностите на задълженията към доставчиците и клиентите на предприятието.

☑ *На база посоченото по-горе и анализа на задълженията на дружеството ни, както и съотношението между собствения ни и привлечен капитал към момента на изготвяне на настоящия доклад оценяме ликвидния риск като: среден.*

- ***Ценови риск***

Ценовият риск се определя в две направления: по отношение на пазарната конюнктура и по отношение на вътрешно фирмените производствени разходи. Продажната цена трябва да бъде съобразена и с двата фактора, като се цели тя да покрива разходите на предприятието и да носи определено ниво на печалба. Същевременно с това цената следва и да не се отдалечава значително от дефинираната на пазара, тъй като това ще рефлектира върху търсенето на продукцията в най-общ смисъл.

☑ *На база посоченото по-горе, пазарната конюнктура, както и себестойността на произведената от нас продукция / нивото на вътрешно фирмените ни разходи и нивото на печалбата ни, към момента на изготвяне на настоящия доклад оценяме ценовия риск като: среден .*

- ***Риск свързан с паричния поток***

Рискът, свързан с паричния поток разглежда преди всичко проблемите с наличните парични средства в предприятието. Тук главна роля играе договорната политика на

дружеството, която следва да защитава фирмените финанси, като гарантира регулярни входящи потоци от страна на клиенти, както и навременни плащания на задълженията. Целта на предприятието е винаги да се намира в положителната стойност на ликвидността, т.е. да може да посреща текущите си задължения.

☑ *На база посоченото по-горе и анализа на входящите и изходящите ни парични потоци към момента на изготвяне на настоящия доклад оценяме риска, свързан с паричния поток като: среден.*

- ***Кредитен риск***

Ако дружеството използва заемни средства, то тогава е изложено на кредитен риск. Той може да бъде определен като вероятността кредитополучателят да не изпълнява съзнателно или да е в невъзможност да изпълни поетия от него ангажимент по сключения договор за заем.

☑ *На база посоченото по-горе и познаването на кредитната политика на банките, към момента на изготвяне на настоящия доклад оценяме кредитния риск като: без риск.*

- ***Инвестиционен риск***

Инвестиционният риск се предопределя в това, реалната доходност от направена инвестиция да се различава от предварително планираната такава. С цел предпазване от този риск се използва т.нар. хеджиране. Това е вид застраховка срещу неблагоприятни събития, която не ги предотвратява, но ограничава последиците от тях.

☑ На база посоченото по-горе и реализираните от нас инвестиционни мероприятия към момента на изготвяне на настоящия доклад оценяме инвестиционния риск като: нисък .

- ***Регулативен риск***

Регулативния риск е свързан с възможността за промени в нормативната база, отнасяща се до опазването на околната среда, както и с вероятността дружеството да не бъде в състояние да изпълнява предписанията и изискванията на екологичното законодателство и компетентните органи, за което да му бъдат налагани съответните наказания.

☑ *На база посоченото по-горе и прилаганата от дружеството ни екологична политика и познаването на нормативната база, към момента на изготвяне на настоящия доклад оценяме регулативния риск като: висок умерен*

- ***Рискове, свързани с продуктите и пазарите***

Този риск се свързва с възможността на дружеството да произвежда дадена продукция, за която няма пазар. С оглед основната дейност на дружеството: към момента такава опасност няма. Голямата диферсификация може да доведе до изоставяне в развитието на продуктовите иновации. Рисковете по отношение на пазарите са свързани със ограниченията, които налагат международните пазари по отношение на качеството.

☑ *На база посоченото по-горе и изпълнението на продуктовата и пласментната ни политики, към момента на изготвяне на настоящия доклад оценяме рисковете, свързани с продуктите и пазарите като: среден*

ТАБЛИЦА НА ЗА ПРОХОДИМОСТТА НА БИЗНЕСА

	Политически риск	Валутен риск	Инфлационен риск	Риск от лицензионни режими	Други рискове, свързани с влиянието на основни макроикономически фактори	Отраслов риск	Технологичен риск	Фирмен риск	Финансов риск	Ликвиден риск	Ценови риск	Риск, свързан с паричния поток	Кредитен риск	Инвестиционен риск	Регулативен риск	Рискове, свързани с проуктите и пазарите
Висок																
Умерен		x				x			x						x	
Среден	x				x			x		x	x	x				x
Нисък				x												
Без риск			x				x						x	x		

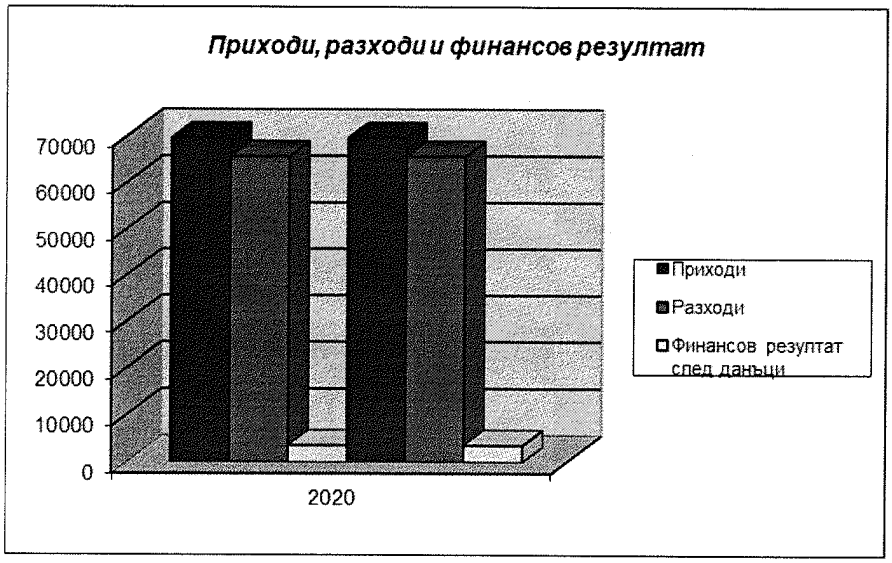
Труднопроходимо поле (висок / умерен / среден)

Леснопроходимо поле (нисък / без риск)

Постигнатите от дружеството **финансово-икономически показатели** за 2020 г. спрямо 2019 г. са както следва:

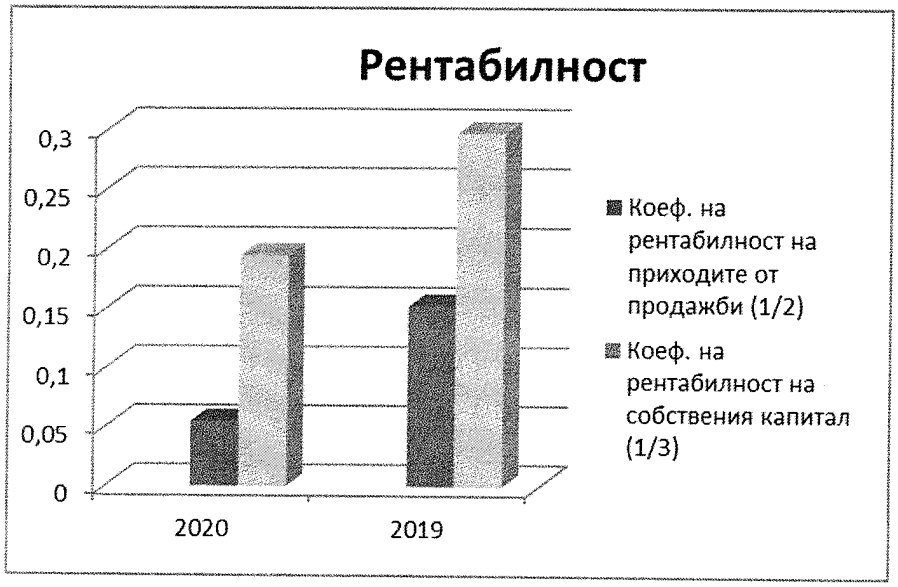
N:	Показатели:	2020 година	2019 година	2020/2019	
				стойност	процент
1	Финансов резултат след данъци	1352	3571	-2219	-62,1%
2	Нетен размер на приходите от продажби	70843	66446	4397	6,6%
3	Собствен капитал	24803	23451	1352	5,8%
4	Пасиви (дългосрочни и краткосрочни)	6946	12015	-5069	-42,2%
5	Обща сума на активите	31758	35491	-3733	-10,5%
6	Приходи	72588	69525	3063	4,4%
7	Разходи	71112	65589	5523	8,4%
8	Краткотрайни активи	28751	32395	-3644	-11,2%
9	Разходи за бъдещи периоди	42	49	-7	-14,3%
10	Налични краткотрайни активи (8-9)	28709	32346	-3637	-11,2%
11	Краткосрочни задължения	6915	11964	-5049	-42,2%
12	Краткосрочни вземания	9437	10231	-794	-7,8%
13	Краткосрочни финансови активи			0	0,0%
14	Парични средства	3847	2581	1266	49,1%
15	Платима сума през периода за погасяване на дългосрочни задължения			0	0,0%
				0	0,0%
16	Текущи задължения (11+15)	6915	11964	-5049	-42,2%
17	Средна наличност на материалните запаси	17480	18892	-1412	-7,5%
18	Средна наличност на вземанията от клиенти и доставчици по тяхната отчетна стойност			0	0,0%
		10160	10631	-471	-4,4%
19	Средна наличност на задълженията към доставчиците и клиенти			0	0,0%
		7651	6854	797	11,6%
20	Сума на доставките			0	0,0%
21	Брой на дните в периода	365	365	0	0,0%
	Рентабилност:				
22	Коеф. на рентабилност на приходите от продажби (1/2)	0,02	0,05	-0,03	-64,5%
23	Коеф. на рентабилност на собствения капитал (1/3)	0,05	0,15	-0,10	-64,2%
24	Коеф. на рентабилност на пасивите (1/4)	0,19	0,30	-0,10	-34,5%
25	Коеф. на капитализация на активите (1/5)	0,04	0,10	-0,06	-57,7%
	Ефективност:				
26	Коеф. на ефективност на разходите (6/7)	1,02	1,06	-0,04	-3,7%
27	Коеф. на ефективност на приходите (7/6)	0,98	0,94	0,04	3,8%
	Ликвидност:				
28	Коеф. на обща ликвидност (10/11)	4,15	2,70	1,45	53,6%
29	Коеф. на бърза ликвидност (12+13+14)/11	1,92	1,07	0,85	79,4%
30	Коеф. на незабавна ликвидност (13+14)/16	0,56	0,22	0,34	157,9%
31	Коеф. на абсолютна ликвидност (14/16)	0,56	0,22	0,34	157,9%
	Финансова автономност:				
32	Коеф. на финансова автономност (3/4)	3,57	1,95	1,62	82,9%
33	Коеф. на задлъжнялост (4/3)	0,28	0,51	-0,23	-45,3%
	Обръщаемост на материалните краткотрайни активи:				
34	Времетраене на един оборот в дни (17*21/2)	90	104	-13,72	-13,2%
35	Брой на оборотите (2/17)	4	4	0,54	15,2%
36	Коеф. на заетост на материалните запаси (17/2)	0	0	-0,04	-13,2%
	Взамания и погасяване на задълженията:				
37	Период на събиране на вземанията от клиенти в дни (18*21/2)	52,3	58,4	-6,0485	-10,4%

	2020	2019
Приходи	72588	69525
Разходи	71112	65589
Финансов резултат след данъци	1352	3571



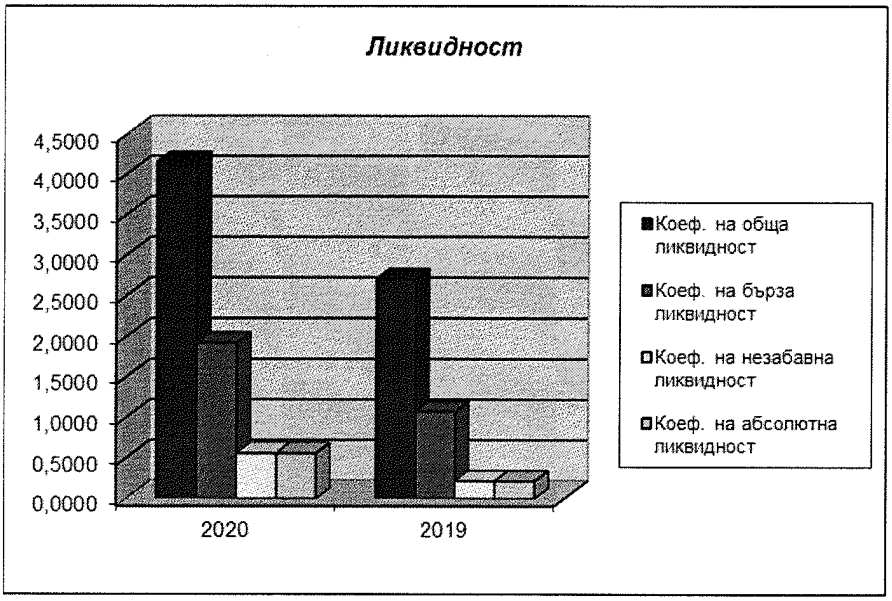
- *коефциенти за рентабилност*

	2020	2019
Коеф. на рентабилност на приходите от продажби (1/2)	0.02	0.05
Коеф. на рентабилност на собствения капитал (1/3)	0.05	0.15



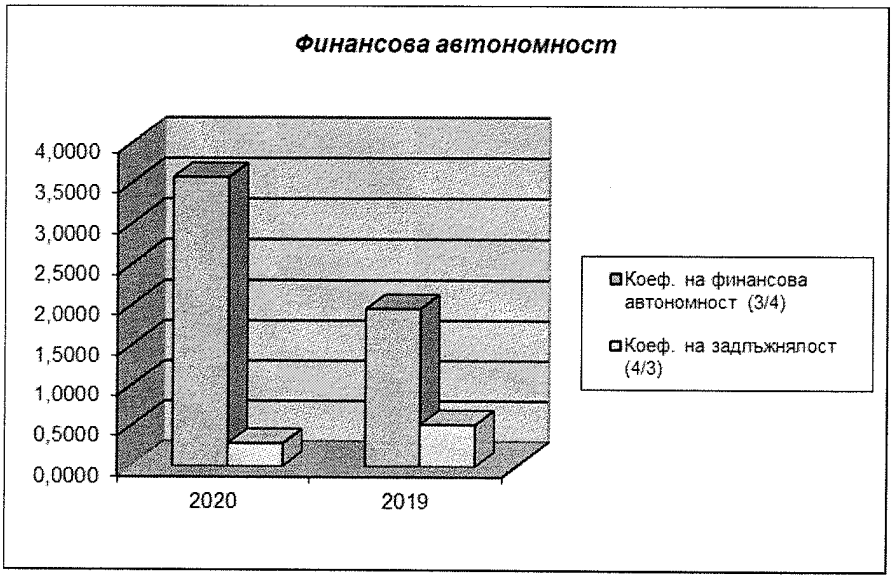
- *коефициенти за ликвидност*

	2020	2019
Коеф. на обща ликвидност	4,1517	2,7036
Коеф. на бърза ликвидност	1,9210	1,0709
Коеф. на незабавна ликвидност	0,5563	0,2157
Коеф. на абсолютна ликвидност	0,5563	0,2157



- *коефициенти за финансова автономност*

	2020	2019
Коеф. на финансова автономност (3/4)	3.57	1.95
Коеф. на задлъжнялост (4/3)	0.28	0.51



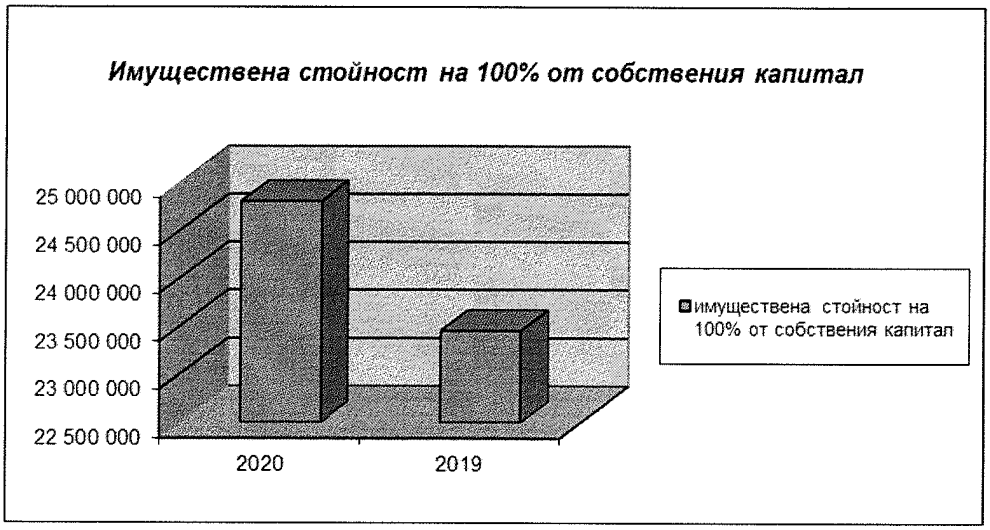
От постигнатите финансово-икономически показатели е видно, че предприятието е **"действащо"**. Дружеството няма необходимост и намерение да ограничи или намали чувствително размера на дейността си.

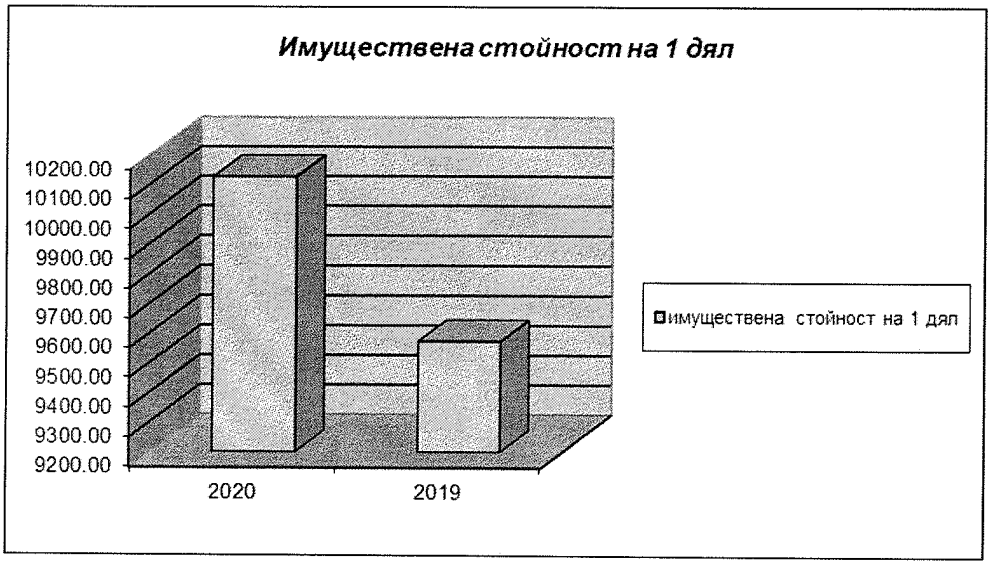
(приходи, разходи, хил.лева, процент)	2020	2019	ИСБП (1)	ИСБП (2)
Финансов резултат	1352	3571	-2219	-62%
Собствен капитал	24803	23451	1352	6%
(1) ИСБП - изменение спрямо базисния период, представено като хил.лева				
(2) ИСБП - изменение спрямо базисния период, представено като процент				

Имуществената стойност на дружеството за 2020 г. спрямо 2019 г. е както следва:

(лева)

	2020	***2019***
имуществена стойност на 100% от собствения капитал	24 803 000	23 451 000
брой дялове	2 450	2 450
имуществена стойност на 1 дял	**10123.67**	**9571.84**





СТРУКТУРА НА УПРАВЛЕНИЕ И ПЕРСОНАЛ

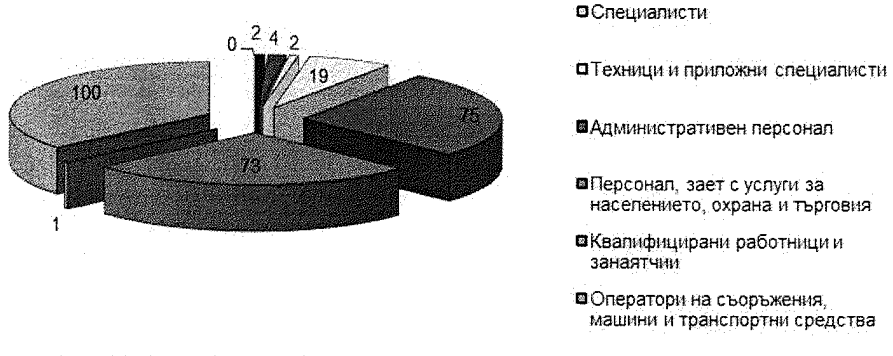
- ***Численост и структура на персонала:***

Структура на персонала по категории

(бр.)

Категория	2020	2019
Общо, в т.ч.	**276**	**274**
Управители	2	2
Друг управленски персонал	4	4
Специалисти	2	3
Техници и приложни специалисти	19	10
Административен персонал	75	68
Персонал, зает с услуги за населението, охрана и търговия	73	62
Квалифицирани работници и занаятчии	1	1
Оператори на съоръжения, машини и транспортни средства	100	110
Помощен персонал	0	14

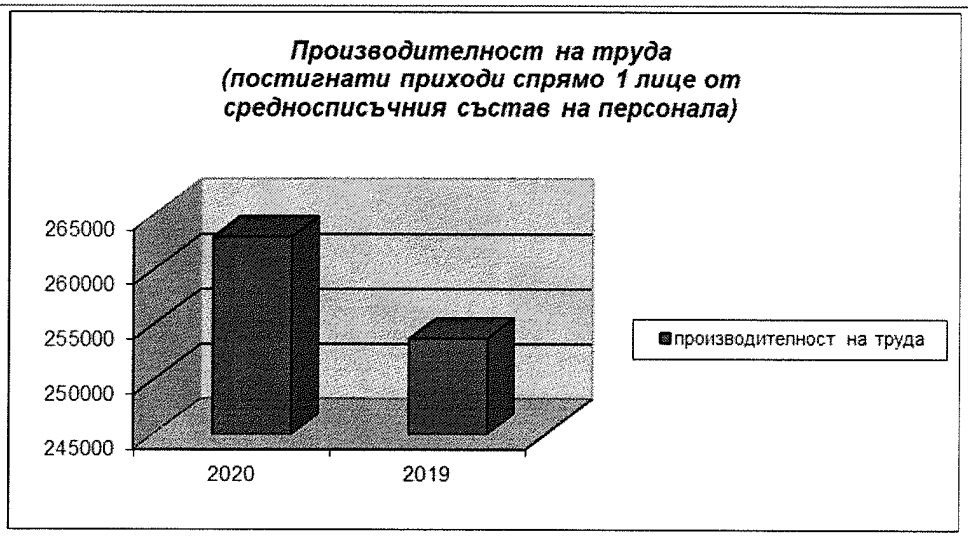
Разпределение на персонала по категории за 2020.



- ***Производителност на труда от дейността***

(лева)

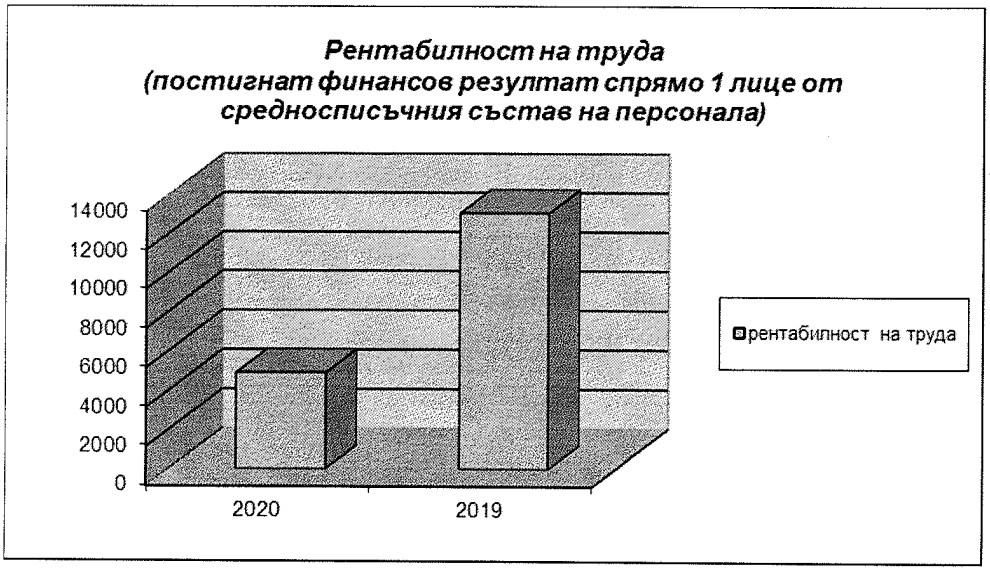
Производителност на труда		
години	**2020**	**2019**
средносписъчен състав	276	274
реализирани приходи	72 588 000	69 525 000
реализирани приходи / 1 лице	263000	253741



- ***Рентабилност на труда***

(лева)

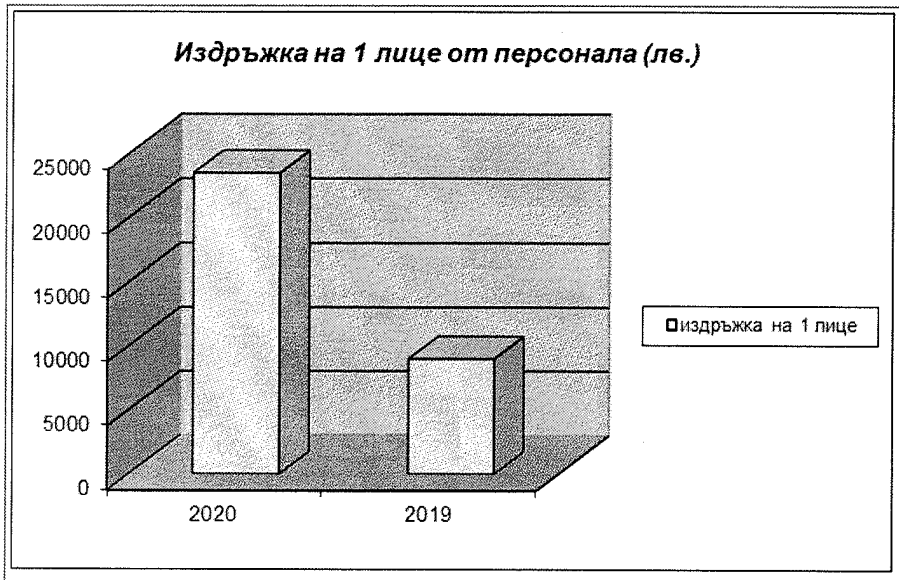
Рентабилност на труда		
години	**2020**	**2019**
средносписъчен състав	276	274
финансов резултат	1 352 000	3 571 000
финансов резултат / 1 лице	4899	13033



- ***Издръжка на едно лице от средносписъчния състав на персонала***

(лева)

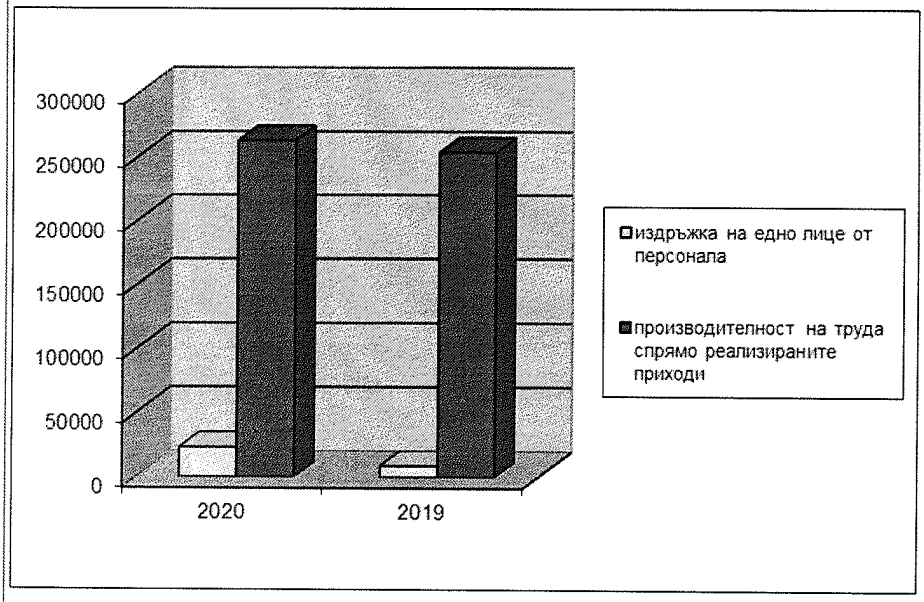
Издръжка на едно лице от средносписъчния състав на персонала		
години	**2020**	**2019**
персонал	276	274
възнаграждения и осигуровки*	6 474 845	3 866 000
издръжка на 1 лице, лв.	23460	8980



- ***Издръжка на едно лице от средносписъчния състав на персонала спрямо производителност на труда***

(лева)

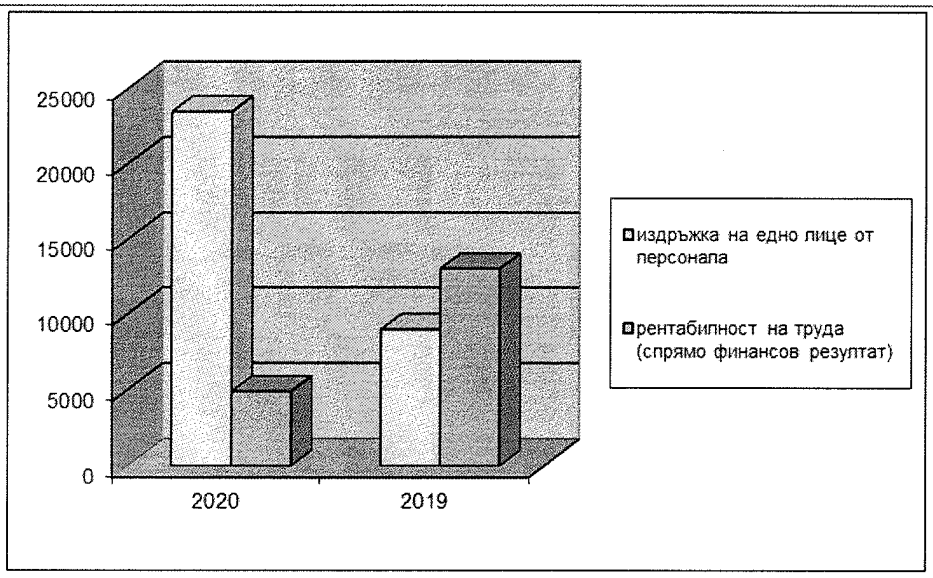
	2020	2019
издръжка на едно лице от персонала	23460	8980
производителност на труда спрямо реализираните приходи	263000	253741



- ***Издръжка на едно лице от средносписъчния състав на персонала спрямо рентабилност на труда***

(лева)

	2020	2019
издръжка на едно лице от персонала	23460	8980
рентабилност на труда (спрямо финансов резултат)	4899	13033



НАУЧНОИЗСЛЕДОВАТЕЛСКА И РАЗВОЙНА ДЕЙНОСТ

През 2020 г. дружеството не е развивало действия, свързани с научно изследователската и развойна дейност.

ВАЖНИ СЪБИТИЯ, КОИТО СА НАСТЪПИЛИ СЛЕД ДАТАТА, КЪМ КОЯТО Е СЪСТАВЕН ГОДИШНИЯТ ФИНАНСОВ ОТЧЕТ:

След съставянето на Годишния финансов отчет в дружеството не са настъпили важни събития.

ФИНАНСОВИ ИНСТРУМЕНТИ

Финансовите инструменти характеризират инвестиционните намерения на дружеството: реални инвестиции в други дружества или недвижими имоти, както и ценни книжа (акции и/или облигации) и различни финансови деривати (опции, варанти, фючерси, СУАП и други).

През 2020г. дружеството не е използвало финансови инструменти.

- ***Финансова политика по отношение финансовия, ценовия, кредитния и ликвидния риск и риска на паричния поток.***

Финансовата политика на дружеството касае способността му да:
- изпълнява задълженията си навременно;
- реализира добра събираемост на вземанията;
- генерира приходи, а оттам и печалба;
- финансира приоритетно ключови инвестиционни проекти;
- да инвестира в рентабилни инвестиции;

Финансовата политика отчита влиянието на ключови фактори като:
- междуфирмените вземания и задължения;
- събираемост на вземанията;
- ценова политика;
- търговска политика;
- политиката на хеджиране

• данъчна политика и ползването на данъчни облекчения;
• плащане на санкции;
• технологичната обезпеченост на дружеството;
• стимулиране и регулиране на производството и потреблението;
• пазари за реализация на произведената продукция / предлаганите услуги;
• конкурентоспособността на дружеството;
• взаимоотношения с финансово-кредитни институции;
• държавни субсидии за подпомагане на дейността;
• развитие на международните отношения.

Финансовата политика включва следните принципи:
• стриктно спазване на действащото законодателство;
• мониторинг на ключови финансови показатели;
• обезпечаване на мениджмънта с финансово - счетоводна информация за вземане на решения;
• своевременно осигуряване на необходимите финансови ресурси за развитие на дружеството при възможно най-изгодни условия;
• ефективно инвестиране на разполагаемите ресурси (собствени и привлечени);
• управление на капитала и активите на дружествата (включително и привлечените капитали);
• финансово обезпечаване на съхранението и просперитета на другжеството.

ПЕРСПЕКТИВИ ЗА РАЗВИТИЕ

Мисията е съобразена с основните елементи на бизнеса, като клиенти, пазари, производствени мощности и др..

Основна дейност	• Основният предмет на дейност е търговия на едро и дребно с авточасти за всички видове автомобили.
Клиенти	• Дружеството има много клиенти на едро и дребно, както в страната така и извън нея.
Пазарен обхват	Дружеството има много добре развита търговска мрежа в страната – Варна, София, Бургас, Пловдив, Велико Търново, Хасково, Благоевград, Смолян, Габрово и Пазарджик

• ***Стратегии:***
1. Стратегия за пазарно развитие
2. Стратегия на вътрешно развитие
3. Стрaгения за концентрация / ограничаване на дейността, закриване на дейности, други ограничителни мероприятия.

• ***Цели:***

^ *Краткосрочни:*
- по отношение на продукта
- по отношение на персонала
- по отношение на финансовата стабилност

^ *Дългосрочни:*
- по отношение на продукта
- по отношение на персонала

- по отношение на финансовата стабилност

• *Фирмени политики*

Продуктова политика
- Високо качество на стоките
- Стриктно спазване на срока на доставка
- Използване на стоки с доказано качество
- Гаранционо обслужване;

Пласментна политика
- Преки канали за реализация;
- Резервационна система;
- Присъствие на потребителски и индустриален сегмент.

Ценова политика
- Следящи конкуренцията цени;
- Използване на "Пазарно- ориентиран метод на ценообразуване";
- Принцип на ценови отстъпки;
- Преференциални цени за контрагенти с дългосрочна договореност;
- Система на отстъпки за количества.

Рекламна политика
- Рекламен бюджет обвързан с реализираните приходи.
- Рекламен канал на принципа на снежната топка, т.е. клиент = доволен клиент = двама клиенти.

Договорна политика
- Дългосрочно договаряне с клиенти;
- Дългосрочно договаряне с доставчици;
- Договорни отношения с постоянните клиенти;
- Сключване на договори от съществено значение за дейността на дружеството, а именно:

Кадрова политика
- Поддържане на оптимална структура на персонала в зависимост от дейността на дружеството;
- Развитие на персонала (увеличаване)
- Принцип на съвместяване на длъжности;
- Квалификация и преквалификация на персонала;
- Ротация.

Социална политика
- Насърчаване на социалния статус на работещите в дружеството;
- Подобряване условията на труд;
- Стимулираща система за производствения персонал;

Фирмена култура
- Лоялност към продукта, клиента и фирмата.

Екологична политика
- Прилагане на мерки за техническо подобрение осигуряващо съответствие с екологичното законодателство;
- Внедряване на нови, екологосъобразни техники и технологии;
- Използване на съответната техника за опаковане на детайлите и изделията;
- Предотвратяване и намаляване на риска за човешкото здраве чрез създаване на безопасни условия на труд.

Инвестиционна политика

- стратегически хоризонт на инвестициите;
- модернизиране и степен на обновяване на материалната базата;
- целесъобразност и приоритет на ключови инвестиционни мероприятия