

## **Междинен доклад**

**за дейността на “СЛЪНЧЕВ ДЕН” АД  
към 30 септември 2008 г.**

### **1. Данни за емитента.**

Към 30.09.2008 г. “Слънчев ден” АД е търговско дружество, вписано във Регистъра за търговски дружества от Варненският Окръжен съд с решение № 423/15.03.2002 г. под №41, том 249, стр.162 по ф.д.№ 423/2002г., ЕФН 0302004232 със седалище гр.Варна и адрес на управление к.к. “Св. Константин”, електронен адрес [ggergov@sunnydaybg.com](mailto:ggergov@sunnydaybg.com), електронна страница в Интернет [www.sunnydaybg.com](http://www.sunnydaybg.com) и телефон за връзка 052/361917.

Дружеството е с едностепенна система на управление.

Дружеството се управлява от **Съвет на директорите** в състав:

- **Цветомир Георгиев Гергов**, ЕГН 7901104448, гр.Пловдив, ул. ”Полк. Сава Муткуров” № 47 ет.6;
- **Тодор Георгиев Гергов**, ЕГН 7607074400, гр.Пловдив, ул “Иван Радославов” № 13;
- **Ташонка Атанасова Иванова**, ЕГН 5104214370, с. Манолско Конаре, ул.13-та 12.
- **“Съни Тур” ЕООД** чрез представител **Георги Тодоров Гергов**, ЕГН 5612124380, гр.Пловдив, ул ”Цар Ивайло” № 16

“Слънчев ден” АД се представлява от **“Съни Тур” ЕООД** чрез представител **Георги Тодоров Гергов**

**Предмет на дейност:** сделки с чуждестранни средства за плащане в брой, вътрешен и международен туризъм, хотелиерство, ресторантьорство, туроператорска дейност и туристическа агентска дейност /след лиценз/, балнеолечение, комплексно обслужване на конгреси, симпозиуми, конференции, спортни прояви, транспортни услуги, обслужване на плавателни съдове, развлекателни игри /след съответното разрешение/, търговия.

## 2. Анализ на туристическия продукт

### 2.1. Основни показатели на реализацията на продукта

Комплексният туристически продукт на “Слънчев ден“ има три основни направления:

- морски рекреативен туризъм
  - продажби по ваучер на международния и вътрешния туристически пазари
  - продажби на място (главно на клиенти от вътрешния пазар);
- балнеоложки туризъм – продажби по ваучер и на място;
- конгресен туризъм и корпоративни прояви – главно в началото и в края на сезона.

Определящ мотив за покупка на продукта на комплекса на международния пазар през отчетния период 01.01.-30.09. са балнеологичните програми, предлагани от туроператорите - контрагенти. Специализирана в продажбите на балнеопрограмите на комплекса е туроператорската фирма - Kur Club.

По отчетни данни към дата 30.09.2008г. се наблюдава следната структура на продажбите по пазари на база абсолютните показатели за брой туристи и туродни:

<i>Пазар</i>	<i>Брой туристи</i>			<i>Брой нощувки</i>		
	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>%</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>%</b>
<b>Германия</b>	7 615	8 232	+8.10	96 643	101 037	+ 4.55
<b>Русия</b>	2 057	2 610	+26.88	27 048	33 518	+ 23.92
<b>Франция</b>	312	148	- 52.56	2 513	1 211	- 51.81
<b>Швеция</b>	107	151	+41.12	1 076	1 511	+ 40.42
<b>Общо чужд.</b>	<b>11 488</b>	<b>12 601</b>	<b>+ 9.69</b>	<b>138 507</b>	<b>148 940</b>	<b>+ 7.53</b>

<b>България</b>	3 762	3 497	-7.04	14 779	12 639	-14.48
<b>Общо</b>	<b>15 250</b>	<b>16 098</b>	<b>+5.56</b>	<b>153 286</b>	<b>161 579</b>	<b>+5.41</b>

От посочените данни през деветмесечието на 2008г. ясно се вижда, че като цяло се е увеличил броя на туристите, които са почивали в "Слънчев Ден" (+5.56%), както и броя на реализираните нощувки (+5.41%). Намаление се наблюдава само в броя на френските туристи (-52.56%) и реализираните от тях нощувки (-51.81%), както и в броя на българските туристи (-7.04) и съответно реализираните от тях нощувки (-14.48%).

## **2.2. Структура на реализираните туродни. Влияние на безплатни туродни (екстраси) и детски намаления**

Анализът на структурата на реализираните туродни е базиран на два основни параметъра: емитивен пазар и формула на изхранване (BB, HB, FB, All inclusive), като се взема под внимание и процента на безплатните туродни (екстраси) и детски намаления в различните формули на изхранване.

Спецификата на установените традиции в пътуванията на различните пазари по отношение на избора на сезон, както и особеностите на предлагания продукт са причина за присъствието на туристи основно от пазари Германия, Русия, Швеция през отчетния период. Сравнението 2007/2008 на структурата на туродните за тези пазари по пансион за периода 01.01.-30.09. показва следното:

### 2.2.1. Германия

Пазар Германия	2007 г.		2008 г.	
	% от общ бр. туродни	% на безпл. туродни	% от общ бр.туродни	% на безпл. туродни
<b>All Inclusive</b>	77.36	18.09	81.38	18.92
<b>BB</b>	3.30	4.80	1.98	5.01
<b>HB</b>	19.01	1.45	16.43	1.16
<b>FB</b>	0.22	0.00	0.14	14.00

2.2.2. Русия

Пазар Русия	2007 г.		2008 г.	
	<i>% от общ бр. туродни</i>	<i>% на безпл. туродни</i>	<i>% от общ бр. туродни</i>	<i>% на безпл. туродни</i>
All Inclusive	84.41	13.92	90.10	11.34
ВВ	15.27	13.73	9.91	9.23
НВ	0.31	14.89	-	-
FB	-	-	-	-

2.2.3. Франция

Пазар Франция	2007 г.		2008 г.	
	<i>% от общ бр. туродни</i>	<i>% на безпл. туродни</i>	<i>% от общ бр. туродни</i>	<i>% на безпл. туродни</i>
All Inclusive	100	0.43	100	1.68
ВВ	-	-	-	-
НВ	-	-	-	-
FB	-	-	-	-

2.2.4. България

Пазар България	2007 г.		2008 г.	
	<i>% от общ бр. туродни</i>	<i>% на безпл. туродни</i>	<i>% от общ бр. туродни</i>	<i>% на безпл. туродни</i>
All Inclusive	46.21	0.00	20.00	0.00
ВВ	39.70	0.91	75.47	0.00
НВ	9.17	0.00	4.53	0.00
FB	4.10	0.00	-	0.00

Данните сочат тенденция към увеличаване предлагането на All inclusive от чуждестранните туристи, а при българските туристи увеличаване на ВВ.

### **2.3. Основни конкуренти и клиенти — предимства и недостатъци на емитента спрямо тях**

Основни конкуренти за “Слънчев ден” са фирмите, работещи в ситемата на туризма главно по Северното Черноморие (ВК “Ривиера”, КК “Св. Константин” и др.). Този факт се обуславя от разположението на базата на самия морски бряг и спецификата на продукта при сравнително сходни локализация и условия.

За разлика от големите курортни комплекси, като “Златни пясъци” и “Албена” например, “Слънчев ден” има забележително предимство – уникалността по отношение на природни дадености в съчетание със спокойствието и компактността на комплекса. Всичко това прави комплекса предпочитан като спокоен и уютен оазис на Северното Черноморие със специфична атмосфера.

Като предимство бихме могли да отбележим както разнообразието от различни по категория хотели, разположени на територията на само един комплекс, така и наличието на минерални извори на територията му. Това създава предпоставки за привличане на туристи с различна покупателна способност и потребности и стимулира продажбите на вътрешния туристически пазар.

Наличието на два балнеологични центъра в “Слънчев ден”, в които се предлагат над 100 вида различни медицински процедури, също е много важен фактор при определяне привлекателността на комплекса за туристите.

Безспорни са и предимствата на комплекса и атрактивността му за привличане на повече клиенти за конгресен туризъм и корпоративни прояви. Това е един от важните елементи за повишаване на ефективността от дейността му и увеличаване на продажбите на туристически услуги.

Основни наши партньори са туроператорските фирми REWE Touristik, Kur Club – Franz Rais, BG Tours, Look Voyages, Astral Holidays, Солвекс, Екип 2М и много други чужди и български туроператори с опит и традиции на туристическия пазар.

### **2.4. Реализация на конгресни мероприятия**

ТК “Слънчев ден” е един от търсените и утвърдени центрове за провеждане на конгресни, конферентни и корпоративни мероприятия, фирмени срещи, семейни тържества.

<b>Сравнителна таблица 2007/2008</b>			
	<b>2007 г.</b>	<b>2008 г.</b>	<b>%</b>
<b>Брой мероприятия</b>	39	49	+25.64
<b>Брутоприход в лева</b>	428 292	667 831.19	+55.93
<b>Общ брой участници</b>	2 354	3 649	+55.01
<b>Общ брой нощувки</b>	2 401	3 639	+51.56

От посочените в таблицата данни става ясно, че финансовото изражение на брутните приходи от конгресни мероприятия за деветмесечието е 667 831.19 лв. В сравнение със същия период на миналата година това представлява увеличение с 239 539.19 лв. Увеличение има също така на броя проведени мероприятия, на броя участници и нощувки.

#### ИЗВОД:

**Данните за деветмесечието на 2008г. сочат увеличение на обемните показатели, в това число и на приходите от проведените мероприятия. Като цяло данните показват увеличение на туристите посетили "Слънчев ден", което се отразява положително върху общия брой туристи и реализирани нощувки.**

### **3. Капитал и акции**

Капиталът на дружеството е в размер на 11 326 296 /единадесет милиона триста двадесет и шест хиляди двеста деветдесет и шест/ лева, разпределен в 11 326 296 поименни акции с номинална стойност 1 лев всяка. Увеличението и намалението на капитала, докато Дружеството е публично, става при спазване на ЗППЦК. Капиталът на Дружеството може да бъде увеличен чрез издаване на нови акции, чрез увеличаване на номиналната стойност на вече издадени акции или чрез превръщане на облигации в акции.

Капиталът на Дружеството може да се намали чрез намаляване на номиналната стойност на акциите или чрез обезсилване на акции след придобиването им от Дружеството. Решенията на ОС за

увеличаване или намаляване на капитала се приемат с мнозинство 3/4 от съдебно регистрирания капитал. Прехвърлянето на поименните акции се извършва по реда на Закона и се вписва в книгата на акционерите при Централния Депозитар.

#### 4. Дългосрочни инвестиции.

	<b>30.09.2008</b>	<b>31.12.2007</b>
	<b>ХИЛ.ЛВ.</b>	<b>ХИЛ. ЛВ.</b>
ЗПАД “България” –0,08 % от капитала	2	2
“Пълдин Туринвест” АД- 1,66 % от капитала	2 825	2 825
“Търговски дом” АД – 38,46 % от капитала	9 780	9 780
“Пътища” АД- 6,23 % от капитала	16 000	
<b>Общо:</b>	<b>28 607</b>	<b>12 607</b>

Няма промяна в дългосрочните инвестиции на Дружеството спрямо второ тримесечие на 2008 год. с изключение на намаление процентното участие в капитала на “ Пътища” АД, следствие увеличение на капитал на “Пътища” АД от нов акционер.

#### 5. Основни финансово икономически резултати.

##### Приходи от дейността /нетни приходи от продажби/

Нетни приходи от продажба на:	към 30.09.2008		към 30.09.2007		ръст % 2008/2007
	ХИЛ.ЛВ	отн. тегло %	ХИЛ.ЛВ	отн. тегло %	
п-ди от стоки	3 509	33	2 732	31	28
п-ди от услуги	6 601	62	5 855	65	13
други приходи	466	5	371	4	26
<b>Общо приходи</b>	<b>10 576</b>	<b>100</b>	<b>8 958</b>	<b>100</b>	<b>18</b>

Реализираният ръст нетни приходи от продажби в размер на 18 % е отражение на т.2 анализ на туристическия продукт

### Разходи за дейността

Раздели	към 30.09.2008		към 30.09.2007		ръст % 2008/2007
	хил.лв	отн. тегло %	хил.лв	отн. тегло %	
<b>Разходи по икон. елементи</b>	<b>8 984</b>	<b>77</b>	<b>7 161</b>	<b>83</b>	<b>25</b>
р-ди за материали	2 219		1 480		50
р-ди за външ.услуги	985		1 103		-11
р-ди за амортизации	1 655		1 855		-11
р-ди за възнаград.	1 209		796		52
р-ди за осигуровки	244		213		15
бал.с/ст прод.активи	1 535		1 338		15
други разходи	1 137		376		202
<b>Финансови разходи</b>	<b>2 651</b>	<b>23</b>	<b>1 464</b>	<b>17</b>	<b>81</b>
разходи за лихви	2 509		1 386		81
отр.р/ки с фин.акт.					
отр.р/ки вал.курсове	9		6		50
други фин. разходи	133		72		85
<b>Общо р/ди за дейността</b>	<b>11 635</b>	<b>100</b>	<b>8 625</b>	<b>100</b>	<b>35</b>

От сравнителния анализ е видно частично увеличение на разходите спрямо същия период на 2007 год., което се дължи основно на увеличените разходи за лихви в резултат на усвояване на пълния размер на кредитната линия, отпусната от Уникредит Булбанк.

Финансовият резултат на "Слънчев ден" АД към 30 септември 2008 год. е загуба в размер на 905 хил. лв.

## **6. Важни събития, настъпили през тримесечието и с натрупване от началото на финансовата годината**

През трето тримесечие на 2008 год. няма настъпили промени, сделки и събития, които да оказват значимо влияние върху резултатите във финансовия отчет на дружеството.

## **7. Фактори на финансовия риск**

Рисковете, които влияят върху дейността на “Слънчев ден” АД могат да се разделят на две основни групи: систематичен и несистематичен риск.

### ***7.1 Систематичен риск***

Систематичният риск е генериран от икономиката като цяло в резултат на колебанията на основните макроикономически параметри. Той влияе на дейността на всички стопански субекти и по принцип върху него не може да се въздейства. Въпреки това отделните стопански субекти могат да прогнозират вероятните параметри на неговото проявление и да предприемат конкретни мерки за намаляване на негативното му влияние.

#### **7.1.1. Ценови риск**

Ценовият риск е резултат от вероятността, пазарите на ценни книжа да повлияят върху доходността на инвестиционните активи по начин различен от очакванията.

#### **7.1.2. Лихвен риск**

Поражда се от въздействието на колебанията в лихвените проценти и оказва пряко влияние върху всеки заем или инвестиране на средства. В ситуацията на валутен борд колебанието на лихвените равнища е незначително и това намалява въздействието на лихвения риск върху дейността на “Слънчев ден” АД.

#### **7.1.3. Инфлационен риск**

Инфлационният риск е свързан с отклоненията на фактическата инфлация от очакваната. Това води до колебания в реалното изражение на възвращаемостта на вложените в дейността парични средства. В условията на валутен борд този риск оказва незначително въздействие върху дейността на дружеството.

#### **7.1.4. Риск, свързан със задълженията към бюджета**

Измененията в законодателството, свързани със задълженията към бюджета, оказват влияние върху размера на разходите, съответно нетния финансов резултат и финансов ресурс на “Слънчев ден” АД. Прогнозирането и планирането на паричните потоци позволяват при настъпване на подобни изменения да се направят бърз анализ и оптимизиране на разходните потоци.

#### **7.2 Несистематичен(специфичен) риск**

Несистематичният риск обхваща всички специфични за “Слънчев ден” АД фактори, които въздействат върху дейността му. Той е различен в зависимост от сферата на дейността на компанията и включва:

##### **7.2.1. Инвестиционен риск**

Рискът в инвестиционния процес е свързан с вероятността фактическите постъпления да се различават от прогнозираните. Намалването на този риск се постига чрез влагане на капитала в търговски дружества от различни отрасли, както и оптималното съчетание на дългосрочни и краткосрочни инвестиции.

##### **7.2.2. Секторен риск**

Това е рискът да се инвестира в търговски дружества от даден отрасъл. Един от основните принципи на управление е ротация на секторите, при който ресурсите се преместват към сектора, в който се смята, че ще има по голяма възвращаемост.

##### **7.2.3. Финансов риск**

Този риск е свързан с вероятността от настъпване на евентуални финансови проблеми като неплащане на задължения, трудно събиращи вземания, високи постоянни разходи и други. За “Слънчев ден” АД този риск системно се анализира с цел взимане на навременни мерки в зависимост от конкретната ситуация.

### **8. Допълнителна информация**

**8.1. Информация за промени в счетоводната политика през отчетния период, причините за тяхното извършване и по какъв начин се отразяват на финансовият резултат и собствения капитал на емитента.**

За периода на трето тримесечие на 2008 год. няма настъпили промени в счетоводната политика на Дружеството.

**8.2. Информация за икономическата група на емитента**

Емитентът не участва в икономическа група.

### **8.3. Информация за резултатите от организационни промени в рамките на емитента**

8.3.1. За периода няма настъпило преобразуване в рамките на Дружеството

8.3.2. Информация за настъпили промени в дългосрочните инвестиции на Дружеството

През трето тримесечие на 2008 год. не са настъпили промени в дългосрочните инвестиции на Дружеството, освен процентното намаление на участие в капитала на "Пътища" АД на 6,23%, следствие увуличение на капитала на Дружеството.

8.3.3. За текущия период Дружеството няма преустановени дейности.

### **8.4. Становище на управителния орган относно възможностите за реализация на публикувани прогнози за резултатите от текущата финансова година, като се отчитат резултатите от текущото тримесечие, както и информация за факторите и обстоятелствата, които ще повлияят на постигането на прогнозните резултати най малко за следващото тримесечие**

Дружеството няма публикувани прогнози за резултатите от текущата финансова година, включително за резултатите от текущото тримесечие.

### **8.5. Данни за лицата, притежаващи пряко и непряко най малко 5 на сто от гласовете в общото събрание към края на съответното тримесечие, и промените в притежаваните от лицата гласове за периода от края на предходния тримесечен период**

№	Акционер	ЕГН/ЕИН	бр.акции	% от капитала
1.	Съни Тур ЕООД	121635623	6229494	55,00
2.	Цветомир Георгиев Гергов	7901104448	2309136	20,39
3.	Тодор Георгиев Гергов	7607074400	2265264	20,00

\*Представената информация е към 30.09.2008 год.

**8.6. Данни за акциите, притежавани, от управителните и контролни органи на емитента към края на съответното тримесечие, както и промените, настъпили за периода от края на предходния тримесечен период за всяко лице поотделно**

№	Акционер	ЕГН/ЕИН	бр.акции	% от капитала
1.	Съни Тур ЕООД	121635623	6229494	55,00
2.	Цветомир Георгиев Гергов	7901104448	2309136	20,39
3.	Тодор Георгиев Гергов	7607074400	2265264	20,00

\*Представената информация е към 30.09.2008 год.

**8.7. Към 30.09.2008 год. Дружеството няма висящи съдебни, административни или арбитражни производства, касаещи задължения или вземания в размер най малко 10 на сто от собствения капитал.**

**8.8. Към трето тримесечие няма изменение в отпуснатите от емитента заеми, предоставяне на гаранции или поемане на задължения общо към едно лице или негово дъщерно дружество, в това число и на свързани лица. В рамките на тримесечието Дружеството не е сключвало сделки със свързани лица, които да са повлияли съществено на финансовото състояние или резултатите от дейността.**

**Главен Директор:**

**Мария Георгиева**