

## МЕЖДИНЕН ДОКЛАД ЗА УПРАВЛЕНИЕТО НА “БАЛКАН ПРОДЖЕКТИ МЕНИДЖМЪНТ” АД За второ тримесечие - 2009 год.

“БАЛКАН ПРОДЖЕКТИ МЕНИДЖМЪНТ” АД фирма създадена през 1992 год. която успешно осъществява печеливша търговска дейност.

Целта на създаването на фирмата е преработката на линеен алкилбензен /лаб/ до линейна алкилбензенсулфонова киселина /лабск/ с висока концентрация на активното вещество на съединението.

През 2007 г. дружеството се преобразува от ЕООД в ЕАД, след проведеното общо заседание на Съвета на директорите и взетото решение от едноличния собственик на капитала, което се узакони с решение на СГС от 10.07.2007г. От средата на 2008г. дружеството се представя на БФБ като пуска в продажба капиталови акции. На 15.08.2008г. дружеството се преобразува от ЕАД в АД.

“БАЛКАН ПРОДЖЕКТИ МЕНИДЖМЪНТ” АД притежава цех за преработка и производство на лабск и съответния сграден и поземлен фонд към него, това дава възможност производствения цикъл да бъде затворен което от своя страна води до значително намаляване на разходите за производство и възможност за поддържане на високо качество на продукцията.

От началото на 2009 год. “БАЛКАН ПРОДЖЕКТИ МЕНИДЖМЪНТ” прекрати договора си с “ПРОКТЪР & ГЕМБЪЛ”- Румъния.

През второто тримесечие на 2009г. „БАЛКАН ПРОДЖЕКТИ МЕНИДЖМЪНТ” АД започна разработка и производство на нов продукт „СЛЕЗ” – основна суровина за производството на течни миещи препарати.

От началото на годината дружеството развива реализацията на производството си в страни като ИТАЛИЯ, СЪРБИЯ, БОСНА И ХЕРЦЕГОВИНА, РУМЪНИЯ и други, чрез доста нови клиенти.

Виждането на управлението на дружеството за в бъдеще е за разкривани и развитие на нови чуждестранни направления за реализация на продукцията LABS и нови потребители – клиенти на новата суровина и на вътрешния пазар.

През 2009 г. “БАЛКАН ПРОДЖЕКТИ МЕНИДЖМЪНТ” АД разширява дейността си в разпространението и търговията с автокозметика и автоаксесоари. Това става чрез създаване на ефективна дистрибуторска мрежа .

целевата група клиенти, към които са ориентирани продуктите на AREXONS са в потребителския и професионалния сектор. В потребителския сектор такива са всички притежатели на автомобили с доход един път и половина над средния за страната. Възрастовата граница в която се намира потенциалния потребител е между 25-55 години, с относително висок социален и професионален статус. За София и Софийски окръг тази група представлява 10.5% от населението. Потенциалните възможности за обхващане на тази аудитория при наличието на високата конкуренция в сектора е приблизително 6-8% без рекламна кампания и 25-30% при проведена масирана рекламна кампания. Въз основа на тези данни би могъл да се заеме пазарен дял приблизително 15% от реалния пазар, което ще постави фирмата в изгодна пазарна позиция.

Едрови, корпоративни клиенти на AREXONS до момента са верига магазини ЛИТЕКС, ФАНТАСТИКО, ФУЛДА БЪЛГАРИЯ, професионалния сектор се проявява значително по-добре като потребител на автокозметика. Основни клиенти са бензиностанции, автосервизи, автомивки и професионални туроператори. През 2008г. Фирмата продължава да затвърждава позициите си на пазара на автокозметика чрез големите вериги бензиностанции "ЛУКОЙЛ"ЕООД, "ЕКО-ЕЛДА" ЕООД, "ЕКОПЕТРОЛИУМ" ЕООД, ШЕЛ БЪЛГАРИЯ, OMV- БЪЛГАРИЯ и други.

Гр.София  
24.07.2009г.

Ръководител:

/М.Джаварини/

